



МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«ТЮМЕНСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»
ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ
Кафедра экономики и финансов

РЕКОМЕНДОВАНО К ЗАЩИТЕ
В ГЭК

И.о. заведующего кафедрой
канд.экон.наук
 К.А. Баннова
 2019 г.

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
магистра

**ОЦЕНКА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ
СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ**

38.04.01 Экономика

Магистерская программа «Экономика и правовое регулирование бизнеса»

Выполнила работу
Студентка 3 курса
заочной формы обучения



Алексеева
Анастасия
Дмитриевна

Научный руководитель
д-р экон. наук,
профессор



Мильчакова
Наталья
Николаевна

Рецензент
Заместитель директора
по экономике
ООО «СМУ-15»



Фатхулина
Рамзия
Каримовна

Тюмень
2019 год

Алексеева Анастасия Дмитриевна. Оценка конкурентоспособности предприятий строительной отрасли : выпускная квалификационная работа магистра : 38.04.01 Экономика, магистерская программа « Экономика и правовое регулирование бизнеса» / А.Д. Алексеева ; науч. рук. Н.Н. Мильчакова ; рец. Р.К. Фатхулина ; Тюменский государственный университет, Финансово-экономический институт, Кафедра экономики и финансов. – Тюмень, 2019. – 85 с.: граф., фот., рис., табл – Библиогр. список: с. 74-79 (50 назв.). – Прил.: с.80-85.

Ключевые слова: конкурентоспособность, уровень конкурентоспособности, рынок строительных услуг, строительная отрасль, строительное предприятие.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	4
ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	9
1.1. Конкурентоспособность предприятия: понятия и факторы	9
1.2. Эволюция развития понятия конкурентоспособность	15
1.3. Система формирования конкурентоспособности предприятия	23
ГЛАВА 2. МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ	31
2.1. Анализ существующих методик оценки конкурентоспособности предприятия	31
2.2. Предложенная методика оценки конкурентоспособности предприятий строительной отрасли	40
ГЛАВА 3. ПРАКТИЧЕСКАЯ РЕАЛИЗАЦИЯ МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ	56
3.1. Анализ конкурентной среды предприятий строительной отрасли Тюменской области за 2013-18 гг	56
3.2. Апробация методики оценки конкурентоспособности строительных предприятий Тюменской области	64
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	71
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК	74
ПРИЛОЖЕНИЯ	80

ВВЕДЕНИЕ

Строительная отрасль является важной составной частью экономической системы и решает многие проблемы социально-экономического развития страны в целом.

В условиях усиления конкурентной борьбы для каждого хозяйственного субъекта важным этапом является сохранение и повышение собственной конкурентоспособности.

Оценка конкурентоспособности предприятия необходима для разработки максимально эффективной конкурентной стратегии. Располагая достаточной информацией о конкурентных позициях, предприятие определяет свои преимущества и узкие места, с учетом рыночных процессов. Выбор стратегии с учетом текущего положения предприятия и его перспектив развития имеет основополагающее значение.

Проблема конкурентоспособности впервые была озвучена в середине 19 века в связи с появлением понятия «конкурентоспособность». До настоящего времени различные теоретические изыскания на эту тему велись многими экономистами. Но, теоретическая и практическая востребованность методического инструментария исследований по проблеме формирования и оценки конкурентоспособности строительного предприятия требует дальнейшего методического осмысления с позиций отраслевых особенностей. Все вышеприведенные положения свидетельствуют о необходимости и актуальности настоящего исследования.

Такая категория как «конкурентоспособность» вызывает интерес у многих ученых. В научной литературе имеются различные определения уровня конкурентоспособности и методов измерения, однако применить их для предприятий строительства без соответствующих уточнений нельзя.

Теоретические основы конкурентоспособности исследовали многие зарубежные ученые: А.Смит, Д.Рикардо, Э.Хекшеа, Б.Олин, М.Портер. Среди

отечественных ученых, изложивших проблемы обеспечения и повышения конкурентоспособности хозяйствующих субъектов, можно выделить Ю.Таранухи, О.Беленова, С.Артёмову, М. Савельеву, Г. Антонова, И.Максимова. Тем не менее, теоретико-методологические основы оценки конкурентоспособности применительно к строительному предприятию на сегодняшний день сформированы неокончательно.

Разработка методических предпосылок и непосредственно методики оценки уровня конкурентоспособности потребовала изучения специальной литературы отечественных и зарубежных авторов в области анализа финансово-хозяйственной деятельности, статистики, теории конкурентоспособности, экономики строительства, управленческого учета и стратегического планирования. Большое внимание уделено трудам М. Портера, Е.В.Ненашева и И.Максимова.

Целью данного магистерского исследования является оценка конкурентоспособности предприятий строительной отрасли.

Для достижения указанной цели были поставлены и решены следующие задачи:

1) Систематизировать теоретические основы и подходы к определению сущности конкурентоспособности предприятия, а также факторы, оказывающие влияние на предприятия отрасли строительства.

2) Рассмотреть существующие методики оценки конкурентоспособности предприятия и разработать авторскую методику оценки конкурентоспособности строительного предприятия с учетом выявленных достоинств и недостатков.

3) Апробировать предложенную методику и разработать план мероприятий, направленных на повышение уровня конкурентоспособности предприятий строительной отрасли.

Объект исследования: функционирование предприятий строительной отрасли Тюменской области.

Предмет исследования: организационно-экономические отношения, возникающий при оценке конкурентоспособности предприятий строительной отрасли.

Теоретической основой исследования явились труды ведущих отечественных и зарубежных специалистов, посвященные проблемам исследования конкурентоспособности предприятия, материалы научно-практических конференций и семинаров, тематические статьи в периодической печати, ресурсы сети Internet.

Информационную базу исследования составили законодательные акты Российской Федерации, нормативные и правовые документы федеральных и региональных органов исполнительной власти. В исследовании использована информация Федеральной службы государственной статистики, экономическая информация о деятельности строительных предприятий и данные полученные лично автором, являющиеся результатом собственных расчетов.

В основе методологического инструментария положены общенаучные методы познания: комплексный, анализ и синтез, сравнение, формализация и моделирование, исторический и логический подходы к получению доказательств и аргументации новых положений. В исследовании использованы методы графического и экономико-статистического анализа с применением экономико-математического аппарата.

Элементы научной новизны заключается в разработке методики оценки конкурентоспособности строительного предприятия и экспериментально подтвержденной на предприятиях строительной отрасли г.Тюмень.

Теоретическая значимость исследования заключается в разработке нового эффективного подхода к понятию « конкурентоспособность предприятия» и оценке конкурентоспособности предприятий строительной отрасли.

Представленные теоретические выводы расширяют и углубляют представления о конкурентоспособности и позволяют производить дальнейшие прикладные исследования в отраслевом аспекте.

Практическая значимость исследования состоит в возможности применения предложенных теоретических и методических основ оценки конкурентоспособности с целью повышения уровня конкурентоспособности предприятий и в дальнейшем принятия обоснованных стратегических решений.

К элементам научной новизны работы можно отнести:

1) систематизацию особенностей, накладываемых отраслью на механизмы формирования конкурентоспособности и факторов, оказывающих влияние на конкурентоспособность строительного предприятия.

2) предложенную методику оценки конкурентоспособности предприятий строительной отрасли, разработанную с учётом недостатков уже существующих методик конкурентоспособности предприятий;

Предмет, цель и задачи исследования определили структуру диссертации, которая состоит из введения, трех глав, заключения, списка литературы и приложения.

Во введении обоснована актуальность выбранной темы исследования, с учетом степени разработанности проблемы осуществлена постановка цели и задач, определены объект и предмет исследования, дана характеристика основных положений научной новизны и практической значимости полученных результатов.

В первой главе « Теоретические основы оценки конкурентоспособности деятельности предприятия» изучены существующие подходы к определению категории «конкурентоспособность», определены факторы, влияющие на конкурентоспособность с учетом специфики отрасли, а также рассмотрена система формирования конкурентоспособностью предприятия.

Во второй главе «Оценка конкурентоспособности предприятий строительной отрасли » проанализированы существующие методики к оценке конкурентоспособности, представлена сравнительная характеристика, предложена авторская модель оценки конкурентоспособности предприятий строительной отрасли.

В третьей главе апробирован механизм предложенной модели оценки уровня конкурентоспособности предприятий строительной отрасли, определен план мероприятий, направленных на повышение конкурентоспособности предприятий строительной отрасли.

В заключении подведены итоги исследования, сформулированы основные научные выводы и предложения, полученные в ходе исследования, имеющие как теоретическую, так и практическую значимость.

ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

1.1. Конкурентоспособность предприятия: основные понятия и факторы

Конкурентное соперничество проявляется на любом рынке. Поэтому субъекты рынка должны обладать конкурентоспособностью, чтобы выдерживать ее и эффективно функционировать на нем.

Конкурентоспособность – качество предмета, которое выделяется степенью настоящего или возможного удовлетворения определенной потребности в сравнении с подобными объектами, имеющимися и на данном рынке. Этот показатель отражает результативность функционирования организации, эффективность использования всех видов ресурсов.

Конкурентоспособность организации дает возможность производителю наращивать объем работ и извлекать прибыль в условиях ограниченности ресурсов на основе удовлетворения общественных потребностей [5,с.130].

К основным целям оценки конкурентоспособности относятся [31,с.345]:

- 1) занимаемое место объекта оценки среди аналогичных объектов,
- 2) формирование основных направлений улучшения конкурентоспособности объекта и предложение рекомендаций по ее повышению.

Цели оценки конкурентоспособности формируют основные задачи, стоящие перед оценкой конкурентоспособности объекта:

- а) сбор необходимой информации для оценки объекта,
- б) выбор объектов-аналогов,
- в) выбор методов оценки,
- г) определение основных конкурентных преимуществ объекта оценки,
- д) определение слабых мест объекта оценки,

е) поиск мероприятий, способствующих повышению конкурентоспособности объекта.

В совокупном раскладе конкурентоспособность выражается лишь в процессе борьбы и рыночных отношений, характеризуется конкурентными достоинствами исследуемого объекта, т. е. уровнем превосходства во всех сферах деятельности предприятия.

На практике акцентируют внимание на таких уровнях конкурентоспособности, как [4,с.120]:

а) конкурентоспособность сферы промышленности или всей экономике на уровне страны,

б) конкурентоспособность регионов и их объединений,

в) конкурентоспособность отрасли,

г) конкурентоспособность компаний и их групп,

д) конкурентоспособность конкретных видов продукции (товаров, услуг),

е) конкурентоспособность сырья и сырьевых источников.

Конкурентоспособные достоинства организации подразумевают разумную управленческую структуру; присутствие высококонкурентных фирм-фаворитов, подтягивающих другие организации до своего уровня; инновационные технологии; развитую инфраструктуру; успешную концепцию по продвижению продуктов; современную систему научно-технического, производственного, материально-технического и коммерческого партнерства [31,с.10].

На данный момент конкурентоспособность предприятия находится в зависимости от таких условий как:

1. Обеспечение качества продукции, работ и услуг;
2. Наличие результативной стратегии сбыта продукции;
3. Высокий уровень квалификации сотрудников и менеджмента;
4. Научно-техническая степень производства;
5. Информативная концепция организации;
6. Налоговая сфера, в которой функционирует предприятие;

7. Возможность финансирования;
8. Уровень использования организацией своих конкурентных преимуществ;
9. Степень технических, экономических и эксплуатационных характеристик организации, позволяющие вынести конкурентную борьбу [13,с.5] .

Конкурентоспособные достоинства организации подразумевают разумную управленческую структуру; присутствие высококонкурентных фирм-фаворитов, подтягивающих другие организации до своего уровня; инновационные технологии; развитую инфраструктуру; успешную концепцию по продвижению продуктов; современную систему научно-технического, производственного, материально-технического и коммерческого партнерства

Способность организации производить конкурентоспособную продукцию;

Можно отметить три уровня конкурентоспособности организации:

Оперативный уровень – умение организации производить конкурентоспособную продукцию. Организация конкурентоспособно на оперативном уровне, только тогда, когда производимая продукция успешно реализуется на рынке и пользуется потребительским спросом;

Тактический уровень – способность поддерживать стабильное состояние организации. Предприятие конкурентоспособно на тактическом уровне, если финансово – экономические показатели его деятельности находятся в пределах нормы.

Стратегический уровень – умение сохранять прочное положение компании. На стратегическом уровне рост стоимости организации может быть основным признаком конкурентоспособности организации. [4,с.127] .

Таким образом, конкурентоспособность организации предполагает динамическую характеристику, которая также определяется совокупностью внешних и внутренних факторов.

Факторами конкурентоспособности организации - это те явления или процессы производственно-хозяйственной деятельности предприятия и

социально-экономической жизни общества, которые могут повлиять на изменение абсолютной и относительной величины затрат на производство, а в итоге - уровня конкурентоспособности организации [27].

Факторы подразделяются на внешние и внутренние [24,с.67].

К внешним факторам относятся:

В зависимости от деятельности предприятий факторы подразделяются на внутренние и внешние [18,с.56]. Внешние факторы не зависят от предприятий и повлиять на них они практически не могут. Внешние факторы включают в себя: уровень инфляции, состояние кредитно-денежной системы, налоговую политику государства, НТП, географическое размещение, климатические условия и т.д. Отличительной особенностью данных факторов является широкий спектр влияния и отсутствие возможности управления ими со стороны предприятий.

Внутренние факторы непосредственно связаны с деятельностью предприятий и в отличие от внешних подвластны изменениям. Данные факторы включают учетную политику предприятия, структуру активов, размер уставного капитала, формы и системы оплаты труда, состояние материально технической базы и уровень технического оснащения предприятия, организацию и уровень механизации труда, организацию технологического процесса производства продукции, длительность производственного цикла, организация и условия труда, квалификация и текучесть кадров и т.д.

Внутренние и внешние факторы могут оказывать сдерживающие воздействие на реальные условия функционирования строительных предприятий [34,с.56]. Например, слабое стремление к инновациям, желание получить быструю прибыль, не меняя стиля работы, оставляют уровень технической оснащенности строительных предприятий ниже, чем в других видах экономической деятельности, качество работ во многих случаях не соответствует современным требованиям, сохраняется высоким уровень травматизма.

Таким образом, внешние факторы вместе с факторами внутренней среды оказывают главное воздействие на функционирование предприятия. Все элементы тесно взаимосвязаны и влияют друг на друга. Факторы могут влиять повышать или снижать конкурентоспособность организации. Наличие и резерв факторов недостаточно для обеспечения конкурентоспособности, необходимо эффективное их использование.

Но кроме условий, оказывающих существенное влияние на производственно-хозяйственную деятельность организации при оценке конкурентоспособности необходимо предусматривать несколько отличительных черт характерных для строительной отрасли. Исследования трудов позволили выявить основные характеристики отрасли строительства, которые оказывают воздействие на функционирование строительного предприятия.

В приложение 1 представлен свод ключевых особенностей и ограничений, накладываемых строительной отраслью на механизмы формирования и функционирования структурных элементов строительного предприятия.

Выявленные характерные черты позволяют сделать вывод о том, что экономика этой сферы разнится с экономиками других сфер народного хозяйства и промышленности. Экономические показатели отличаются друг от друга по расчетам. Специфика отрасли значительно влияет на конечные результаты деятельности строительных предприятий и как следствие на их экономический потенциал. Поэтому среда в которой функционирует предприятие оказывает значительное влияние на оценку конкурентоспособности.

Опираясь на проведенную в таблице 1.1 систематизацию особенностей деятельности строительных предприятий и учитывая воздействия внутренней и внешних факторов, на рисунке представлена целостная схема влияния факторов на формирование конкурентоспособности строительного предприятия.

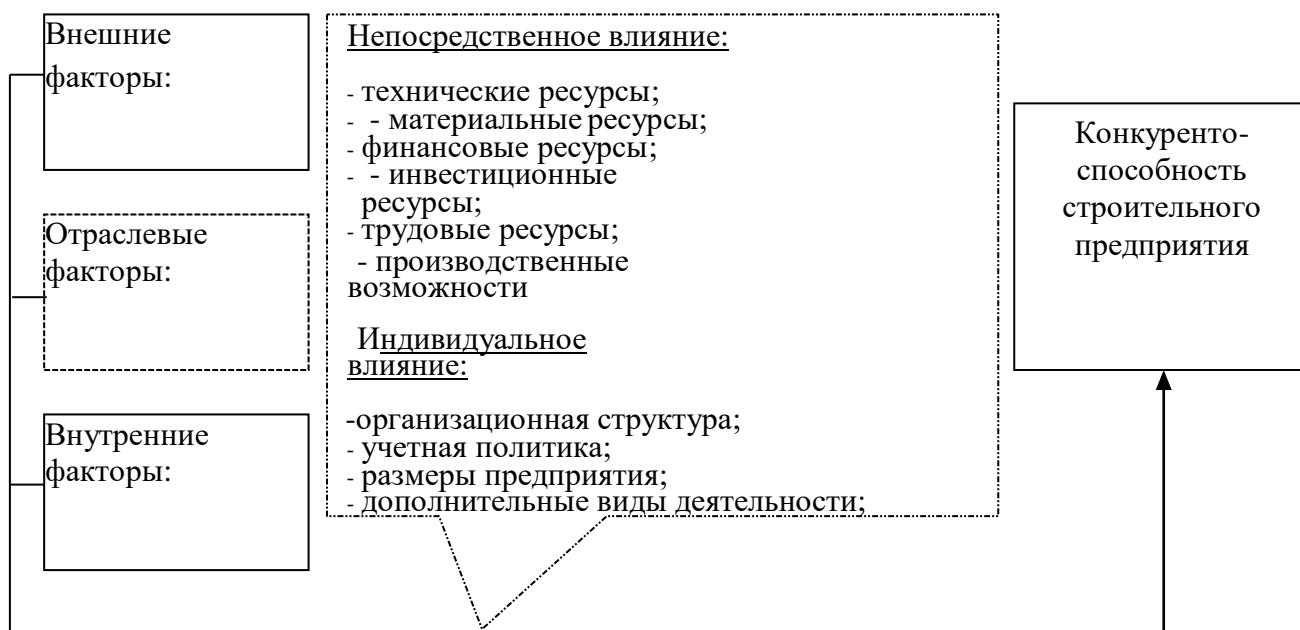


Рисунок 1.2 – Влияние факторов, воздействующих на конкурентоспособность строительного предприятия

Источник:[11,с.16]

Часть факторов представленных на рисунке 1.2 составляют среду прямого влияния на деятельность любого строительного предприятия и, соответственно, на конкурентоспособность, а другая часть – индивидуального влияния, которые зависят особенностей конкретного предприятия. Отраслевая специфика деятельности предприятий, вытекающая из особенностей производственного процесса, выводит на первый план производственную деятельность и обуславливает набор факторов, являющихся обязательными при оценке конкурентоспособности строительного предприятия.

Таким образом, конкурентоспособность организации - это совокупность свойств, которые позволяют отличать ее более высокой степенью удовлетворения потребностей населения, эффективностью деятельности, возможностью быстрой адаптации к условиям рынка, способностью к экономическому развитию от других хозяйствующих субъектов. Также значительное влияние на уровень конкурентоспособности оказывают факторы.

1.2. Эволюция развития понятия «конкурентоспособность»

Проблема конкурентоспособности впервые была озвучена в середине 19 века в связи с появлением понятия «конкурентоспособность». До настоящего времени различные теоретические изыскания на эту тему велись многими экономистами. Но, несмотря на значительную фундаментальную проработку этого вопроса, формирование конкурентоспособности предприятий не достаточно обозначено.

Развитие содержательной базы понятия «конкурентоспособность» сильно схоже с эволюцией взглядов на конкуренцию, что особенно проявляется в результате изучения работ позднего периода 19 – 20 веков.

Так, в конце 19-го столетия Маршаллом А. была выдвинута теория, исходя из которой, основным конкурентным преимуществом предприятия считался большой масштаб производства и уменьшение из-за этого затрат [25,с.145].

Чемберлин Э. и Робинсон Дж. в своих трудах утверждали, что конкурентоспособность - это способность обходить своих конкурентов с помощью развития новых рынков разнообразной продукции, а также возможность противостоять конкурентам. [28,с.45].

Шумпетер Й. и Ромер П. считали, что конкурентоспособность предприятия можно определить как способность к созданию новых возможностей, то есть новых технологий, новых рынков, а также идей. А Хендерсон Б. и Уильямсон О. в своих трудах в качестве основы конкурентоспособности выделяли низкие затраты на производство продукции, которые образовывались из-за применения наиболее эффективной методики производства при аналогичных с конкурентами ценами [25,с.569].

Также Хемел Г. и Прахад К. в качестве конкурентоспособности указывали источник предвидения ситуации на рынке в предстоящем будущем.

Конечно, особую позицию на проблему конкурентоспособности страны формулирует Портер. М. По мнению ученого, конкурентоспособность

экономики определяется производительностью, с которой страна, регион или кластер использует свои трудовые и природные ресурсы и капитал [18,с.5].

Относительно недавно тему конкурентоспособности в своих работах стали поднимать и российские исследователи. Монография Долинского Г. и Соловьева И. стала одной из первых российских работ, охвативших различные аспекты конкурентоспособности. В данной работе понятие конкурентоспособности сопоставляется с экономической категорией «качество продукции» [35,с.78]. Соответственно, авторы данного нововведения, с помощью ряда тезисов значительно снижают неточность, связанную с трактовкой понятия конкурентоспособности.

В отличие от выше упомянутых авторов, ученый Завьялов П. в своей работе утверждает, что в процессе изучения определения конкурентоспособности как важной экономической дилеммы необходимо учитывать следующее:

- 1) отсутствует единое понятие «конкурентоспособности»;
- 2) следует более детально оценивать экономические субъекты, которые являются обладателями свойств конкурентоспособности, по причине того, что поддержание и повышение конкурентоспособности носит субъективный характер;
- 3) основными величинами, которые определяют уровень конкурентоспособности, являются относительность и многослойность;
- 4) конкурентоспособность определяется, на основании результатов сопоставления любых экономических объектов.
- 5) сопоставление экономических объектов в ходе оценки конкурентоспособности должно отвечать определенным стандартам корректности и полноты [9,с.53].

Также в работах отечественных экономистов советского периода термин «конкурентоспособность» применяли лишь в ходе осуществления экспортно-импортных операций для обоснования экономических отношений. Это отражало сущность советской хозяйственной системы, когда понятие товарных

отношений в условиях социализма ставилось под сомнение. Но и вопросы конкуренции и конкурентоспособности не рассматривались отечественной наукой, лишь некоторые воззрения были разобраны в отдельных работах Г.Г. Азгальдова, Д.С. Львова, Л.Я. Шухгалтера, но носили они скорее прикладной, а не теоретический характер[35,с.125].

Первые основательные отечественные исследования в области конкурентоспособности появились в 90-е годы. В ряду наиболее значимых трудов того периода можно выделить работы П.С. Завьялова, А.Ю. Юданова, Р.А. Фатхутдинова, Г.Л. Азоева, Н.С. Яшина и других[27].

Ученый Азгальдов Г. определяет конкурентоспособность продукции как процесс сравнения затрат, понесенных потребителем и результата, который достигается потребителем при использовании этой продукции. Яшин Н.С. утверждает, что конкурентоспособность предприятия связана с его возможностью и динамикой приспособления к условиям рыночной конкуренции [34,с.34].

Фаминский И. в своих трудах выделял значимые признаки понятия «конкурентоспособность»:

а) Во-первых, многовариантность, по причине того, что ряд ученых понимает под конкурентоспособностью только лишь определенные технические характеристики продукции или предприятия;

б) Во-вторых, относительность, благодаря тому, что конкурирующий экономический субъект на одном рынке будет совсем неконкурентоспособен на другом;

в) В-третьих, различие основных подходов к анализу и оценке конкурентоспособности на различных уровнях: продукции, предприятия, отрасли, страны в целом[24,с.108].

Профессор Фатхутдинов Р. считает, что конкурентоспособность – это «свойство объектов, характеризующее степень удовлетворения конкретной потребности в сравнении с лучшими аналогичными объектами, представленными на данном рынке, на уровне предприятия, региона, отрасли,

любой сферы макросреды, страны в целом» [45,с.190]. К объектам, имеющим свойство конкурентоспособности, ученый относит не только продукцию, но и нормативные акты, проектно-конструкторские документы, научно-методическую документацию, технологию производственного процесса, персонал, ценные бумаги, информационные данные и инфраструктуру предприятия.

Одним из самых теоретически обоснованных определений, на наш взгляд, конкурентоспособности как многомерной и многогранной экономической категории является понятие, отраженное в работах российского ученого-экономиста Хасановой А.Ш.. Она утверждает, что конкурентоспособность – это элемент системы конкурентных отношений, который имеет определенное место. Данное понятие включает в себя определенные элементы конкуренции и монополизма, а также их государственные регулировочные механизмы и реализующиеся на определенных уровнях рыночных отношений. Определение, данное Хасановой А.Ш., полностью определяет всю совокупность конкурентных отношений и с его помощью появляется возможность проводить сравнительную характеристику [50,с.765].

На сегодняшний день исследователи подтверждают многогранность данного понятия, термин «конкурентоспособность» используют для определения категорий разного уровня: конкурентоспособность товара, фирмы, отрасли, региона, страны, группы стран.

Спиридонов И.А. определяет конкурентоспособность как возможность предприятия прибыльно вести свою хозяйственную деятельность, которая обеспечивается за счет рационального использования организационных, управленческих, экономических, научных, технических, технологических, маркетинговых, производственных и других средств ведения бизнеса в современных рыночных условиях[24,с.187].

Е.С. Русак, Е.И. Сапёлкина отмечают: «Конкурентоспособность предприятия – это способность создавать и использовать стратегические

факторы успеха, выгодно отличающие предприятие от конкурентов и дающие определенные рыночные преимущества выпускаемой продукции» [38,с.154].

Н.Л. Зайцев: «Конкурентоспособность предприятия – способность предприятия сохранять устойчивое положение на рынке товаров, услуг и т. п.». О. Калдыбаев, А. Темирбаев: «Конкурентоспособность предприятия – это экономические, технические, организационные возможности предприятия и его преимущество перед конкурентами. Возможности предприятия выдержать конкуренцию: например, снижать издержки производства, повышать качество продукции, устойчиво занимать определенную долю ренты и получать высокие доходы» [13].

Главным недостатком приведенных всех выше определений является объединение на микроуровне субъекта конкурентоспособности (предприятия) и объекта конкурентоспособности (товара), которые выступают понятиями разного уровня и, следовательно, должны анализироваться и оцениваться разными методами.

Соответственно, все многообразие трактовок понятия конкурентоспособность предприятия можно систематизировать в разрезе пяти основных подходов (см. приложение 2). Ключевой особенностью исследуемого понятия и главным критерием предлагаемой классификации определена сфера проявления конкурентоспособности хозяйствующего субъекта. Исходя из этого, конкурентоспособность предприятия в определениях зарубежных и отечественных ученых находит выражение в:

- способности осуществлять экономически эффективную деятельность;
- способности создавать конкурентоспособную продукцию;
- способности конкурировать, то есть удерживать конкурентные преимущества;
- способности воплощать эффективную бизнес-модель;
- способности иметь стабильное положение на рынке.

Сторонники первого подхода объясняют понятие конкурентоспособности предприятия как эффективность использования экономическим субъектом ограниченных ресурсов, достигаемую за счет применения современных производственных, организационно-управленческих, маркетинговых инструментов, а также как способности приносить собственникам фирмы доход не ниже определенного уровня. При этом значимость определения еще заключается и в том, что необходимо сопоставления показателей эффективности деятельности исследуемого предприятия с аналогичными показателями эффективности конкурентов [35,167].

К недостаткам этого подхода можно отнести акцентирование внимания авторов на внутренних источниках конкурентоспособности предприятия и исключение многими исследователями из рассмотрения внешних факторов, характеризующих ситуацию на рынке или в отрасли, в которой функционирует компания.

Приверженцы второго подхода отождествляют конкурентоспособность предприятия с возможностью выпускать и реализовывать конкурентоспособную продукцию или услуги. При этом разные эксперты объясняют конкурентоспособность в различных проявлениях. Например, одни связывают конкурентоспособность с наличием устойчивого спроса на услуги со стороны потребителей, другие – с качеством, третьи – с наличием уникальных, привлекательных для покупателей характеристик [21,с.154].

Во-вторых, длительность жизненного цикла компании зачастую не совпадает с продолжительностью жизненного цикла реализуемых услуг, который в большинстве случаев является сравнительно краткосрочным.

С учетом приведенных доводов можно констатировать, что оценка исключительно конкурентоспособности предоставляемых услуг не дает всестороннего и целостного представления об уровне конкурентоспособности хозяйствующего субъекта. В этой связи рассматриваемый подход трудно признать достаточно обоснованным и целесообразным.

Экономисты третьего подхода, определяют в конкурентоспособности возможность компании создавать, наращивать и удерживать «в течение достаточно длительного периода времени конкурентные преимущества» [6]. Данные преимущества позволяют компании успешно выдерживать соперничество с другими хозяйствующими субъектами, «быть более привлекательной для потребителей, поставщиков и инвесторов, сохраняя при этом свою финансовую устойчивость и положительную динамику стоимости бизнеса» [27]. Преимущество такого подхода заключается в том, что его авторы, с одной стороны, рассматривают конкурентоспособность с акцентом на внутренние сильные стороны предприятия, с другой стороны, подчеркивают важность формируемых конкурентных преимуществ для ведения конкурентной борьбы с другими участниками рыночных отношений, то есть обращают внимание как на внутренние, так и на внешние факторы конкурентоспособности компании. Однако необходимо отметить, что исследователи, определяющие конкурентоспособность как способность конкурировать, подходят к трактовке понятия слишком обобщенно, не конкретизируя ключевые источники конкурентоспособности хозяйствующего субъекта.

Исследователи в рамках четвертого подхода замечают, что обладание ограниченными ресурсами становится определяющим фактором конкурентоспособности предприятия только в случае наличия отлаженной системы управления деятельностью компании. Именно в способности хозяйствующего субъекта выстроить эффективную бизнес модель, которая «не может быть реализована никем из нынешних или потенциальных конкурентов» и при этом, одновременно, обеспечивает более оперативную, чем у конкурентов, реакцию на изменение условий рыночной борьбы, а также «более быстрое формирование соответствующих ключевых компетенций»[45,с.156]. Но несмотря на свою актуальность данный подход также полностью не отражает сущность рассматриваемой категории, поскольку в поле зрения экономистов не попадают такие важнейшие аспекты, как эффективность

производственной деятельности предприятия и конкурентоспособность выпускаемой им продукции.

И представители пятого подхода рассматривают конкурентоспособность предприятия через призму его положения на внутренних и внешних рынках, а также способности товаропроизводителя удерживать или наращивать занимаемую долю рынка производимой им продукции [8,с.109]. Очевидным ограничением такого подхода является полное игнорирование внутрифирменных факторов конкурентоспособности предприятия.

Проведенное исследование подходов к определению понятия конкурентоспособности предприятия позволяет сделать следующие выводы:

- конкурентоспособность предприятия представляет собой динамическую характеристику, которая определяется комплексом внешних и внутренних факторов;
- неприемлемо объединять понятие конкурентоспособность предприятия с понятием конкурентоспособность продукции или рассматривать ее в разрезе отдельных составляющих его деятельности;
- фундаментом конкурентоспособности предприятия является возможность удержания в течение достаточно длительного периода времени набора уникальных конкурентных преимуществ;
- основными источниками конкурентоспособности предприятия являются внутренние факторы – эффективность хозяйственной деятельности и совершенство управленческого механизма;
- конкурентоспособность предприятия необходимо рассматривать как относительную характеристику, базой сравнения для которой выступают аналогичные показатели конкурентоспособности компаний-конкурентов.

Обобщая анализ существующих подходов к трактовке понятия конкурентоспособности предприятия, отметим, что сегодня отсутствует единое общепризнанное в научном сообществе и управленческой практике понятие конкурентоспособности хозяйствующего субъекта. Подавляющее большинство

исследователей предлагают собственную трактовку рассматриваемой категории. При этом новое определение, как правило, лишь в какой-то мере дополняет либо изменяет уже существующее понятие. Авторы рассматривают конкурентоспособность предприятия как относительную величину, то есть каждый хозяйствующий субъект по тем или иным характеристикам сопоставляется с конкурентами. Такой методологический подход является достаточно распространенным и удобным с точки зрения как логического восприятия, так и математического описания.

Соответственно, проанализировав подходы авторов к данному термину, были выделены следующие особенности, которые в дальнейшем необходимо учесть при разработке авторской модели оценки конкурентоспособности предприятия:

- сравнение конкурентов позволяет ранжировать конкурентные позиции анализируемых предприятий, но сужает возможность обобщенной объективной оценки с точки зрения отраслевой специфики;

- не учитываются изменяющиеся условия рынка, так как внимание сосредоточено на сопоставлении показателей конкурентов;

- рассматриваются только несколько параметров, с помощью которых будет достигаться конкурентоспособность, т. е. отсутствует определенная структура показателей для определения конкурентоспособности;

- учитывается только текущий период времени, что исключает стратегическое развитие предприятия.

1.3. Система формирования конкурентоспособности предприятия

Система формирования конкурентоспособности предприятия является деятельностью, нацеленной на создание управленческих решений, ориентированных на противодействие возможным воздействиям внешних

факторов и достижение доминирующих позиций, соизмеримыми с поставленными стратегическими целями.

Система формирования конкурентоспособности предприятия должно соответствовать таким принципам, как [5,с.176]:

- а) системность,
- б) обоснованность,
- в) объективность,
- г) информативность,
- д) адаптивность.

Система формирования конкурентоспособности предприятия включает пять взаимосвязанных подсистем [22]:

- 1) подсистему научного сопровождения проблемы повышения конкурентоспособности;
- 2) целевая подсистема;
- 3) регулирующая подсистема;
- 4) обеспечивающая подсистема;
- 5) управляемая подсистема.

Подсистема научного сопровождения формирования конкурентоспособности организации подразумевает методологические и методические основы, а также научные принципы и методы оценки конкурентоспособности организации. Продуктами подсистемы научного сопровождения системы являются методические подходы к повышению уровня конкурентоспособности организации; взаимоувязка целей конкурентоспособности организации, его конкурентных преимуществ с целью взаимодействия конкурентоспособности предприятия, рынка (внутреннего и внешнего), государства и мировой экономики.

Целевая подсистема определяет тактические цели, направленные на обеспечение конкурентоспособности организации в будущем; осуществляет трансформацию тактические целей в оперативные; устанавливает средства достижения данных целей, в качестве которых выступают информационные,

трудовые, материальные, нематериальные и финансовые ресурсы. Продукт целевой подсистемы – определенная стратегия повышения конкурентоспособности организации, взаимосвязанная с целями социально-экономического развития страны, конкурентоспособности национальной экономики, регионов и отрасли [12,с.145].

Управляющая и регулирующая подсистема включает задачи, формы, методы и функции внутрипроизводственного управления конкурентоспособностью организации, а также государственного регулирования, формирования конкурентных преимуществ организации; воспроизводственную, организационную, техническую, технологическую и социальную структуру управления, а также бизнес-планы повышения конкурентоспособности и развития организации, его структурных и функциональных компонентов. Продукты данной подсистемы – создаваемые прогнозы, планы, полученные результаты анализа, оценки и стимулирования повышения конкурентоспособности организации [34,с.98].

Обеспечивающая подсистема состоит из информационного, ресурсного, правового и экологического компонентов. Ее первоочередная цель – обеспечение функционирования организации и повышение уровня конкурентоспособности. Продуктами подсистемы являются научно обоснованные ресурсы, к примеру, информационные, трудовые, то есть эффективное использование которых повышает конкурентоспособность товаров организации на «выходе» из системы.

Управляемая подсистема включает создание мероприятий по предприятию и ее структурному подразделению, направленных на достижение заданных целей повышения конкурентоспособности предприятия. Осуществляя на основе расширенного воспроизводства, инновационного развития, реализации ценовой, инвестиционной, маркетинговой и финансовой политики [4,с.45].

Также выделяют основные подходы к формированию конкурентоспособности предприятия [27]:

1. Системный подход. Позволяет повысить качество и эффективность управляемых объектов.

Система состоит из двух составляющих:

- 1) внешнее окружение, включающее вход и выход системы, связь с внешней средой, обратную связь;
- 2) внутренняя структура – совокупность взаимосвязанных компонентов, обеспечивающих процесс воздействия субъекта управления на объект, переработку входа в выход и достижение целей системы.

2. Логический подход. В состав данного подхода включены следующие принципы:

- 1) принцип объективности рассмотрения объекта;
- 2) принцип всесторонности рассмотрения объекта;
- 3) принцип историзма.

3. Инновационный подход. Ориентирован на стимуляцию инновационной деятельности в ведущих отраслях, которые являются двигателями развития экономики.

4. Комплексный подход. При применении комплексного подхода должны учитываться следующие аспекты управления: технические, экологические, организационные, социальные, психологические, а при необходимости и политические. Если упустить один из обязательных аспектов управления, то проблема не будет полностью решена. К примеру, при проектировании новых орудий труда показателям экологичности и эргономичности иногда уделяется второстепенное внимание, поэтому они становятся неконкурентоспособными.

5. Виртуальный подход. Суть подхода заключается в применении электронного пространства с целью формирования виртуальных организационных структур, получения, обработки, использования и передачи информации без прямых контактов с клиентами и партнёрами.

6. Маркетинговый подход. Предусматривает ориентацию управляющей подсистемы при решении любых задач на потребителя. К примеру, выбор стратегии организации должен осуществляться на основе анализа

существующих и прогнозирования будущих стратегических потребностей в данном виде товара или услуг.

7. Процессный подход. Процессный подход рассматривает процесс управления как стратегический маркетинг – комплекс работ по прогнозированию нормативов конкурентоспособности и формированию новшеств и инноваций.

Существует шесть основных принципов для формирования конкурентоспособности предпринимательской структуры [29].

1. Зависимость от определенной позиции среды функционирования. Необходимо своевременно оценить и проанализировать ситуацию и не упустить момент для освоения позиционных изменений.

2. Целенаправленное воздействие на конкретный объект для достижения заданной цели для получения преимущества по конкретным показателям или параметрам над аналогичной системой.

3. Создание определенной модели поведения управляемого объекта, которое является олицетворением итога управленческого воздействия. Соответственно, поведение предпринимателя, заданное целью управляемого объекта по достижению конкурентоспособности, олицетворяет и сам результат управления.

4. Результативность в поведении социально-экономической системы при формировании конкурентоспособных параметров, и при формировании конечного итога деятельности.

5. Анализ объема актуальной информации, т.к процесс формирования конкурентоспособности предпринимательской структуры представляет собой последовательно выстроенное движение информации при заданном поведении. Анализ информации, необходимый предпринимательской структуре для положительного роста конкурентоспособности в условиях рыночной системы, например, предполагает инвестиции в аналитические отделы.

6. Процесс самореализации. В этой ситуации конкурентоспособность позиционируется как управленческая деятельность, при которой сам

предприниматель, будучи субъектом управления, устанавливает параметры оценки. Данная сторона управления является многовариантной, целостной и требует для своего познания привлечения значительного объема информации с учетом трансформирующейся внешней и внутренней среды.

Кроме того, формирование конкурентоспособности предприятия можно представить как научную категорию, содержание которой выражается в осуществлении целого ряда внутренних взаимосвязей [33,с.342]:

1. Направлений поддержки конкурентоспособности предприятия, которые можно разделить на внешние (маркетинговые) и внутренние (ресурсные).

2. Наличие трех уровней управления конкурентоспособностью: стратегического, тактического и текущего (оперативного).

Стратегическое управление исполняется на уровне высшего руководства предприятия и нацелено на реализацию долгосрочных перспектив развития (от 3 лет и более). Основная цель стратегического управления - создание, поддержание и развитие стратегических конкурентных преимуществ предприятия.

Если менеджмент способен сохранять постоянное инвестиционное и общественное внимание к деятельности предприятия, то уровень конкурентного потенциала предприятия выше. Соответственно, показателем, отражающим результат стратегического управления - долгосрочный успех или неуспех деятельности организации на рынке.

Тактическое управление конкурентоспособностью предполагает создание определенной тактики обеспечения предприятия конкурентоспособности, находящей свое отражение в совокупности практических видов, приемов и методов борьбы против конкурентов. Дальнейшее развитие тактического управления неизменно вытекает в формирование конкурентной стратегии предприятия.

Текущее управление осуществляется непрерывно в процессе решения оперативных задач по обеспечению конкурентоспособности предприятия

(проведение договорной, текущей хозяйственной работы и т.д.). Акцент, таким образом, делается на реализации среднесрочных (период от 1 года до 3 лет) и краткосрочных (до одного года) периодов

3. Каждая сфера при формировании конкурентоспособности должна осуществлять определенные функции – то есть неизменных взаимосвязанных между собой действий субъекта управления (определение и постановка цели, принятие решения, планирование, организация, регулирование и контроль), которые обусловлены выбранными видами и методами конкурентной борьбы в рамках разработанных стратегии и тактики.

На основе анализа современной экономической литературы были выявлены семь ключевых характеристик состояния предприятия: платежеспособность, прибыльность, стратегическая направленность управления, адаптивность системы управления, финансовая и управленческая прозрачность, управляемость бизнеса и инвестиционная привлекательность. Взаимосвязь ключевых характеристик состояния предприятия с его конкурентоспособностью представлена в таблице 1.2.

Таблица 1.2

Взаимосвязь ключевых характеристик состояния предприятия с его конкурентоспособностью

Характеристика	Конкурентоспособность
1. Платежеспособность	Текущий (оперативный) уровень управления конкурентоспособностью (конкурентоспособность продукции)
2. Прибыльность	
3. Стратегическая направленность управления	Тактический уровень управления конкурентоспособностью (комплексный показатель финансово-хозяйственного состояния предприятия)
4. Адаптивность системы управления	
5. Финансовая и управленческая прозрачность	
6. Управляемость бизнеса	
7. Инвестиционная привлекательность	Стратегический уровень управления конкурентоспособностью (рост стоимости предприятия)

Источник:[29]

Таким образом, процесс формирования конкурентоспособности носит циклический, относительно замкнутый характер. Данный процесс начинается с постановки цели, задач и заканчивается выполнением этих задач, то есть достижением конкретного результата. На основе полученной информации о результатах (достижения или не достижения цели) уточняются и конкретизируются поставленные ранее задачи, ставятся новые, возможно, определяется новая цель, и цикл начинается заново.

ГЛАВА 2. МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ

2.1. Анализ существующих методик оценки конкурентоспособности предприятия

Любому современному предприятию необходимо анализировать свою конкурентоспособность, чтобы вовремя реагировать на действия конкурентов, реализуя имеющиеся конкурентные преимущества. Для этого следует иметь представление об уровне конкурентоспособности предприятия и всех формах её управления. Одним из главных условий управления конкурентоспособностью предприятия является применения методов для ее анализа и измерения, что в свою очередь позволяет разрабатывать эффективную конкурентную стратегию для предприятия и проводить сравнительный анализ конкурентоспособности экономических субъектов рынка [1].

Рассмотрим основные методы, применяемые для оценки конкурентоспособности предприятий:

1. Оценка конкурентоспособности предприятия интегральным подходом, предложенная Максимовым И.

Максимов И. относит к основным критериям конкурентоспособности организациях [7]:

- эффективность ее производственной деятельности,
- финансовое положение,
- эффективность организации сбыта и продвижения товара на рынке.

Данный метод называют комплексным показателем конкурентоспособности организации. Он позволяет производить сравнение на

основе полученных показателей конкурентоспособности для организации и конкурентов, а также выявить относительную позицию на рынке.

Конкурентоспособность определяется на основе использования среднего взвешенного арифметического показателя единичных показателей конкурентоспособности по формуле (1):

$$K = \sum_{i=1}^N W_i \times K_i \quad (1)$$

где W_i – показатель значимости (веса) i -го единичного показателя конкурентоспособности;

K_i – единичные показатели конкурентоспособности организации общим числом N .

В основе методики оценки конкурентоспособности интегральным подходом Максимова И. лежит оценка четырех групповых показателей или критериев конкурентоспособности [7].

В состав первой группы входят показатели, характеризующие эффективность управления производственным процессом: экономичное использование производственных затрат, целесообразность эксплуатации основных фондов, эффективность технологии изготовления товара, организацию труда на производстве.

Во вторую группу объединены показатели, отражающие эффективность управления оборотными средствами: автономность предприятия от внешних источников финансирования, возможность предприятия расплачиваться по своим долгам, перспективы уверенного развития предприятия в будущем.

В третью группу включены показатели, позволяющие получить представление об эффективности управления сбытом и продвижением товара на рынке средствами стимулирования. И в четвертую группу – показатели конкурентоспособности предоставляемых работ.

В конечном виде алгоритм расчета коэффициента конкурентоспособности предприятия предусматривает три последовательных этапа.

1 этап. Расчет единичных показателей конкурентоспособности предприятия и преобразование показателей в относительные величины. В целях преобразования показателей в относительные величины применяется 15-ти балловая шкала. При этом 5-ю баллами характеризует показатель, имеющий значение хуже, чем базовый; 10-ю баллами – на уровне базового; 15-ю баллами – лучше, чем базовый.

2 этап. Расчёт критериев конкурентоспособности предприятия по формуле (2):

$$K_{кп} = 0,15Э_n + 0,29Ф_n + 0,23Э_c + 0,33K_m \quad (2)$$

где $Э_n$ - значение критерия эффективности производственной деятельности предприятия;

$Ф_n$ - значение критерия финансового положения предприятия;

$Э_c$ - значение критерия эффективности организации сбыта и продвижения товара на рынке;

K_m - значение критерия конкурентоспособности товара (услуги).

Коэффициенты 0,15; 0,29; 0,23; 0,33 установлены экспертным способом последовательных сравнений. Отдельные показатели $Э_n$, $Ф_n$, $Э_c$, $А_m$, в свою очередь, определяются по взвешенным суммарным выражениям.

Критерий эффективности производственной деятельности предприятия определяется по формуле (3):

$$Э_n = 0,31И + 0,19Ф + 0,40P_m + 0,10П \quad (3)$$

где I - показатель издержек производства на единицу продукции;

Φ - показатель фондоотдачи;

P_m - показатель рентабельности товара;

Π - показатель производительности труда.

Критерий финансового положения предприятия находится по формуле (4):

$$\mathcal{E}_{\Pi} = 0,29K_a + 0,20K_n + 0,36K_l + 0,15K_o \quad (4)$$

где K_a - показатель автономии предприятия;

K_n - показатель платежеспособности предприятия;

K_l - показатель ликвидности предприятия;

K_o - показатель оборачиваемости оборотных средств.

Критерий эффективности организации сбыта и продвижения товара по формуле (5):

$$\mathcal{E}_C = 0,37P_{\Pi} + 0,29K_3 + 0,21D + 0,14K_p \quad (5)$$

где P_n - показатель рентабельности продаж;

K_3 - показатель затоваренности готовой продукцией;

D - показатель доли рынка;

K_p - показатель эффективности рекламы и средств стимулирования сбыта.

Показатель конкурентоспособности работ определяется следующим образом по формуле (6):

$$K_p = \frac{K}{Ц}, \quad (6)$$

где K - показатель качества работ;

$Ц$ - показатель цены услуг.

3 этап. Из проведенных расчётов можно сделать вывод об уровне конкурентоспособности предприятия.

Данный метод имеет существенные недостатки [12,с.45]:

1) метод не отражает большого объёма информации;
 2) многие учёные считают, что в данном методе показатель конкурентоспособности товара дублирует финансовые показатели, которые и так являются его отражением.

3) использование экспертных оценок снижает объективность оценки при расчёте групповых и интегрального показателя.

2. Рейтинговая оценка конкурентоспособности с использованием метода расстояний Негашева Е.В.

Рейтинговая оценка используется для целевого сравнения предприятий отрасли. Формирование данной методики основано на бухгалтерской отчетности предприятия, так как, по мнению Негашева Е.В., конкурентоспособность предприятия характеризуется финансовым состоянием предприятия [22].

Этапы рейтинговой оценки по данным бухгалтерской отчетности:

- 1) создание цели рейтинговой оценки и предприятий – конкурентов;
- 2) аргументирование системы финансово – экономических показателей; предприятий – конкурентов, участвующих в рейтинговой оценке.
- 3) определение исходных данных с использованием финансовой отчетности предприятий – конкурентов;
- 4) структурирование показателей с помощью построения исходной двумерной матрицы;
- 5) обработка исходной информации и расчет итогового показателя рейтинговой оценки;

б) распределение предприятий – конкурентов по значению рассчитанного показателя рейтинговой оценки [24,с.34].

Преимуществом данного метода является то, что в набор исходных показателей можно включать различные финансово-экономические показатели, имеющее стоимостное, количественное, относительное измерение. Кроме того, данный метод предполагает использование данных публичной финансовой отчетности.

Алгоритм сравнительной рейтинговой оценки с использованием метода расстояний выглядит следующим образом [22].

1. Задается совокупность x частных критериев и множество y сравниваемых объектов и формируется матрица исходных данных (A_{ij}) , строки матрицы – номера показателей ($i = 1, 2, 3, \dots, n$), столбцы матрицы – номера организаций ($j = 1, 2, 3, \dots, m$).

2. По каждому i -му показателю устанавливается наилучшее значение, которое заносится в столбец эталонного предприятия. Единственным ограничением в данной методике является то, что исходные показатели должны однопланово оцениваться.

3. Рассчитываются стандартизированные показатели по отношению к соответствующему эталонному показателю по формуле (7):

$$X_{ij} = \frac{a_{ij}}{a_{ij}^{\text{этал}}}, \quad (7)$$

где a – наилучшее значение i -го показателя из всей совокупности исходных значений.

4. Рассчитываются показатели рейтинговой оценки по каждому объекту по формуле (8):

$$K_j = \sqrt{(1-x_{1j})^2 + (1-x_{2j})^2 + \dots + (1-x_{nj})^2}, \quad (8)$$

где $x_{1j}, x_{2j}, \dots, x_{nj}$, – стандартизированные показатели j -ой организации.

5. Далее предприятия ранжируются в порядке увеличения рейтинговой оценки. То есть предприятие с минимальным значением K_j будет иметь наивысший рейтинг. В конечном итоге рейтинговая оценка финансового положения дает возможность оценить уровень конкурентоспособности, опираясь на финансово-экономическое состояние предприятия, а также выявить резервы для его повышения [29].

3. Отечественные теоретики менеджмента также стали авторами методик по оценке конкурентоспособности предприятия. К примеру, Р.М. Фатхутдинов — профессор кафедры теории и практики конкуренции Московской Финансово- Промышленной Академии рассматривает через сумму крупных фирм, действующие в отрасли. Фирмы производят товары, и именно последние принимают непосредственное участие в конкурентной борьбе. Уровень конкурентоспособности он оценивал по формуле (9):

$$K_{omp} = \frac{\sum_{i=1}^n V_i K_i}{\sum_{i=1}^n V} \quad (9)$$

где $K_{отр}$ — показатель конкурентоспособности;

V_i — доля объёма на рынке i -того товара;

K_i — конкурентоспособность товара, в долях единицы;

$i=1,2,\dots,n$ — количество наименований товара, входящих в данную группу.

Таким образом, суть методики Фатхутдинова в том, чтобы с помощью баллов оценить конкурентоспособность товара, производимого крупными фирмами. Оценка каждого продукта поправлена на его конкурентоспособность, для получения итогового показателя оценки по всем продуктам суммируются [44,с.35].

4. Анализ по пятифакторной модели М.Портера

Модель М.Портера представляет собой некий анализ конкурентной среды, основанный на конкурентных преимуществах и угрозах предприятия. Данная модель для сохранения и укрепления конкурентоспособности компании в долгосрочном периоде позволяет определить необходимые важные стратегические решения.

Итогом изысканий данного исследователя является концепция пяти сил конкуренции, которая позволяет определить детерминанты, оказывающие значительное влияние на хозяйствующие субъекты в рыночных условиях. Согласно данной концепции, состояние конкуренции на определенном рынке можно охарактеризовать как результат взаимодействия пяти конкурентных сил [42,с.56]:

- угроза вторжения новых конкурентов;
- угроза появления продуктов-заменителей;
- экономический потенциал поставщиков;
- экономический потенциал покупателей;
- соперничество среди существующих конкурентов.

Наглядно пятифакторная модель М.Портера представлена на рисунке 2.1.

Указанные силы, в конечном счете, создают условия, в которых функционирует конкретный рынок. Состояние каждой силы и их совместное воздействие создают возможности предприятия в конкурентной борьбе и его конкурентный потенциал.

Новые конкуренты приносят на рынок новые производственные мощности, чтобы войти в рыночную систему, занять определенную нишу рынка и получить доступ к существенным ресурсам. Данная угроза зависит от наличия барьеров для входа и реакции существующих конкурентов. Если барьеры входа устойчивы и конкуренты сталкиваются с мощным противодействием, крепко зафиксированным в отрасли конкурентов, то новички не будут представлять значительной опасности в плане вторжения. Прогноз в отношении реакции существующих в отрасли конкурентов также может быть основанием для принятия решения о вторжении в данную отрасль.

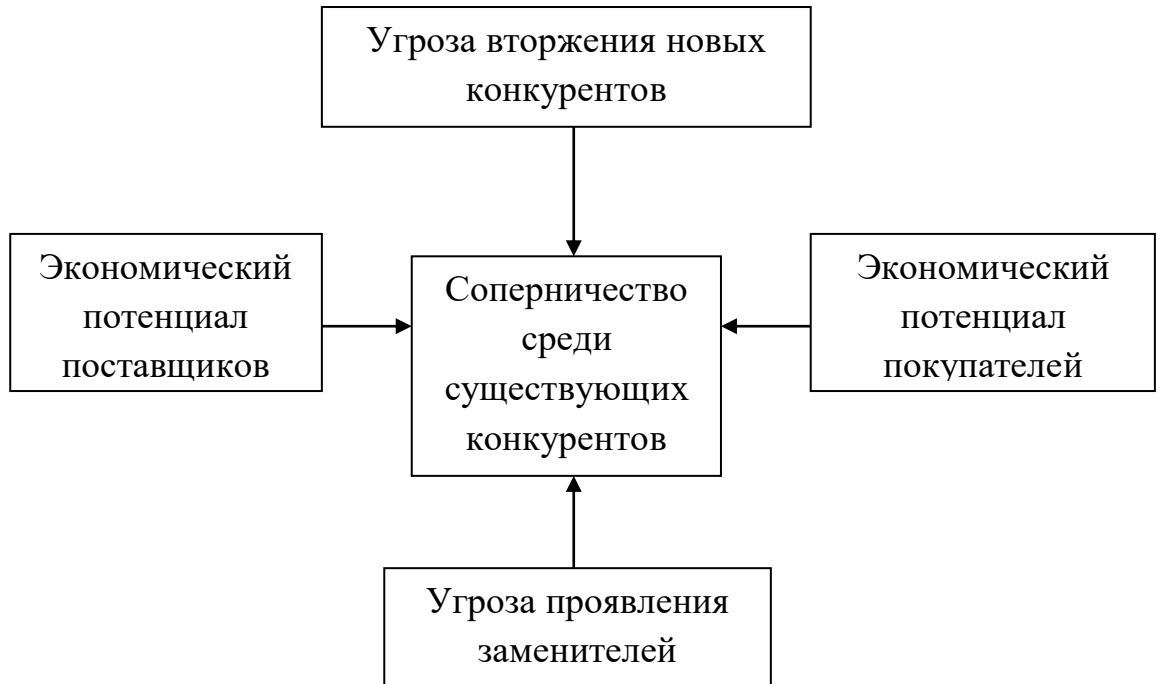


Рисунок 2.1 – Пятифакторная модель М.Портера

Источник:[31]

Подобно угрозе вторжения новых конкурентов товары-субституты ограничивают потенциал отрасли. Чем более привлекательно соотношение цена-качество, «предлагаемое» субститутами, тем жестче ограничение потенциала прибыли отрасли. Субститутами являются товары или услуги, которые обеспечат лучшее соотношение цены и качества по сравнению с производимым в отрасли. Данные товары или услуги быстро вступают в конкуренцию, когда в соответствующей отрасли происходят изменения, например, снижения цены или повышения производительности [25,с.68].

Поставщики могут оказывать давление при заключении сделок, понижая качество предлагаемых товаров и услуг или увеличивая цены. Влияние поставщиков, в таком случае, вытесняет прибыль из отрасли, которая не способна справиться с повышением издержек при установленных ценах [12,с.150].

Потребители, подобно поставщикам, вытесняют прибыль из отрасли, понижая цены, при этом ориентируясь на высшее качество продукции и

лучшее обслуживание, а также настраивая производителей друг против друга, конечно же, в ущерб прибыли всей отрасли.

Соперничество среди существующих конкурентов сводится к желанию добиться выгодного положения всеми средствами, используя при этом тактику ценовой и неценовой конкуренции, выдвижение товаров на рынок и эффективную рекламу. Интенсивность и характер конкуренции зависят от множества факторов.

Результаты исследования методик оценки конкурентоспособности предприятия, представлены в сводной таблице (см. приложение 3).

Таким образом, все выше рассмотренные методики оценки конкурентоспособности неподвижны во времени, они оценивают предприятие на определенный момент времени, основываясь на полученных ранее данных. Наиболее привлекательной из приведённых методик нам представляется методика на основе интегрального подхода Максимова И. Автор представил достаточное количество показателей, что позволяет объективно оценить конкурентоспособность предприятия. Собственную модель мы попытаемся разработать с учётом недостатков моделей упомянутых авторов.

2.2.Предложенная методика оценки конкурентоспособности предприятий строительной отрасли

Одной из основных проблем повышения конкурентоспособности предприятий является, что в настоящее время не существует общепринятой методики оценки конкурентоспособности предприятий. Кроме того, нельзя разработать единую методику для предприятий всех отраслей, так как отдельные важнейшие показатели конкурентоспособности предприятия для одной отрасли имеют небольшое значение как для другой [22]. Соответственно, пользуясь упомянутыми моделями оценки и теоретическими положениями,

рассмотренными выше, составим собственную модель оценки конкурентоспособности предприятий строительной отрасли.

Ключевым вопросом в оценке конкурентоспособности строительного предприятия является выбор оптимальных показателей конкурентоспособности, которые объективно отражали бы условия и форму конкуренции строительных услуг. При исследовании факторов, влияющих на конкурентоспособность строительной организации, следует выявлять их значимость в формировании конкурентных преимуществ, которые затем учитывает заказчик.

Для того, чтобы комплексно оценить конкурентоспособность, предлагается использовать многофакторную модель интегрального показателя. Это обусловлено тем, что объект исследования является социально-экономической системой, деятельность которой зависит от множества различных внешних и внутренних факторов, влияющих на конкурентоспособность. Данные факторы не имеют одинаковой размерности и не всегда поддаются количественной оценке. Именно поэтому в работе предлагается воспользоваться методом экспертной оценки. В качестве экспертов выступают опытные руководители, ведущие специалисты и экономисты строительных предприятий города Тюмень. Экспертная группа формируется, основываясь на следующих принципах: профессиональная компетентность специалиста в области строительства, эрудированность в смежных областях, заинтересованность работой в экспертной группе.

В результате анализа научных исследований по оценке деятельности предприятий был определен стартовый набор показателей, именуемые в дальнейшем «частные показатели». Также эти показатели были разделены на группы.

Система частных показателей комплексно оценивает предприятие и учитывает специфику строительной отрасли. Частные показатели разделены на четыре группы: финансовые показатели (Ф), производственные (П),

управленческие (У), конкурентоспособность предоставляемых услуг (Ку). Это разделение обусловлено особенностями строительного производства.

В исследованиях по оценке конкурентоспособности строительных предприятий, как правило, большое внимание уделялось первым трем группам показателей, связанным с технологией, управлением и финансированием деятельности строительного предприятия. Современные тенденции развития рынка жилищного строительства заставляют так же добавить группу показателей, связанных с возможностью реализации жилья.

Первоочередной задачей, стоящей _ перед экспертами, являлось составление системы частных показателей, которая должна комплексно оценивать деятельность предприятия и учитывать специфику строительной отрасли. Из стартового набора экспертами были выбраны частные показатели, влияющие на конкурентоспособность строительного предприятия, перечисленные в таблице 2.2.

Таблица 2.2

Частные показатели конкурентоспособности строительного предприятия

Показатели	Предельные значения
1. Финансовые показатели	
1.1 Коэффициент финансовой автономии (кфин.ав т.)	$\geq 0,6$
1.2 Коэффициент абсолютной ликвидности (кабс.л ик)	$\geq 0,2$
1.3 Rпродаж, %	max
1.4 Коэффициент инвестирования(кинв)	max
2. Производственные показатели	
2.1 Производительность труда (ПТ)	max
2.2 Фондоотдача (Фотд)	max
2.3 Материалоотдача (Мотд)	max
3. Управленческие показатели	
3.1 Опыт управления возведения объектов, лет	max
3.2 Рейтинг, место	min
4. Конкурентоспособность предоставляемых услуг	
4.1 Качество предоставляемых услуг, %	max
4.2 Цена за 1 кв.м., тыс.руб.	min

Источник: [авторская разработка]

Для оценки финансовых ресурсов возможно применение несколько десятков относительных показателей эффективности деятельности строительного предприятия, которые для удобства объединены в группы: ликвидности, платежеспособности, рентабельности т.д. В данном случае в состав группы финансовых показателей вошли: коэффициент финансовой автономии, коэффициент абсолютной ликвидности, рентабельность продаж и коэффициент инвестирования.

Руководители строительного бизнеса и собственники стремятся к минимизации свободных денег, вкладывая их в финансовые инструменты либо в производство, тем самым снижая денежные средства на расчетном счете и краткосрочные финансовые вложения, в соответствии с чем, наибольшую актуальность приобретает показатель абсолютной ликвидности.

Коэффициенты финансовой автономии и абсолютной ликвидности являются самыми жесткими критериями оценки и характеризуют наличие достаточного размера собственного капитала и приравненных к нему средств, а также позволяют оценить стабильность и потенциальную способность предприятия расплачиваться по своим обязательствам.

В состав показателей также включен показатель рентабельность продаж. Отображающий финансовую результативность деятельности предприятия. Но для отрасли строительства данный показатель не является ключевым, и ввиду такого фактора как длительность производственного цикла, продажа квартир рассматривается как не сегодняшний доход полученный бизнесом, а как будущий доход либо сегодняшний текущий расход, в связи с чем, показатель рентабельности не отражает реального положения вещей.

Коэффициент инвестирования позволяет оценить инвестиционные возможности и финансовую обеспеченность предприятий для реализации перспективных программ и проектов. Универсальность данного показателя позволяет рассчитать его для любого предприятия, что позволяет проводить сопоставление.

В разрезе производственных показателей производительность труда – самый широко используемый экономический показатель, применяемый на всех уровнях и этапах управления строительным производством. Этот показатель нагляднее, четко отражает личный вклад каждого работника в общее благосостояние и бесспорно является наиболее ярким показателем, служащим мобилизации трудящихся на решение задач повышения эффективности производства.

В качестве показателей интенсивности использования производственных ресурсов выбраны показатели материалоотдача и фондоотдача активной части ОПФ. Данные показатели не только характеризуют производственный процесс, но и помогают выявлять и использовать крупные резервы. В настоящее время одним из серьезных резервов является рост экстенсивности загрузки основных средств во времени и полноты использования имеющихся запасов. Повышение загрузки основных средств обычно не требует чрезмерно больших капитальных вложений и во многом зависит от чисто организационных мероприятий, и поэтому особенно эффективно [12,с.189].

В состав управленческих показателей включены показатели, позволяющие получить представление об эффективности управления сбытом и продвижением товара на рынке средствами стимулирования. И в крайнюю группировку показателей оценки конкурентоспособности входят такие показатели как качество предоставляемых услуг, и цена за 1 кв.м.

Таким образом, предложена система показателей позволяющая получить комплексное представление о строительном предприятии и отражает конкретные направления его развития. Также данная система показателей позволяет обеспечить условия роста предприятия, производить сравнение с другими предприятиями отрасли, выделять резервы роста его эффективности. Немаловажным достоинством при расчете предложенной системы показателей, является использование в качестве источников информации сведения форм финансовой отчетности, относительная простота сбора данных, высокая информационная ценность показателей.

Анализ специфики функционирования предприятий строительной отрасли позволил выявить, что одни и те же экономические показатели в строительстве, в отличие от других отраслей, определяются совершенно по-другому. В связи с чем возникает необходимость решения вопроса подхода к выбору методики определения уровня конкурентоспособности строительного предприятия, которая позволяла бы не только рассчитать оценить конкурентоспособности предприятия, но и выявить факторы которые оказывают непосредственное влияние на его уровень.

Обозначив систему показателей, которая комплексно оценивает деятельность предприятия и учитывает специфику строительной отрасли был составлен алгоритм оценки конкурентоспособности строительного предприятия. Алгоритм представлен в приложение 4.

На первом этапе алгоритма производится анализ и отбор показателей, характеризующих особенности деятельности предприятия и определение их нормативных (желаемых) значений. На втором этапе осуществляется построение матрицы, содержащей рассчитанные количественные значения показателей, отобранных на предыдущем этапе. С целью достижения объективности анализа данные матрицы нормализуются, т.е. приводятся в единую метрику.

Расчет нормализованных показателей осуществляется по формуле (10):

$$X_{ij} = \frac{a_{ij}}{a_{ij}^{оптим}} \quad (10)$$

где $a_{ij}^{оптим}$ - оптимальное значение i -го показателя из всей совокупности исходных значений

a – наилучшее значение i -го показателя из всей совокупности

исходных значений.

На третьем этапе осуществляется определение степени значимости каждого частного показателя. Для определения коэффициентов значимости частных показателей эксперты попарно сравнивают частные показатели отдельно каждой группы. При сравнении эксперты учитывали влияние частного показателя внутри соответствующей группы. Для оценки согласованности мнений экспертов при определении коэффициентов значимости частных показателей использовался коэффициент конкордации. Значимость коэффициента конкордации проверялась с помощью критерия Пирсона (χ^2).

Алгоритм определения коэффициентов значимости частных показателей:

1. Создание экспертной комиссии.

В экспертную комиссию вошло 5 человек ($m=5$). Число факторов для финансовых показателей составило 4 ($n=4$), для производственных показателей - 3 ($n=3$), для управленческих показателей - 2 ($n=2$), для показателей конкурентоспособности услуг также 2 ($n=2$).

2. Сбор мнений специалистов путем анкетного опроса.

Оценку степени значимости параметров эксперты производят путем присвоения им определенного рангового номера. Фактору, которому эксперт дает наивысшую оценку, присваивается ранг 1. Если эксперт признает несколько факторов равнозначными, то им присваивается одинаковый ранговый номер. На основе данных анкетного опроса составляется сводная матрица рангов.

3. Составление сводной матрицы рангов.

Таблица 2.3

Сводная матрица рангов

Показатели / Эксперты	1	2	3	4	5
Ф1	1	2	1	2	2
Ф2	1	1	1	2	2

Приложение таблицы 2.3

Сводная матрица рангов

Ф3	4	2	1	3	4
Ф4	2	2	3	1	4
П1	1	2	1	2	1
П2	2	3	2	3	1
П3	1	2	3	3	2
У1	1	1	1	2	2
У2	2	1	1	2	1
Ку1	1	2	2	2	1
Ку2	1	1	1	2	2

Источник: [авторская разработка]

Так как в матрице имеются связанные ранги (одинаковый ранговый номер) в оценках 1-го эксперта, произведем их переформирование. Переформирование рангов производится без изменения мнения эксперта, то есть между ранговыми номерами должны сохраниться соответствующие соотношения (больше, меньше или равно). Также не рекомендуется ставить ранг выше 1 и ниже значения равного количеству параметров.

На основании переформирования рангов строится новая матрица рангов. Матрица представлена в таблице 2.4.

Таблица 2.4

Матрица рангов с учетом переформирования рангов

Показатели / Эксперты	1	2	3	4	5
Ф1	1,50	3,00	2,00	2,50	1,50
Ф2	1,50	1,00	2,00	2,50	1,50
Ф3	4,00	3,00	2,00	4,00	3,50
Ф4	3,00	3,00	4,00	1,00	3,50
П1	1,50	1,50	1,00	1,00	1,50
П2	3,00	3,00	2,00	2,50	1,50
П3	1,50	1,50	3,00	2,50	3,00
У1	1,00	1,50	1,50	1,50	2,00
У2	2,00	1,50	1,50	1,50	1,00
Ку1	1,50	2,00	2,00	1,50	1,00
Ку2	1,50	1,00	1,00	1,50	2,00

Источник: [авторская разработка]

Формируем итоговую матрицу с учетом переформирования рангов.
Итоговая матрица представлена в таблице 2.5.

Таблица 2.5

Итоговая матрица рангов

Показатели / Эксперты	1	2	3	4	5	Сумма рангов	d	d ²
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Ф1	1,50	3,00	2,00	2,50	1,50	10,50	-2	4
Ф2	1,50	1,00	2,00	2,50	1,50	8,50	-4	16
Ф3	4,00	3,00	2,00	4,00	3,50	16,50	4	16
Ф4	3,00	3,00	4,00	1,00	3,50	14,50	2	4
Σ	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	50,00	-	40
П1	1,50	1,50	1,00	1,00	1,50	6,50	-3,5	12,25
П2	3,00	3,00	2,00	2,50	1,50	12,00	2,00	4,00
П3	1,50	1,50	3,00	2,50	3,00	11,50	1,50	2,25
Σ	6,00	6,00	6,00	6,00	6,00	30,00	-	18,50
У1	1,00	1,50	1,50	1,50	2,00	7,50	0,00	0,00
У2	2,00	1,50	1,50	1,50	2,00	7,50	0,00	0,00
Σ	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	15,00	-	0,00
Ку1	1,50	2,00	2,00	1,50	1,00	8,00	0,5	0,25
Ку2	1,50	1,00	1,00	1,50	2,00	7,00	-0,5	0,25
Σ	3,00	3,00	3,00	3,00	3,00	15,00	-	0,5

Источник: [авторская разработка]

Сумма по столбцам матрицы равны между собой и контрольной суммы, значит, матрица составлена правильно.

4. Анализ значимости исследуемых показателей.

В данном случае факторы по значимости распределились следующим образом.

Таблица 2.6

Расположение показателей по значимости

Показатели	Ф1	Ф2	Ф3	Ф4	П1	П2	П3	У1	У2	Ку1	Ку2
Сумма рангов	8,50	10,50	14,50	16,50	6,50	11,50	12,00	7,50	7,5	7,00	8,00

Источник: [авторская разработка]

5. Оценка средней степени согласованности мнений всех экспертов. Воспользуемся коэффициентом конкордации для случая, когда имеются связанные ранги (одинаковые значения рангов в оценках одного эксперта), также произведем оценку значимости коэффициента конкордации по формуле (11). Для этой цели исчислим критерий согласования Пирсона по формуле (12).

$$W = \frac{S}{\frac{1}{12} m^2 (n^3 - n) - m \sum_{i=1}^m T_i}, \quad (11)$$

$$T_i = \frac{1}{12} \sum_{i=1}^{L_i} (t_i^3 - t_i) \quad (12)$$

$$\chi^2 = \frac{S}{\frac{1}{12} mn(n+1) + \frac{1}{n-1} \sum_{i=1}^m T_i} \quad (13)$$

Следовательно, для группы финансовых показателей $W = 0,78$, что говорит о высокой степени согласованности мнений экспертов, для группы производственных показателей $W=0,75$ – высокая степень согласованности экспертов, для управленческих показателей $W= 0,68$ – средняя степень согласованности и для группы показателей конкурентоспособность услуг $W= 0,56$ – средняя степень согласованности экспертов.

Таблица 2.7

Сводная таблица по значению конкордации и критерию Пирсона

Группа показателей	Значение коэффициента конкордации (W)	Значение критерия Пирсона (χ^2)	
		Расчетное	Табличное
1. Финансовые	0,78	8,32	7.81473
2. Производственные	0,75	6,132	5.99146
3. Управленческие	0,68	3,981	3.84146
3. Конкурентоспособность услуг	0,56	4,12	3.84146

Источник: [авторская разработка]

Вычисленный критерий Пирсона (χ^2) для группы финансовых показателей сравним с табличным значением для числа степеней свободы $K = n-1 = 4-1 = 3$ и при заданном уровне значимости $\alpha=0.05$. Так как χ^2 расчетный $8.32 >$ табличного $7,81473$, то $W = 0.78$ - величина не случайная, а потому полученные результаты имеют смысл и могут использоваться в дальнейших исследованиях.

Вычисленный χ^2 для группы производственных показателей сравним с табличным значением для числа степеней свободы $K = n-1 = 3-1 = 2$ и при заданном уровне значимости $\alpha = 0.05$. Так как χ^2 расчетный $6,132 >$ табличного $5,99146$, то $W = 0.75$ - величина не случайная, а потому полученные результаты имеют смысл и могут использоваться в дальнейших исследованиях.

Вычисленный χ^2 для управленческих показателей сравним с табличным значением для числа степеней свободы $K = n-1 = 2-1 = 1$ и при заданном уровне значимости $\alpha=0.05$. Так как χ^2 расчетный $3,981 >$ табличного $3,84146$, то $W = 0,68$ - величина не случайная, а потому полученные результаты имеют смысл и могут использоваться в дальнейших исследованиях.

Вычисленный χ^2 для группы показателей конкурентоспособность услуг сравним с табличным значением для числа степеней свободы $K = n-1 = 2-1=1$ и при заданном уровне значимости $\alpha = 0.05$. Так как χ^2 расчетный $4,12 >$ табличного $3,84146$, то $W = 0.56$ - величина не случайная, а потому полученные результаты имеют смысл и могут использоваться в дальнейших исследованиях.

6. Подготовка решения экспертной комиссии.
На основе получения суммы рангов можно вычислить показатели весомости рассмотренных параметров. Матрицу опроса преобразуем в матрицу преобразованных рангов.

Матрица преобразованных рангов

Показатели / Эксперты	1	2	3	4	5	Σ	Вес λ
Ф1	3	2	3	2	2	12	0.3077
Ф2	3	3	3	2	2	13	0.3333
Ф3	0	2	3	1	0	6	0.1538
Ф4	2	2	1	3	0	8	0.2051
Итого						39	1
П1	2	1	2	1	2	8	0.5
П2	1	0	1	0	2	4	0.25
П3	2	1	0	0	1	4	0.25
Итого	-	-	-	-	-	16	1
У1	1	1	1	0	0	3	0.5
У2	0	1	1	0	1	3	0.5
Итого	-	-	-	-	-	6	1
Ку1	1	0	0	0	1	2	0.4
Ку2	1	1	1	0	0	3	0.6
Итого	-	-	-	-	-	5	1

Источник: [авторская разработка]

После обработки мнений экспертов были получены следующие коэффициенты значимости частных показателей:

$$K_{\phi 1} = 0,31, K_{\phi 2} = 0,33, K_{\phi 3} = 0,15, K_{\phi 4} = 0,21$$

$$K_{n1} = 0,50, K_{n2} = 0,25, K_{n3} = 0,25$$

$$K_{y1} = 0,50, K_{y2} = 0,50$$

$$K_{ky1} = 0,40, K_{ky2} = 0,60$$

Соответственно, на данном этапе происходит присвоение полученных коэффициентов значимости.

На пятом этапе в связи с необходимостью определения оценки влияния различных групп показателей на результирующий интегральный

показатель оценки конкурентоспособности предприятия производится определение значимости групп показателей. Значимость показателя группы определяется на основе результатов экспертной оценки значимости всей совокупности частных показателей. Эксперты вновь сравнивали попарно все частные показатели, при этом учитывая их влияние на конкурентоспособность предприятия в целом.

Проверка согласованности мнений экспертов так же производилась с помощью коэффициента конкордации по формуле (11), значимость которого проверялась критерием Пирсона по формуле (12).

Алгоритм определения коэффициентов значимости группы показателей:

1. Создание экспертной комиссии. Число факторов $n = 4$, Число экспертов $m = 5$

2. Сбор мнений специалистов путем анкетного опроса. Оценку степени значимости параметров эксперты производят путем присвоения им рангового номера. Фактору, которому эксперт дает наивысшую оценку, присваивается ранг 1. Если эксперт признает несколько факторов равнозначными, то им присваивается одинаковый ранговый номер. На основе данных анкетного опроса составляется сводная матрица рангов.

3. Составление сводной матрицы рангов.

Таблица 2.9

Показатели / Эксперты	1	2	3	4	5
1. Финансовые	1	1	1	2	2
2. Производственные	1	2	2	1	3
3. Управленческие	1	1	2	3	3
4. Конкурентоспособность услуг	3	3	2	2	2

Источник: [авторская разработка]

Так как в матрице имеются связанные ранги (одинаковый ранговый номер) в оценках 1-го эксперта, произведем их перестроение. Перестроение рангов производится без изменения мнения эксперта, то есть между ранговыми номерами должны сохраниться соответствующие соотношения (больше, меньше или равно). Также не рекомендуется ставить ранг выше 1 и ниже значения равного количеству параметров (в данном случае $n = 4$). На основании перестроения рангов строится новая матрица рангов.

В таблице 2.10 представлена матрица рангов с учетом перестроения рангов.

Таблица 2.10

Матрица рангов с учетом перестроения рангов

Показатели / Эксперты	1	2	3	4	5
1. Финансовые	2,00	1,50	1,00	2,50	1,50
2. Производственные	2,00	3,00	3,00	1,00	3,50
3. Управленческие	2,00	1,50	3,00	4,00	3,50
4. Конкурентоспособность услуг	4,00	4,00	3,00	2,50	1,50

Источник: [авторская разработка]

Формируем итоговую матрицу с учетом перестроения рангов. Итоговая матрица представлена в таблице 2.11.

Сумма по столбцам матрицы равны между собой и контрольной суммы, значит, матрица составлена правильно.

Таблица 2.11

Итоговая матрица рангов

Показатели / Эксперты	1	2	3	4	5	Сумма рангов	d	d ²
1. Финансовые	2,00	1,50	1,00	2,50	1,50	8,50	-4,00	16,00
2. Производственные	2,00	3,00	3,00	1,00	3,50	12,50	0,00	0,00
3. Управленческие	2,00	1,50	3,00	4,00	3,50	14,00	1,50	2,25
4. Конкурентоспособность услуг	4,00	4,00	3,00	2,50	1,50	15,00	2,50	6,25
Σ	10,00	10,00	10,00	10,00	10,00	50,00	-	24,50

Источник: [авторская разработка]

4. Оценка средней степени согласованности мнений всех экспертов. Воспользуемся коэффициентом конкордации для случая, когда имеются связанные ранги (одинаковые значения рангов в оценках одного эксперта): $W = 0.86$ говорит о наличии высокой степени согласованности мнений экспертов.

5. Оценка значимости коэффициента конкордации. Для этой цели исчислим критерий согласования Пирсона.

Вычисленный χ^2 сравним с табличным значением для числа степеней свободы $K = n-1 = 4-1 = 3$ и при заданном уровне значимости $\alpha = 0.05$. Так как χ^2 расчетный $3.87 <$ табличного (7.81473) , то $W = 0.26$ - величина случайная, а потому полученные результаты не имеют смысл и не могут использоваться в дальнейших исследованиях.

6. Подготовка решения экспертной комиссии. На основе получения суммы рангов можно вычислить показатели весомости рассмотренных параметров.

Таблица 2.12

Матрица преобразованных рангов

Показатели / Эксперты	1	2	3	4	5	Σ	Вес λ
1. Финансовые	2	2	2	1	1	8	0,3636
2. Производственные	2	1	1	2	0	6	0,2727
3. Управленческие	2	2	1	0	0	5	0,2273
4. Конкурентоспособность услуг	0	0	1	1	1	3	0,1364
Итого	-	-	-	-	-	22	1

Источник: [авторская разработка]

При опросе экспертов были получены следующие коэффициенты значимости показателей групп:

$$K_{\phi} = 0,37, K_{\Pi} = 0,30, K_{\gamma} = 0,21, K_{KV} = 0,12$$

На шестом этапе получаем многофакторную модель на основе интегрального подхода. Таким образом, интегральный показатель оценки конкурентоспособности строительного предприятия определяется по следующей формуле:

$$I = 0,37K_{\Phi} + 0,30K_{\Pi} + 0,21K_{У} + 0,12K_{КУ} \quad (14)$$

где K_{Φ} - коэффициент значимости группы показателей группы Ф,

K_{Π} - коэффициент значимости группы показателей П,

$K_{У}$ - коэффициент значимости группы показателей У,

$K_{КУ}$ - коэффициент значимости группы показателей КУ.

Таким образом, предложенная методика определения уровня конкурентоспособности строительных предприятий на основе интегрального подхода, позволяет не только четко определить уровень конкурентоспособности, но и наглядно показывает за счет каких составляющих данный уровень формируется и какие показатели оказывают наибольшее влияние, что впоследствии позволит предприятиям выработать конкретную стратегию для достижения целевых позиций в отрасли.

ГЛАВА 3. ПРАКТИЧЕСКАЯ РЕАЛИЗАЦИЯ МЕТОДИКИ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

3.1. Анализ конкурентной среды предприятий строительной отрасли Тюменской области за 2013-2018гг.

Рассмотрим развитие строительной деятельности Тюменской области на сегодняшний день.

На экономическое развитие региона большое влияние оказывает близость к нефтегазовым территориям автономных округов с высокой потребностью в привозных ресурсах для производственной деятельности и жизнеобеспечения населения, а также то обстоятельство, что по территории региона проходят несколько важнейших для страны транспортных коридоров. Указанные обстоятельства определяют необходимость развития железнодорожных и автотранспортных магистралей, активизации жилищного строительства, обеспечения удовлетворения растущих потребностей в строительных материалах и конструкциях за счёт опережающего развития предприятий строительной индустрии.

К положительным тенденциям развития строительного комплекса следует отнести:

- объёмы строительных работ в регионе на протяжении последних лет существенно опережают среднероссийские показатели в расчете на душу населения,
- увеличение объёма инвестиций в основной капитал строительной отрасли, что свидетельствует о развитии и совершенствовании ее материально-технической базы.

Что касается жилищного строительства, тенденции роста ввода жилья характерны для области на протяжении ряда последних лет. Реализация приоритетного национального проекта «Доступное и комфортное жилье –

гражданам России» придала дополнительный импульс развитию жилищной сферы на территории Тюменской области. Тюменская область ежегодно вводит более одного миллиона квадратных метров жилья. Для социально-ориентированных жилищных программ в приоритетном порядке строится жилье экономического класса.

В таблице 3.1 представлена динамика ввода в действие зданий жилого назначения в Тюменской области.

Таблица 3.1

Динамика ввода в действие зданий жилого назначения в Тюменской области

№ п/п	Наименование показателя	2013г.	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.
1	Ввод в действие общей площади жилых домов, тыс.кв.м	1 774,6	2 131,5	1 687,5	1 400,0	1 250,0	1 292,0
2	Общая площадь жилых помещений, приходящаяся в среднем на одного жителя Тюменской области, всего, кв.м	25,4	26,2	26,8	27,3	27,7	28,2
3	Удельный вес введенной общей площади жилых домов по отношению к общей площади жилищного фонда, %	4,89	5,58	4,26	3,43	2,98	3,24
4	Коэффициент доступности жилья (соотношение средней рыночной стоимости стандартной квартиры общей площадью 54 кв.м и среднего годового совокупного денежного дохода семьи, состоящей из 3 человек), лет	3,11	2,85	2,78	2,77	2,59	2,61

Источник [46]

По данным таблицы 3.1 видно, что жилищный фонд Тюменской области на протяжении рассматриваемого периода имеет достаточно нестабильную

динамику. В 2018 году общая площадь зданий составила 1292 тыс. м², что на 13,2 % меньше по сравнению с 2013 годом. Однако при изменении объемов строительства, площадь жилого помещения, приходящаяся в среднем на одного жителя, увеличивается.

На рисунке 3.1 представлена динамика ввода в действие общей площади жилых домов на одного жителя Тюменской области, кв. м. на 1 чел. в год

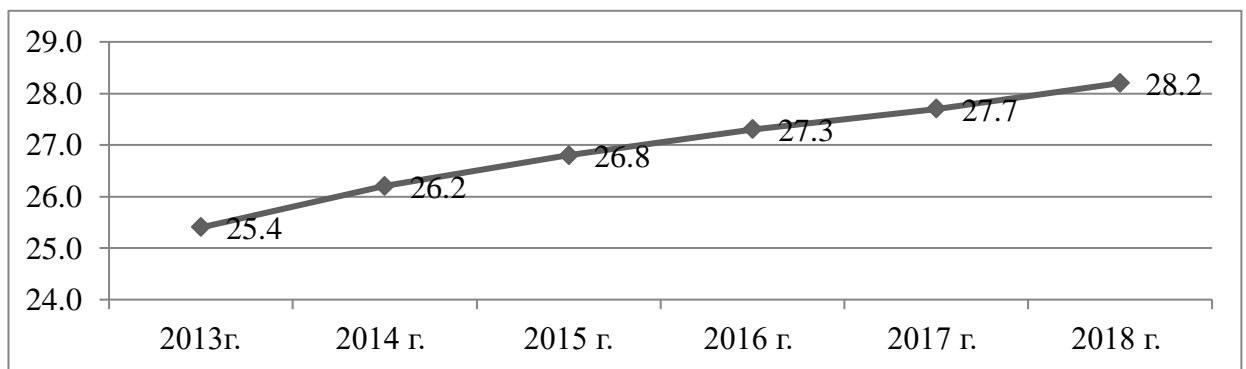


Рисунок 3.1 – Ввод в действие общей площади жилых домов на одного жителя Тюменской области, кв. м. на 1 чел. в год

Источник:[46]

На рисунке 3.2 представлена динамика коэффициента доступности жилья по Тюменской области.

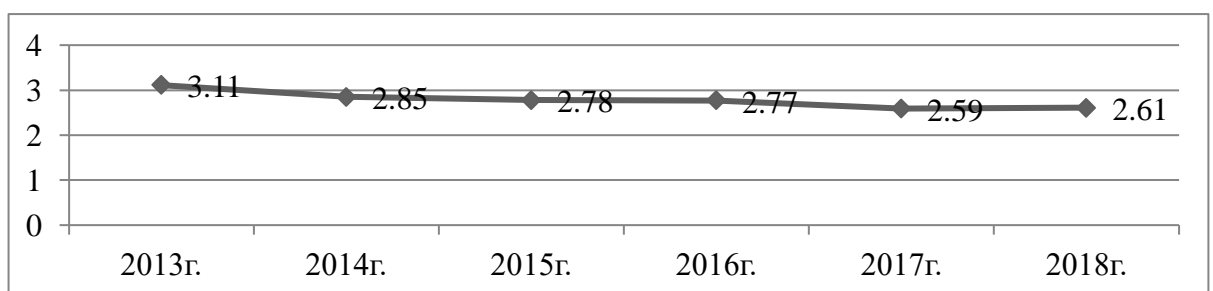


Рисунок 3.2 - Коэффициент доступности жилья по Тюменской области

Источник:[46]

Главный фактор, конечно же, стоимость жилья. Отношение его стоимости к уровню доходов населения – основной и наиболее общий показатель доступности жилья. За рассматриваемый период коэффициент

доступности жилья по Тюменской области демонстрирует стабильную динамику.

Следующий показатель определяет процент введенной общей площади жилых домов по отношению к общей площади жилищного фонда, что позволяет проследить темп развития жилищного строительства именно в части ввода жилых помещений. На рисунке 3.3 отображен удельный вес введенной общей площади жилых домов по отношению к общей площади жилищного фонда.

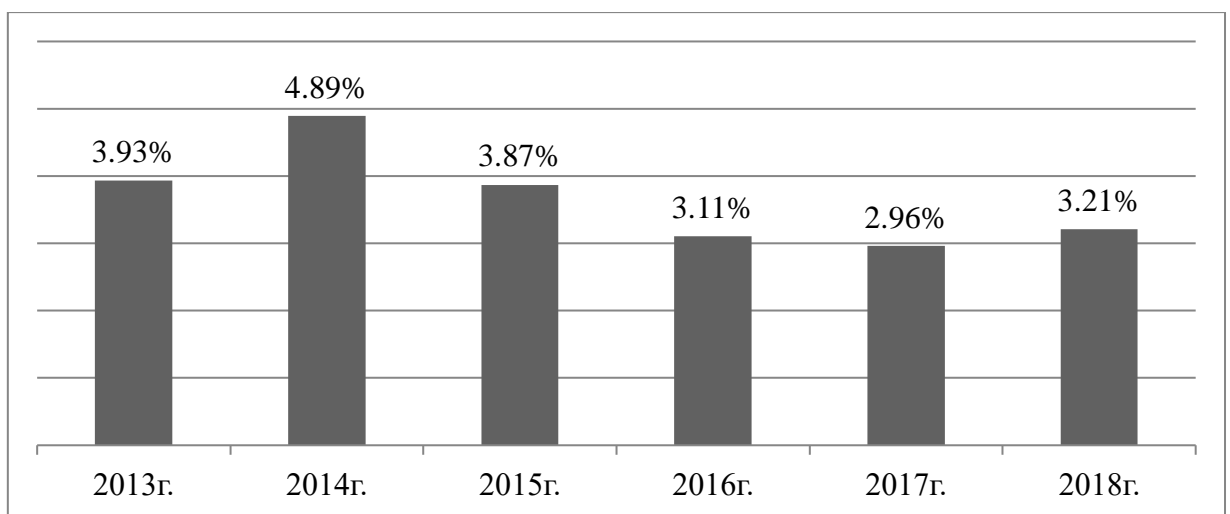


Рисунок 3.3 - Удельный вес введенной общей площади жилых домов по отношению к общей площади жилищного фонда

Источник:[46]

Следовательно, несмотря на то, что в период с 2016 года по 2018 год происходит снижение удельного веса введенной общей площади жилых домов, к 2019 происходит рост данного показателя.

Таким образом, необходимо понимать, что двигателем развития строительного комплекса и активизации инвестиционной деятельности служит потребность в улучшении жилищных условий населения. Реализация различных программ социально-экономического развития, несомненно, оказывают стимулирующее влияние на предприятия.

В Тюменской области действует программа «Развитие жилищного строительства», сроки реализации: 2019-2025 гг., где центральным направлением деятельности обозначено обеспечение граждан Тюменской области доступным и комфортным жильем и повышение качества жилищно-коммунальных услуг.

Главными задачами программы являются[19]:

- Создание условий для обеспечения населения жильем;
- Ликвидация непригодного для проживания жилищного фонда;
- Развитие градостроительного регулирования в сфере жилищного строительства;
- Обеспечение эффективного использования земель в целях массового жилищного строительства;
- Обеспечение граждан арендным жильем.

Финансирование программы осуществляется за счет средств областного и федерального бюджетов, внебюджетных источников - средств государственной корпорации - Фонда содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства. Средства федерального бюджета направляются в бюджет Тюменской области в виде: субсидии - на предоставление социальных выплат молодым семьям на приобретение жилого помещения или создание объекта индивидуального жилищного строительства; на приобретение жилья для предоставления детям-сиротам, детям, оставшимся без попечения родителей, лицам из их числа по договорам найма специализированных жилых помещений и субвенции - на исполнение полномочий по обеспечению жильем отдельных категорий граждан.

Увеличение к 2025 году объема жилищного строительства до 2 151 тыс. кв. м. в год.

В Тюменской области также реализуется программа по повышению конкурентоспособности экономики, срок реализации: 2018-2025 гг..

В качестве задач реализации программы определено [20]:

- 1) стимулирование роста производительности труда на предприятиях;

- 2) повышение эффективности управления персоналом;
- 3) стимулирование экспортной ориентации предприятий;
- 4) совершенствование средств и методов труда.

В таблице 3.2 Объемы и источники финансирования программы.

Таблица 3.2

Объемы и источники финансирования программы

Финансирование, тыс.руб	2019г.	2020г.	2021г.	2022г.	2023г.	2024г.	2025г.
Всего по программе, в том числе:	5 909 572	5 391 577	5 348 873	4 392 328,9	3 381 631	2 965 563,6	2 042 730
федеральный бюджет	115 589	67 822	67 811,80	0,00	0,00	0,00	0,00
областной бюджет	5 793 982	5 323 757	5 281 061	4 392 328,90	3 381 631	2 965 563	2 042 730

Источник:[20]

Проанализируем конкурентную среду предприятий строительной отрасли Тюменской области.

По Тюменской области на рынке жилого строительства работают большее количество застройщиков. Больше половины объема строительства в городе выполняют самые крупные застройщики.

Общая площадь введенного за год в Тюменской области жилья составила 1 млн 292 тыс. кв. м жилья в 2018 году. Из них 835 тыс. кв. м – многоквартирное и 457 тыс. кв. м – индивидуальное жилье.

Топ застройщиков Тюменской области по текущему строительству возглавил застройщик «ТДСК», который сохранил первое место в ранжировании. Лидер рынка сохранил объем текущего строительства 233 367 м², при этом уменьшив долю на рынке до 12,54% (было – 13,76%). В строительстве у застройщика «ТДСК» – 3 жилых комплекса, в которых возводится 18 многоквартирных домов и 54 дома блокированной застройки. В ТОП по РФ застройщик «ТДСК» занимает 70-е место.

Второе место в регионе занял застройщик «Меридиан Констракшн», который увеличил объем текущего жилищного строительства на 98 351 м² (с 83 378 до 181 729 м²) и долю на рынке – до 9,77% (было – 4,92%). В предыдущем ранжировании данный застройщик занимал седьмое место в регионе. В ТОП по РФ застройщик «Меридиан Констракшн» занимает 113-е место.

Замыкает тройку лидеров застройщик «Брусника», который увеличил объем текущего жилищного строительства на 9 009 м² (с 161 395 до 170 404 м²) и уменьшил долю на рынке до 9,16% (было – 9,52%). В предыдущем ранжировании данный застройщик занимал второе место в регионе. В ТОП по РФ застройщик «Брусника» занимает 19-е место. В приложение 5 представлены ТОП-10 застройщиков Тюменской области по объему текущего строительства за 2018 год.

В ТОП-10 вошли компании, совокупная доля которых в региональном жилищном строительстве составляет 64,58%. Все застройщики местные. На тройку лидеров приходится 31,47% строящегося жилья в регионе.

В таблице 3.4 представлены застройщики и общая площадь жилого помещения, введенного в эксплуатацию за 2018г.

Таблица 3.4

Ввод жилого помещения по югу Тюменской области за 2018 год

№	Наименование организации	Объем ввода жилья , кв. м
1	"ТДСК"	145987
2	Меридиан Констракшн	68 200
3	Брусника	50 132
4	СК Снегири	46 945
5	ПСК Дом	42 122
6	ГК ТИС	34 025
7	СК Сибстройсервис	21 831
8	Завод ЖБИ-3	19 434
9	ГК ЭНКО	17 582
10	ООО «СМУ Тюменьстройсервис»	17 550

Источник:[26]

Лидером среди застройщиков по объемам строительства в 2018 году стала компания ОАО «ТДСК» построившая в прошлом году 145987 квадратных метров. На втором месте ООО «Меридиан Констракшн», организация сдала в эксплуатацию 68200 квадратных метров, на третьем — ООО «Брусника», 50132 квадратных метров жилья. На рисунке представлены доли крупнейших застройщиков в общем объеме введенного в 2018 году жилья.

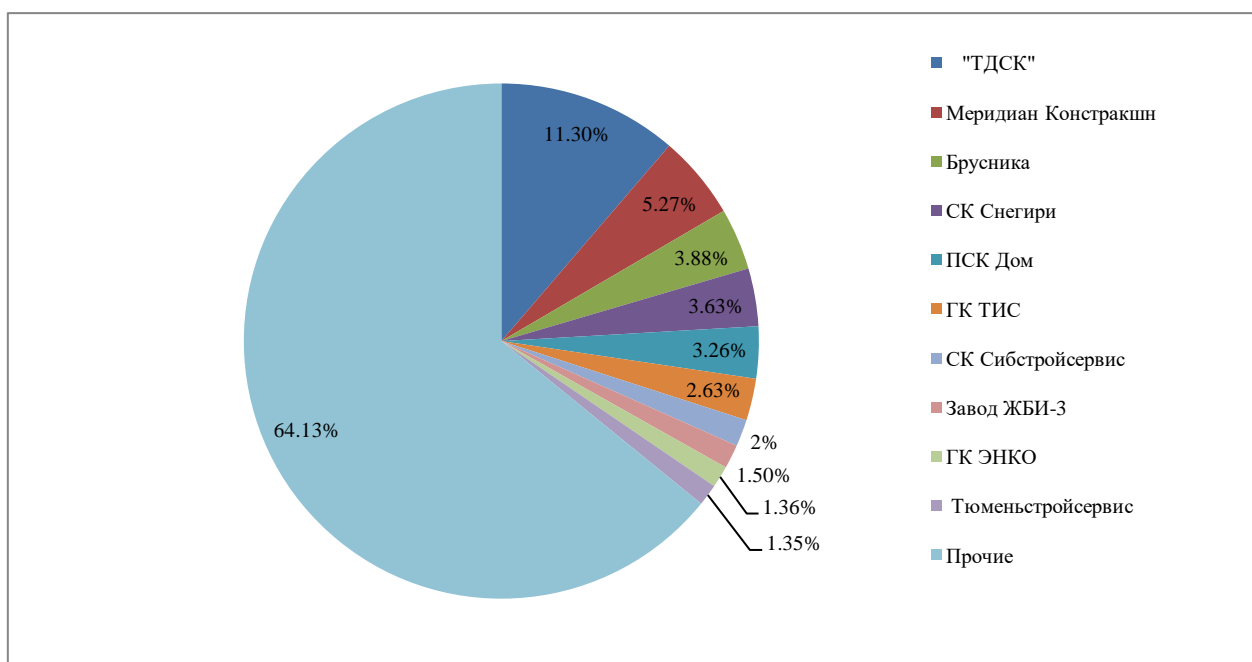


Рисунок 3.4 – Доли крупнейших застройщиков в общем объеме введенного в 2018 году жилья

Источник: [43]

На долю крупнейших застройщиков приходится 35,87 % всего введенного жилья. Из них ОАО «ТДСК» ввело 11,3 % всего жилья по Тюменской области. На компанию ООО «Меридиан Констракшн» - 5,27%, ООО «Брусника» занимает долю 3,88% на рынке застройщиков Тюменской области. Остальные компании вводят жилья менее чем 3,6 % в общей величине застроек.

Резюмируя, можно отметить, строительный рынок Тюменской области является перспективным сегментом экономики области. Стратегией развития

строительного комплекса Тюменской области до 2025 года предусмотрена главная задача – долгосрочное развитие строительства, промышленности строительных материалов и строительной индустрии на основе комплексного подхода, обеспечивающего сбалансированное развитие всей строительной отрасли.

Также следует отметить, что наиболее привлекательным для развития отрасли является рынок жилищного строительства. Главной задачей обозначено - обеспечение граждан Тюменской области доступным и комфортным жильем и повышение качества жилищно-коммунальных услуг. Конкуренция на данном рынке высока, поэтому вопрос оценки конкурентоспособности строительных компаний не теряет своей актуальности.

3.2 Апробация методики оценки конкурентоспособности строительных предприятий

Апробация методики осуществлена применительно к ведущим предприятиям строительной отрасли Тюменской области. Предприятия были отобраны на основе находящихся в открытом доступе данных, также они находятся в одной стратегической группе, а именно являются организациями, которые входят в состав Союза строителей Тюменской области.

Были отобраны следующие предприятия:

1.ОАО «Ишимагрострой» (П1) - компания ведет свою деятельность более 50 лет на рынке строительных работ и услуг. Это многопрофильное строительное предприятие, выполняющее работы по строительству зданий (школы, детсады, жилые дома и т.д.), сооружений, производит выпуск железобетонных и столярных изделий раствора и д[14].

2. ОАО «Сибстройсервис» (П2) - компания, существующая 23 года на рынке строительных работ и услуг. За время существования строительной

организацией было введено в эксплуатацию более 393 915 кв.м. объектов жилья и соцкультбыта[17].

3. ООО «СМУ Тюменьстройсервис»(П3) - компания основана в 1996 году. За период работы было введено в эксплуатацию более 210 000 кв. м. жилья и более 40 000 кв.м. промышленных и социальных объектов[16].

4. ОАО «Тюменьспецстрой»(П4) - на рынке Тюмени предприятие существует более 20 лет, за этот период было построено 12 жилых домов – более 120 тыс. кв. метров жилья еще 8 тыс. 198 кв. метров находится в стадии строительства. В портфеле заказов – 14 тыс. 890 кв. метров жилья[15].

Для проведения оценки конкурентоспособности на основе предложенной методики рассмотрим основные критерии предприятий - конкурентов.

Наглядно подробная характеристика с основными критериями по отобранным предприятиям представлена в таблице 3.5.

Таблица 3.5

Характеристика предприятий

Критерии	П1	П2	П3	П4
Направления деятельности	Строительство объектов жилого, производственного и социально-культурного назначения	Строительство объектов жилищного, социально-бытового назначения	Строительство объектов жилищного и промышленного назначения	Строительство объектов жилого и социально - бытового назначения
Заказчики	Администрация Казанского муниципального района, Управления ЖКХ, транспорты и связи Абатского муниципального района и др.	УФНС по Тюменской области, Администрация г.Тюмени, Горлифт и др.	УФСИН России по Тюм.области, Центр реабилитации ФСС РФ " и др.	УКС Администрации и г.Тюмени, ПКС Администрации и Тюм.области ТОО ОАУКС и др.
Средняя цена за 1кв.м. тыс. руб.	42,638	54,872	51,181	58,006
Опыт в строительстве	53	27	27	26
Место в рейтинге	18	22	19	36

Источник:[2]

Главным направлениями деятельности предприятий являются строительство жилого, нежилого, производственного и социально - культурного назначения, основными заказчиками является государственные и муниципальные учреждения и имеют значительную долю на рынке строительных работ и услуг.

Для дальнейшего анализа отобраны основные показатели, характеризующие финансово-экономическое состояние предприятий и сформирована матрица исходных значений.

В таблице 3.6 представлена матрица исходных значений отобранных предприятий.

Таблица 3.6

Матрица исходных значений отобранных предприятий

Показатель	Вес	П1	П2	П3	П4
Финансовые показатели					
Рпродаж,%	0,31	9,641	10,179	15,076	9,025
кфин.авт.	0,33	0,794	0,671	0,341	0,442
кабс. лик	0,15	0,798	2,183	1,113	0,634
кинвест	0,21	0,594	0,672	0,822	0,783
Производственные показатели					
ПТ , тыс.руб/чел	0,5	1737,82	1687,58	1405,308	1756,4
Фотд , руб./руб..	0,25	11,287	6,062	11,816	4,796
Мотд , руб./руб..	0,25	4,321	3,213	4,677	5,121
Управленческие показатели					
Опыт управления возведения объектов, лет	0,5	53	27	27	26
Рейтинг, место	0,5	18	22	19	36
Конкурентоспособность услуг					
4.1 Качество предоставляемых услуг, %	0,4	90	80	85	90
4.2 Цена за 1 кв.м., тыс.руб.	0,6	42,638	54,872	51,181	58,006

Источник: [авторская разработка]

Далее осуществим построение матрицы, в которой рассчитанные количественные значения показателей с целью достижения объективности анализа нормализованы по формуле (2.9). Результаты выполнения этапа представлены в таблице 3.7.

Таблица 3.7

Матрица нормализованных значений показателей

Показатель	Вес	П1	П2	П3	П4
Финансовые показатели					
Рпродаж,%	0,31	0,639	0,675	1,000	0,599
кфин.авт.	0,33	1,000	0,845	0,429	0,557
кабс. лик	0,15	0,366	1,000	0,510	0,290
кинвест	0,21	0,723	0,818	1,000	0,953
Производственные показатели					
ПТ , тыс.руб/чел	0,5	1,000	0,971	0,809	1,011
ФОТД , руб./руб..	0,25	0,955	0,513	1,000	0,406
МОТД , руб./руб..	0,25	0,844	0,627	0,913	1,000
Управленческие показатели					
Опыт управления возведения объектов,лет	0,5	1,000	0,509	0,509	0,491
Рейтинг,место	0,5	1,000	0,818	0,947	0,500
Конкурентоспособность услуг					
4.1 Качество предоставляемых услуг, %	0,4	1,000	0,842	0,895	0,947
4.2 Цена за 1 кв.м., тыс.руб.	0,6	1,000	0,777	0,833	0,735

Источник: [авторская разработка]

Далее с учетом присвоенных весов для каждого частного показателя был осуществлен расчет интегрального показателя.

В таблице 3.8 представлен расчет интегрального показателя для каждой частной группы показателей.

Таблица 3.8

Определение интегрального показателя для частной группы показателей

Показатель	Вес	П1	П2	П3	П4
Ф1	0,310	0,198	0,209	0,310	0,186
Ф2	0,330	0,330	0,279	0,142	0,184
Ф3	0,150	0,055	0,150	0,076	0,044
Ф4	0,210	0,152	0,172	0,210	0,200
Σ	1,000	0,735	0,810	0,738	0,613
П1	0,500	0,500	0,486	0,404	0,505
П2	0,250	0,239	0,128	0,250	0,101
П3	0,250	0,211	0,157	0,228	0,250
Σ	1,000	0,950	0,771	0,883	0,857
У1	0,500	0,500	0,255	0,255	0,245
У2	0,500	0,500	0,409	0,474	0,250
Σ	1,000	1,000	0,664	0,728	0,495
Ку1	0,400	0,400	0,337	0,358	0,379
Ку2	0,600	0,600	0,466	0,500	0,441
Σ	1,000	1,000	0,803	0,858	0,820

Источник: [авторская разработка]

Исходя из выше представленной таблицы, на конечном этапе был произведен расчет интегрального показателя оценки конкурентоспособности отобранных предприятий по предложенной методике.

В таблице представлен расчет интегрального показателя оценки конкурентоспособности для ООО «Ишиагрострой», ОАО «Сибстройсервис», ООО «СМУ Тюменьстройсервис» и ОАО «Тюменьспецстрой».

Таблица 3.9

Определение интегрального показателя оценки конкурентоспособности отобранных предприятий

Критерий	Вес критерия	П1	П2	П3	П4
Коэффициент финансовой деятельности	0,37	0,272	0,300	0,273	0,227
Коэффициент производственной деятельности	0,30	0,275	0,223	0,256	0,248

Определение интегрального показателя оценки конкурентоспособности
отобранных предприятий

Коэффициент управленческой деятельности	0,21	0,200	0,133	0,146	0,099
Коэффициент конкурентоспособности услуг	0,12	0,140	0,112	0,096	0,079
Интегральный показатель конкурентоспособности	1	0,887	0,768	0,771	0,653

Источник: [авторская разработка]

Исходя из таблицы, можно отметить, что ОАО «Ишимагрострой» демонстрирует высокий уровень конкурентоспособности среди рассмотренных предприятий, следовательно данная организация имеет значительную долю на рынке строительных услуг.

Полученный уровень конкурентоспособности предприятия ОАО «Сибстройсервис» может быть охарактеризован как высокий. Из расчетов видно, что предприятие имеет преимущества над ОАО «Ишимагрострой» и другими предприятиями - конкурентами по показателям, отражающих финансово-экономическое состояние.

Оценка конкурентоспособности ООО «СМУ Тюменьстройсервис» позволяет отметить, что предприятие занимает лидирующее положение среди конкурентов по результатам производственной деятельности. Но в сравнении с лидирующим предприятием, совокупный уровень конкурентоспособности можно оценить как средний.

ОАО «Тюменьспецстрой» показывает наименьший уровень конкурентоспособности по каждой группе показателей и по итогу целом в сравнении с предприятиями – конкурентами.

Таким образом, для принятия управленческих решений в целях повышения уровня конкурентоспособности данного предприятия не

рекомендуется уделять внимание вопросу только повышения определенной группы показателей, а стараться обеспечить их сопряженный рост.

Сделанные выводы могут быть использованы при разработке стратегии развития компании, а также выборе направлений реализации мероприятий по повышению ее конкурентоспособности. В приложение 6 отображен план мероприятий для повышения уровня конкурентоспособности строительного предприятия представлены.

По итогу можно отметить, что измерение уровня конкурентоспособности в виде комплексного интегрального показателя делает возможным его представление в качестве, своего рода, ключевого критерия эффективности. Однако, в сегодняшней экономической обстановке, строительному предприятию для эффективной деятельности недостаточно определять, каким уровнем конкурентоспособности оно обладает, необходимо установить влияние определенных составляющих, за счет которых данный уровень формируется, и какие показатели оказывают наибольшее влияние на его формирование, что позволит предприятию разработать конкретную стратегию повышения уровня конкурентоспособности и достигнуть целевых позиций в отрасли. Предложенный план мероприятий целесообразно применять в зависимости от поставленной задачи строительным предприятием.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

На основании проведенного исследования можно сделать следующие выводы.

1. В современной экономической науке многообразие трактовок понятия конкурентоспособность предприятия систематизировано в разрезе пяти основных подходов. Ключевой особенностью исследуемого понятия и главным критерием предлагаемой классификации определена сфера проявления конкурентоспособности хозяйствующего субъекта.

2. Отраслевая принадлежность является одним из ключевых факторов, оказывающих влияние на формирование конкурентоспособности. Анализ, характерных для всей отрасли строительства особенностей, позволил выделить ключевые, непосредственно влияющие на механизмы формирования уровня конкурентоспособности строительного предприятия.

Выявленные особенности позволяют сделать вывод о том, что экономика строительной отрасли значительно отличается от экономики других отраслей народного хозяйства и промышленности. Одни и те же экономические показатели в строительстве, в отличие от других отраслей, определяются совершенно по-другому. Специфика отрасли значительно влияет на результаты деятельности строительных предприятий и соответственно на их экономические возможности. Следовательно, при разработке авторской модели оценки конкурентоспособности было учтено, в том числе и влияния среды, в условиях которой функционирует предприятие.

3. Оценка конкурентоспособности позволяет вовремя реагировать на действия конкурентов, реализуя имеющиеся конкурентные преимущества. Для этого следует иметь представление о конкурентоспособности предприятий и всех формах её управления. Одним из главных условий управления конкурентоспособностью предприятия является применения методов для ее анализа и измерения, что в свою очередь позволяет разрабатывать

эффективную конкурентную стратегию для предприятия и проводить сравнительный анализ конкурентоспособности субъектов рынка.

В ходе изучения научно-экономической литературы, среди исследований было выявлено, что рассмотренные методики оценки конкурентоспособности неподвижны во времени, они оценивают предприятие на определенный момент времени, основываясь на полученных ранее данных. Основным недостатком всех рассмотренных методов заключается в их ограниченности: либо акцент делается на какой-то одной группе факторов, определяющей конкурентоспособность предприятия и, основываясь на результатах анализа, дается заключение об уровне конкурентоспособности всего предприятия. Наиболее привлекательной из приведённых методик была выявлена методика на основе интегрального подхода Максимова И. Автор представил достаточное количество показателей, что позволяет объективно оценить конкурентоспособность предприятия. Собственную модель разработана с учётом недостатков моделей упомянутых авторов.

4. Установлено, что ключевым вопросом в оценке конкурентоспособности строительного предприятия является выбор оптимальных показателей конкурентоспособности, которые объективно отражали бы условия и форму конкуренции строительных услуг. Предложенная система показателей позволяющая получить комплексное представление о строительном предприятии и отражает конкретные направления его развития. Также данная система показателей позволяет обеспечить условия роста предприятия, производить сравнение с другими предприятиями отрасли, выделять резервы роста его эффективности.

5. Разработана модель оценки конкурентоспособности строительного предприятия с учетом системы представленной показателей и специфики строительной отрасли.

Предложенная методика определения уровня конкурентоспособности строительных предприятий на основе интегрального подхода, позволяет не только четко определить уровень конкурентоспособности, но и наглядно

показывает за счет каких составляющих данный уровень формируется и какие показатели оказывают наибольшее влияние, что впоследствии позволит предприятиям выработать конкретную стратегию для достижения целевых позиций в отрасли.

6. Произведена апробация авторской методики на ведущих предприятиях строительной отрасли Тюменской области. Данные предприятия были отобраны на основе находящихся в открытом доступе данных, также они находятся в одной стратегической группе, а именно являются организациями, которые входят в состав Союза строителей Тюменской области.

Разработанная методика позволяет определить позиции предприятий в отрасли. Соответственно, полученные результаты могут быть использованы при разработке эффективных стратегий развития компаний с учетом отраслевых условий, а также выборе направлений реализации мероприятий по повышению уровня конкурентоспособности.

7. Предложен план мероприятий для повышения уровня конкурентоспособности строительного предприятия. Данный план целесообразно применять в зависимости от поставленной задачи строительным предприятием.

Таким образом, полученные результаты исследования вносят определенный вклад в развитие изучения конкурентоспособности предприятий строительной отрасли. Представленные теоретические выводы расширяют и углубляют представления о конкурентоспособности и позволяют производить дальнейшие прикладные исследования в отраслевом аспекте. Практическая значимость исследования состоит в возможности применения предложенных теоретических и методических основ оценки конкурентоспособности с целью повышения уровня конкурентоспособности предприятий и в дальнейшем принятия обоснованных стратегических решений.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Аблаев, А.Р. Выбор метода оценки конкурентоспособности предприятия // Вестник СЕВНТУ: электронный научный журнал. – 2016 [Электронный ресурс]. URL: <https://e.lanbook.com/journal/2> (дата обращения: 29.10.2019)
2. Агентство недвижимости «Этажи». Раздел: Новостройки без комиссии. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.etagi.com> (дата обращения 10.06.2017)
3. Алексеева, А.И., Васильев, Ю.В., Малеева, А.В., Ушвицкий, Л.И. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности [Текст]: учеб. пособие. – М.: Финансы и статистика, 2015. – 672 с.
4. Антонов, Г.Д., Иванова, В.М., Тумин, В.М. Управление конкурентоспособностью организаций и территорий [Текст]: учебное пособие — М.: ИНФРА-М, 2016. – 347 с.
5. Артёмова, С.А. Основы теории конкурентоспособности [Текст]: учебное пособие. М.: КНОРУС. – 2016. - 249 с.
6. Бабкина, Т.Н. Обзор теоретических представлений по формализации понятий конкурентоспособности предприятия и выпускаемой предприятием продукции // Вестник Удмурского университета: электронный научный журнал. – 2014 [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/journal/n/vestnik-udmurtskogouniversiteta-seriya-ekonomika-i-pravo> (дата обращения 29.10.2019).
7. Баумгартен, Л.В. Анализ методов определения конкурентоспособности организаций и продукции // Маркетинг в России и за рубежом: электронный научный журнал. – 2015 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.mavriz.ru/articles/2005/4/3833.html> (дата обращения: 01.06.2019).

8. Белоусова, Н.М. Формирование и оценка конкурентоспособности организаций и товаров [Текст]: учебник / Н.М. Белоусова, Е.Н. Сакина. – М.: МГУП имени И.Федорова, 2014. – 134 с.
9. Борисов, Е.Ф. Экономическая теория [Текст]: учебное пособие / Е.Ф. Борисов. – М.: Юрайт, 2015. – 384 с.
10. Васильев, В.Д. Развитие методических основ оценки результатов деятельности строительной организации [Текст] // В. Д. Васильев, Е. С. Евдокимова. – Тюмень: РИО ФГБОУ ВПО «ТюмГАСУ», -2014. – 146 с.
11. Васильев Е.В. Оценка эффективности деятельности строительного предприятия методами риск-менеджмента [Текст] // В. Д. Васильев.– Тюмень: РИО ФГБОУ ВПО «ТюмГАСУ, 2014. – 149с.
12. Волкова, Е.А. Повышение конкурентоспособности предприятия на основе совершенствования качества рабочей силы [Текст] : учебник для вузов / Е.А. Волкова, Е.В. Калиникова. – Ульяновск : УлГТУ, 2017. – 229 с.
13. Воронов Д. Оценка и анализ конкурентоспособности предприятий // Стратегии управления: электронный журнал. – 2014 [Электронный ресурс].URL: <http://www.cfin.ru/management/strategy/competit/analys> (дата обращения: 03.06.2019).
14. Годовые отчеты ОАО «Ишимагрострой» [Электронный ресурс]. URL: <https://www.e-disclosure.ru/poisk-po-kompaniyam> (дата обращения: 27.05.2019).
15. Годовые отчеты ОАО «Тюменьспецстрой» [Электронный ресурс]. URL: <https://sbis.ru/contragents/7203279537/720301001> (дата обращения: 27.05.2019).
16. Годовые отчеты ООО «СМУ Тюменьстройсервис» [Электронный ресурс]. URL: <http://www.smutss.ru/> (дата обращения: 27.05.2019).
17. Годовые отчеты ОАО «Сибстройсервис» [Электронный ресурс]. URL: <https://sib72.ru/> (дата обращения: 27.05.2019).

18. Головачев, А.С. Конкуренентоспособность организации [Текст]: учебник для вузов / А.С. Головачев. – М.: Высшэйшая школа, 2015. – 68 с.
19. Государственная программа «Развитие жилищного строительства». Портал органов Государственной власти Тюменской области [Электронный ресурс]. URL: https://admttyumen.ru/ogv_ru/finance/progrms=1190@egTargetGrant (дата обращения: 30.05.2019)
20. Государственная программа «Повышение конкурентоспособности экономики». Портал органов Государственной власти Тюменской области [Электронный ресурс] URL: https://admttyumen.ru/files/ogv_to/DCP/%D0%93%D0%9F%20%D0%A2D0%90%D0%9F%D0%9A%2014.12.18.pdf (дата обращения: 30.05.2019).
21. Грибов, В.Д. Экономика предприятия [Текст] : учебник. 10-е издание/ В.Д. Грибов, В.П. Грузинов, В.А. Кузьменко. – М.: КНОРУС, 2016. – 416 с.
22. Гусев, Е.В. Оценка конкурентоспособности строительных предприятий на основе организационно – технических показателей // Вестник Южно- Уральского государственного университета: электронный научный журнал. – 2018 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/journal/n/vestnik-yuzhno-uralskogo> (дата обращения: 12.11.2019).
23. Гусельников, Д.М. Повышение экономического потенциала строительного предприятия [Текст]: научная диссертация / Д.В.Гусельников. – Тюмень,2015 – 128с.
24. Грибань В.С. Некоторые подходы к оценке конкурентоспособности отрасли//Научно-техническое и экономическое сотрудничество стран АТР в XXI веке, №1 – 2017, 240-245с.
25. Добрынин, А. Экономическая теория [Текст]: учебник / А. Добрынин, В. Багинова. – М.: Инфра – М, 2015. – 752 с.

26. Журнал «Эксперт». Раздел: Рейтинг строительных предприятий Тюменской области. [Электронный ресурс]. URL: http://expert.ru/ratings/table_346864/ (дата обращения 10.06.2019).
27. Калиева, О.М. Эволюция научных взглядов на сущность конкурентоспособности в экономике // Вестник Алтайского государственного аграрного университета: электронный научный журнал. – 2018 [Электронный ресурс]. URL: <https://bgscience.ru/journals/rp/> (дата обращения: 12.06.2019).
28. Кендюх, Н.Г. Конкурентоспособность предприятий. - Москва: Русайнс, 2016. - 158 с.
29. Круг, Э.А. Факторы, влияющие на конкурентоспособность предприятий: позиции разных авторов // Вестник Алтайского государственного аграрного университета: электронный научный журнал. – 2008 [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/journal/n/vestnik-altayskogo-gosudarstvennogo-agrarnogo-universiteta> (дата обращения: 12.04.2019).
30. Криворотов, В. В. Конкурентоспособность предприятий и производственных систем: учебное пособие / В. В. Криворотов, А. В. Калина, С. Е. Ерыпалов. - Москва : ЮНИТИ, 2015. – 351 с
31. Кузубов, А.А. Анализ системы управления конкурентоспособностью предприятия // Фундаментальные исследования: электронный научный журнал. – 2015 [Электронный ресурс]. URL: <https://www.fundamental-research.ru/ru/article/view?id=39672> (дата обращения: 12.04.2019).
32. Международная конкуренция. Конкурентные преимущества стран/Портер М.Е. - М.:Альпина Пабл., 2016. - 947 с.
33. Минаков, И.А. Экономика и управление предприятиями, отраслями и комплексами АПК: учебник. - СПб.: Издательство «Лань», 2017. – 404 с.
34. Надеин, Н.В Теоретические исследования формирования и развития конкурентоспособности организаций [Текст] / Н.В. Надеин // Экономика и право. – 2015. - № 2. – С. 157-163.

35. Политэкономия. Краткий курс: принципы политической экономии [Текст]: учебник / И. Албин [и др.]. – М. : Алгоритм, 2016. – 432 с.
36. Пласкова, Н.С. Стратегический и текущий экономический анализ. – 2-е изд. – М.: Эксмо, 2016. – 640 с. [Электронный ресурс]. URL: <https://books.google.ru/books?id> (дата обращения: 06.06.2019).
37. Савицкая, Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия [Текст]: учебник. 3-е изд., испр. и доп. М.: ИНФРА-М, 2010. – 330 с.
38. Сафронова, Н.А. Экономика предприятия [Текст]: учебник для вузов / Н.А.Сафронова. — М.: «Юристъ», 2016. — 584 с.
39. Сальникова, Ю.К. Методологический подход к оценке потенциала модернизации предприятия // Вестник южно-Российского гос. техн. ун-та (НПИ): электронный научный журнал. – 2014 [Электронный ресурс]. URL: <https://www.fundamental-research.ru/ru/article/view?id=39672> (дата обращения: 06.06.2019).
40. Сайт раскрытия информации «Интерфакс». Раздел: Поиск по компаниям. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.e-disclosure.ru/> (дата обращения 09.06.2019).
41. Сайт Sbis. Раздел: Электронный документооборот. Режим доступа: <https://www.gks.ru/folder/10705> (дата обращения 15.11.2019).
42. Сорокина, И.Э Методы оценки конкурентоспособности хозяйствующих субъектов // Маркетинг в России и за рубежом: электронный научный журнал. – 2015 [Электронный ресурс]. URL: <http://www.mavriz.ru/articles/2005/4/3833.html> (дата обращения: 01.06.2019).
43. Союз строителей Тюменской области. Раздел: Список организаций. [Электронный ресурс]. URL: <http://ssrto.ru/> (дата обращения 09.06.2019).
44. Теория организации: учебник. Региональный финансово-экономический инс-т. – Курск, 2008. – 240 с. [Электронный ресурс].URL: [http://lib.rfei.ru/system/64/64Теория%20организации%20\(основной%20учебник\).pdf](http://lib.rfei.ru/system/64/64Теория%20организации%20(основной%20учебник).pdf)(дата обращения 09.07.2019).

45. Фатхудинов, Р.А. Стратегический маркетинг [Текст]: учебник для вузов. 5-е издание. / Р.А. Фатхудинов. – СПб.: Питер, 2008. - 368 с.
46. Федеральная служба государственной статистики по Тюменской области, Ханты – Мансийскому автономному округу – Югре и Ямало – Ненецкому автономному округу [Электронный ресурс]. URL: <http://tumstat.gks.ru/> (дата обращения: 15.06.2019).
47. Хан, А.В. Оценка конкурентоспособности предприятия на основе комплексно - комбинированного подхода // Известия Российского государственного педагогического университета им. А.И. Герцена: электронный научный журнал. – 2011 [Электронный ресурс]. URL: <https://cyberleninka.ru/journal/n/izvestiya-rossiyskogo> (дата обращения: 01.06.2019).
48. Центральная база статистических данных. Официальный сайт Росстата. Строительство [Электронный ресурс] URL: http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_m (дата обращения: 06.05.2019)
49. Экономический словарь. www.abc.informbureau.com [Электронный ресурс] URL: http://abc.informbureau.com/html/aadiidiiuoeaiiue_eiieaen.ht (дата обращения: 05.05.2019)
50. Экономическая теория. Политэкономия. [Текст]: учебник / под ред. Г.Журавлевой. – М.: Инфра – М, 2016. – 864 с.

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение 1

Особенности и специфические черты строительной отрасли

Особенность	Характеристика
<p>1. Неподвижность объектов строительства и подвижность средств и орудий производства</p> <p>2. Большая капиталоемкость и материалоемкость строительного производства</p>	<p>Производство строительной продукции осуществляется по утвержденному проекту в конкретном месте и предполагает наличие временных конструкций для рабочих, складских помещений для хранения материалов и т.п., большая часть материалов должна быть вовлечена в производственный процесс сразу после их выпуска. В связи с этим, увеличивается значимость эксплуатируемых машин и механизмов строительных материалов и трудовых ресурсов для сохранения стабильности производственного процесса.</p>
<p>3. Влияние окружающей среды на технологический процесс</p>	<p>К примеру, в зимний период строительство приводит к увеличению себестоимости СМР на основании применения более качественных строительных материалов и инструментов. Продолжительность строительства может исчисляться годами, поэтому необходимо регулярно учитывать происходящий рост тарифов, цен на ГСМ и т.п. с начала каждого года, и, следовательно, увеличение себестоимости строительных работ не по вине предприятий, а по объективным обстоятельствам. В некоторых случаях у предприятий может резко увеличиваться потребность в оборотных средствах, которая в основном покрывается за счёт заёмных средств. Также эти факторы влияют на характер планирования объемов получаемой прибыли.</p>
<p>4. Бригадная форма организации труда</p>	<p>Для рационального разделения предполагается установление производственных связей в рамках одного или между различными предприятиями и объединение рабочих в различные производственные бригады.</p> <p>. (т.е. за счет эффективного использования трудовых ресурсов повышается выработка работающих и т.п) .</p>
<p>5. Особая форма специализации</p>	<p>Специализация предприятий не всегда предполагает разделение различных видов строительной деятельности. К примеру, в период кризиса, специализация на строительстве загородных дачных построек , так как это напрямую зависит от доходов населения .</p>

Источник:[11,32]



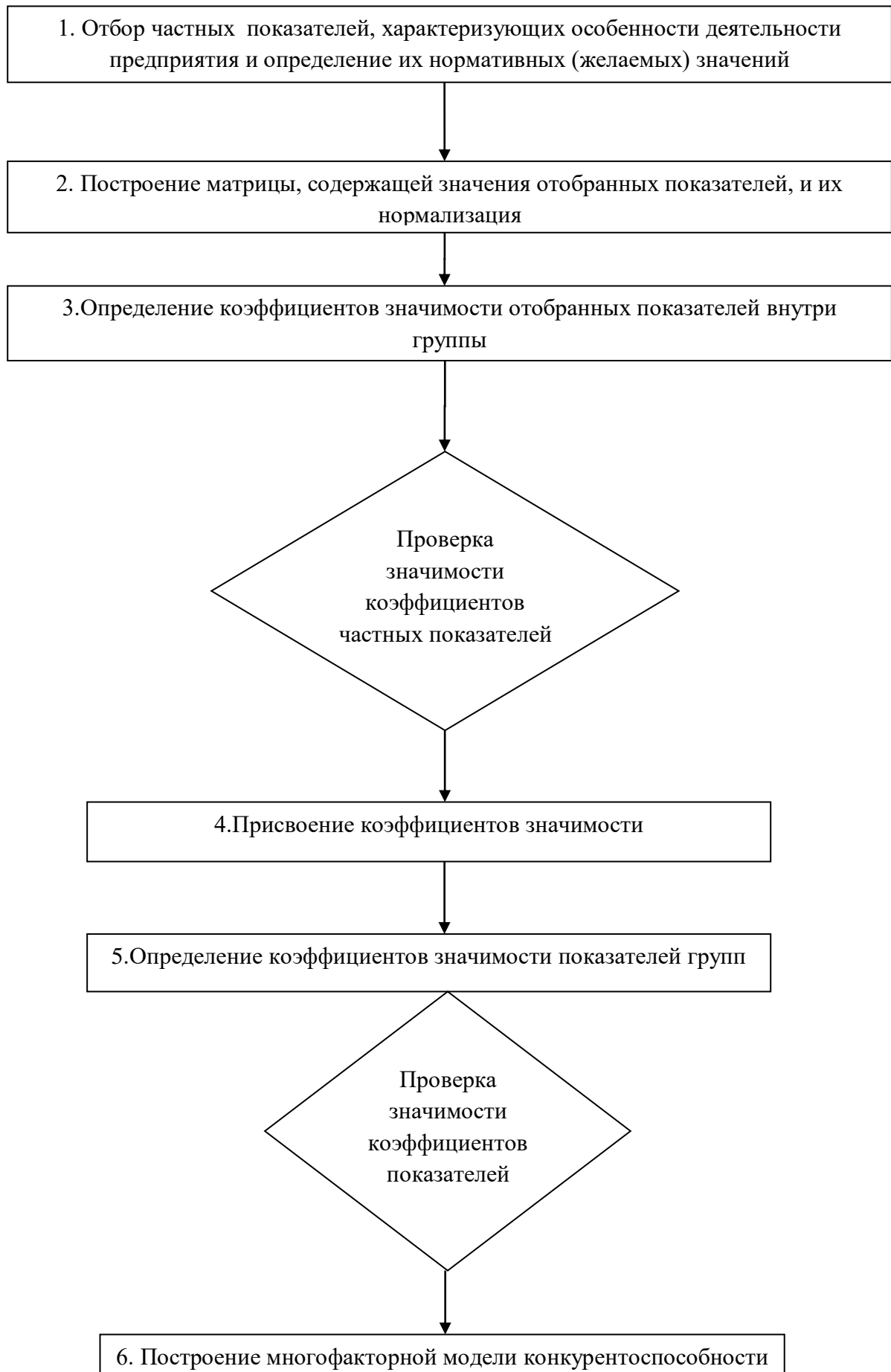
Рисунок 1.1 – Классификация подходов к трактовке конкурентоспособности

Сводная таблица по методикам оценки конкурентоспособности предприятия

Методика оценки	Результаты	
	Плюсы	Минусы
Оценка интегральным подходом конкурентоспособности предприятия, предложенная И. Максимовым	Достаточное количество показателей, что позволяет объективно оценить финансово – хозяйственную деятельность предприятия.	Единичные показатели конкурентоспособности рассчитываются в несопоставимых величинах. Метод перевода этих показателей в относительные величины, предложенный автором, значительно снижает субъективность итоговой оценки, а также делает невозможным определение динамики конкурентоспособности предприятия за длительный промежуток времени.
Сравнительная рейтинговая оценка с использованием метода расстояний Ненашева Е.В .	Метод позволяет выявить резервы повышения конкурентоспособности и нацелить управленческие решения на улучшение параметров, по которым конкуренты имеют преимущества.	Используемые показатели отражают только финансово - экономическое положение предприятия; сложность при получении исходных данных.
Модель М.Портера	Наглядное структурирование конкурирующих сил на рынке для достижения конкурентоспособности.	Отсутствует возможность проследить динамику факторов воздействия; не дает конкретных рекомендаций по достижению конкурентных Преимуществ.
Модель Р.Фатхутдинова	Математическая модель оценки конкурентоспособности.	Рассматривает через призму товаров, которые производят фирмы, что исключает из анализа важные факторы

Источник:[1,41]

Алгоритм построения многофакторной модели



ТОП-10 застройщиков Тюменской области по объему текущего строительства
за 2018 год

Место	Наименование, регион	Строится, м ²	Место по РФ	ЖК	МД	БД	ДАП	Доля в регионе
1	ТДСК, Тюменская область	233 367	70	3	18	54	0	12,54%
2	Меридиан Констракшн, Тюменская область	181 729	113	4	16	0	0	9,77%
3	Брусника, Тюменская область	170 404	19	4	13	0	1	9,16%
4	СК Снегири, Тюменская область	120 698	194	1	6	0	0	6,49%
5	ПСК Дом, Тюменская область	106 449	228	1	15	0	0	5,72%
6	ГК ТИС, Тюменская область	94 018	257	3	8	0	0	5,05%
7	СК Сибстройсервис, Тюменская область	91 967	270	2	8	0	0	4,94%
8	Завод ЖБИ-3, Тюменская область	86 534	289	2	12	0	0	4,65%
9	ГК ЭНКО, Тюменская область	60 734	421	3	12	0	0	3,26%
10	Тюменгазстрой, Тюменская область	55 864	446	2	5	0	0	3

Источник: [26]

**План мероприятий повышения уровня конкурентоспособности
строительного предприятия**

Группа показателей	Мероприятия
Финансовые	1. Оптимизация финансовой структуры и структуры капитала; 2. Продажа избыточных активов; 3. Реструктурирование долгов; 4. Использование процедур налогового планирования; 5. Разработка системы бюджетирования; 6. Поиск и привлечение инвесторов; 7. Перераспределение инвестиционного портфеля; 8. Обеспечение льготами покупателей при долевом строительстве; 9. Уменьшение зависимости от заемных средств.
Производственные	1. Сокращение затрат на производство за счет повышения производительности, экономии сырья, электроэнергии и т.п.; 2. Диверсификация производства; 3. Прекращение и консервация нерентабельного производства; 4. Применение новых технологий; 5. Приобретение новых строительных материалов с меньшим удельным расходом на единицу строительной конструкции.
Управленческие	1. Установление долгосрочных контактов с поставщиками; 2. Совершенствование процедур по связям с общественностью 3. Разработка фирменного стиля.
Конкурентоспособность услуг	1. Повышение качества обслуживания; 2. Привлечение дистанционных способов взаимодействия с клиентами; 3. Инвестирование в новые технологии; 4. Обучение обслуживающего персонала; 5. Стимулирование персонала.

Источник: [авторская разработка]