

16. Рикардо Д. Начала политической экономии и налогообложения /Д. Рикардо. – М.: Госполитиздат, 1955. – Т. 1. – 1955. – 360 с.
17. Олин Б. Межрегиональная и международная торговля / Бертиль Олин, Эли Хекшер // Вехи экономической мысли: Т. 6. Международная экономика / Под общ. ред. А.П. Киреева; Гос. ун-т – Высшая школа экономики, Ин-т «Экономическая школа». – М.: ТЕИС, 2006. – С. 157 – 175.
18. Маршал А. Оценка эффективности бизнеса / А. Маршал, Г. Мейер. – М.: Вершина, 2004. – 247 с.

658:339.137.2

*Беляев А.С., аспирант,
Харьковская национальная академия городского хозяйства*

ФАКТОРЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В условиях мирового финансово-экономического кризиса конкурентоспособность (КСП) становится объективным индикатором эффективности экономической деятельности. Определение и рациональное использование ресурсов КСП предприятий позволит оценить и повысить ее уровень.

Общие вопросы факторов КСП предприятий изложены в работах А. Градова, А. Дайана, Н. Кизима, М. Портера, А. Томпсона и А. Стрикленда, Р. Фатхутдинова и др. Вопросами факторов конкурентоспособности строительных предприятий занимались М. Ковальский, Ю. Куликов, А. Тищенко, В. Торкатюк и др.

КСП как экономическая категория является многоаспектной, имеет различные иерархические уровни, может выступать одним из основных показателей эффективности деятельности предприятий. Однако не существует ни общепринятого определения «КСП предприятия», ни набора факторов, ни универсального метода, по которому ее можно оценить [2].

В данной статье автор ставит цель проанализировать общие факторы КСП предприятий и выделить основные для строительных предприятий.

Для выделения ключевых факторов КСП строительных предприятий, необходимо рассмотреть понятия «строительное предприятие» и «предприятие строительного комплекса» и установить их отличительные особенности. Строительный комплекс – совокупность отраслей, производств и организаций, которые характеризуется тесными устойчивыми экономическими, организационными, техническими и технологическими связями в получении конечного результата – обеспечение производства основных фондов народного хозяйства [9]. Из приведенного определения, «предприятия строительного комплекса» – достаточно широкое понятие, включающее собственно строительные предприятия, а также др. предприятия, которые обеспечивают вспомогательную деятельность по производству и реализации строительной продукции. Это могут быть различные агентства недвижимости, занимающиеся продажей продукции жилищного строительства, банки, привлекающие инвесторов в строительную деятельность, предприятия по добыче и производству строительных материалов и др. Все эти предприятия непосредственно влияют на строительные предприятия, однако, сами не производят строительную продукцию, готовую для конечных потребителей. Поскольку именно строительные предприятия производят продукцию, готовую для конечного потребления, они заслуживают пристального внимания и всестороннего изучения. Строительные предприятия являются промышленными предприятиями, к ним применимы все научные разработки по оценке их КСП. Исходя из этой точки зрения необходимо на основе обзора общих факторов КСП предприятий выделить ключевые для строительных предприятий.

Факторы – основные ресурсы производственной деятельности предприятия, движущие силы экономических производственных процессов, влияющие на результат производственной, экономической деятельности [10].

При этом следует отличать понятия «факторы КСП предприятий» от понятия «конкурентные преимущества», под которыми [3] понимаются «положительные отличия продукции, технологий, бизнес-процессов, организационных структур и систем управления предприятия, возникающие или целенаправленно создающиеся в результате взаимодействия внешних или внутренних изменений с динамическими способностями предприятия и обеспечивающие его превосходство над конкурентами в краткосрочном или долгосрочном периоде». Известно, что факторы КСП предприятий являются ресурсами, которые могут быть использованы для обеспечения КСП предприятий, а конкурентные

преимущества – те отличительные особенности предприятия, которые оно уже использует или будет использовать в перспективе.

Также, в отличие от конкурентных преимуществ, которые являются источником наличия и повышения КСП предприятия, факторы могут выступать в роли стимуляторов или дестимуляторов КСП предприятий. Необходимо выявлять имеющиеся и возможные сильные и слабые стороны в деятельности предприятия, а также конкурентов и потенциальных конкурентов. Это позволит создать объективную основу для оценки и повышения КСП предприятий.

Согласно работе [3] основным утверждением ресурсной концепции КСП предприятий является то, что каждое предприятие в принципе может обладать неоднородными ресурсами и возможностями, которые сложно было бы изменить из-за сложности процесса их накопления и которые являются источниками рент, недоступных для других предприятий. Исходя из этого утверждения, каждое предприятие обладает уникальным набором ресурсов, которые могут быть использованы при оценке и повышении его КСП.

Общие характеристики факторов внешней среды выделены в работе [11]: взаимосвязь, сложность системы факторов, динамичность и подвижность, неопределенность информации о среде, конгруэнтность (уровень соответствия реального состояния элементов внешней среды представлениям предприятия о них), эмерджентность (система характеризуется новым качеством, не являющимся простой арифметической суммой качеств её элементов), предсказуемость, управляемость.

Этим набором характеристик обладают и внутренние факторы КСП предприятий, за исключением неопределенности информации о внутренней среде, к ним можно добавить наличие в данный момент и объём ресурса [6].

Сравнительный анализ подходов к классификации факторов КСП предприятий представлен в табл. 1.

Таблица 1

Сравнительный анализ подходов к классификации факторов КСП предприятий

Авторы классификации	Признак классификации	Факторы КСП	Комментарии к подходу
1	2	3	4
М. Портер [8]	приоритетность влияния	1) основные; 2) развитие	- достаточно полный охват признаков классификации; - учитывает развитие системы, т.е. динамичность; - нет четких критериев разделения на группы; - разработаны для развитых экономик
	степень специализации	1) общие; 2) специализированные	
	присущие изначально или приобретённые	1) присущие изначально; 2) приобретённые	
А. Дайан, А. Олливе и Р. Урсе [1]	векторы компетентности	1) концепция товара и услуги; 2) качество; 3) цена; 4) финансы; 5) торговля; 6) послепродажное обслуживание; 7) внешняя политика предприятия; 8) предпродажная подготовка	- дает достаточно полную картину о деятельности предприятия; - может служить основой для ресурсной оценки КСП предприятия; - не учитывает важных факторов внешней среды (например, привлекательность отрасли)
Д. Кревенс [5], Р. Фатхутдинов [14]	пространственный	1) внутренние; 2) внешние	- может быть положена в основу позиционирования предприятия на рынке; - возможность построения на основе внешних и внутренних «дерева факторов»
А. Томпсон и А. Стрикленд [12]	функциональный	1) технологические; 2) производственные; 3) распределительные; 4) маркетинговые; 5) квалификационные; 6) организационные; 7) др.	- достаточно полный охват деятельности предприятия; - может служить основой для оценки КСП предприятия; - сведение факторов КСП к деятельности предприятия, не учитывает влияние внешней среды
А. Градов [15]	функциональный	1) технические; 2) технологические; 3) кадровые; 4) пространственные; 5) ресурсы организационной системы; 6) информационные; 7) финансовые	- концентрирует внимание на основных аспектах деятельности предприятия; - разработана четкая процедура их оценки, однако выделение и оценка проводится на основе субъективных мнений экспертов
В. Катылко [2]	формы существования	1) материальные; 2) нематериальные	- выделение группы нематериальных факторов в других подходах отсутствует; - сложность оценки нематериальных факторов КСП предприятий
Н. Кизим [3]	функциональный	1) финансовое состояние; 2) технико-технологический уровень; 3) инвестиционно-инновационная активность; 4) маркетинг; 5) персонал	- охватывает основные направления деятельности предприятия; - может быть конкретизирована в контексте деятельности предприятия, выбор зависит от субъекта оценки
Р. Фатхутдинов [14]	временной	1) тактические; 2) стратегические	- распределение по времени помогает при разработке стратегии предприятия; - возможны изменения в использовании тех или иных

			факторов со временем
Ю. Куликов [6]	функциональный	1) финансовые; 2) человеческие; 3) ресурс «исполнитель»	- отражает основные аспекты деятельности строительных предприятий; - однако данные ресурсы привязаны только к производственной деятельности
О. Лукинов [7]	производственно-функциональный	1) цена продукции; 2) качество; 3) сокращенные сроки строительства; 4) репутация (имидж); 5) участие в тендерных торгах и их выигрыш; 6) эффективное управление; 7) рациональное использование ресурсов; 8) новейшие технологии и человеческий фактор	- учитывает основные аспекты деятельности предприятий строительной отрасли; - не уделяет внимание внешним факторам
В. Торкатюк [13]	производственно-функциональный	1) ресурсы производственной системы (производственная мощность, техника, технология и др.); 2) финансовые; 3) кадровые	- основной упор на ресурсах системы производства с целью обеспечения выпуска конкурентоспособной продукции как основы эффективной деятельности предприятия

Вышеприведенный анализ показал, что авторы предлагают как различные признаки классификации, так и разные наборы факторов, т.е. составляющих КСП предприятий. Это обусловлено сложностью деятельности и наличием внутренних и внешних рисков [3]. В работе [11] предлагается экспертным путём отбирать факторы для оценки КСП строительных предприятий. Поскольку промышленное предприятие является системой, состоящей из внешней и внутренней среды, предлагается авторский подход к формированию ключевых факторов КСП строительных предприятий в виде «дерева факторов» (рис. 1).

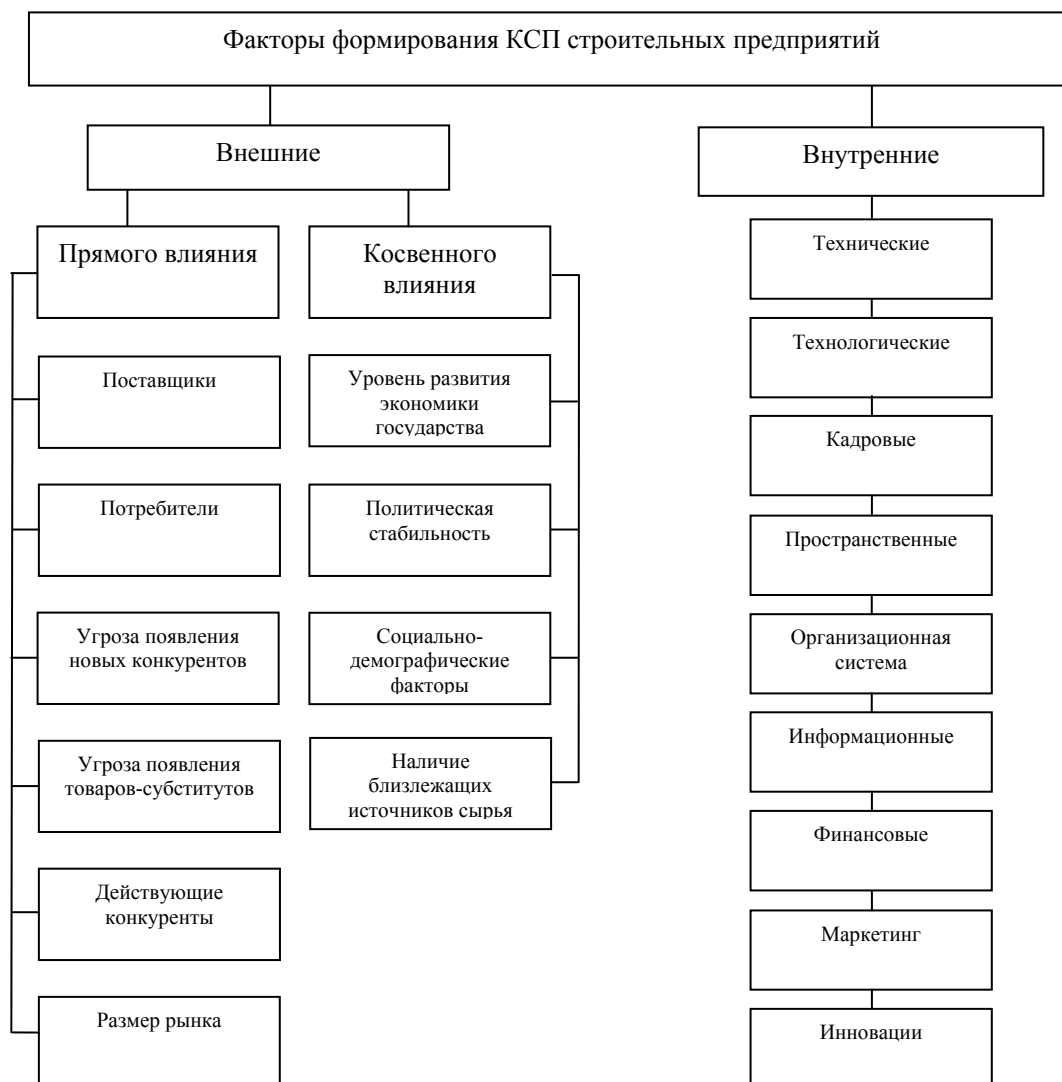


Рис. 1. Система факторов КСП строительных предприятий

Представлений підхід відображає ключові фактори КСП підприємств. Він може бути покладеною основою оцінки КСП будівельних підприємств. До зовнішніх факторів прямого впливу М. Портера [8] додано фактор розміру ринку, оскільки вихід будівельного підприємства на нові ринки пов'язаний з певними труднощами. Фактори косвенного впливу здійснюють косвенне впливання на діяльність будівельних підприємств, але іноді стають вирішальною силою для забезпечення його КСП (в умовах економічного кризи).

Результуючим вектором КСП будівельного підприємства є КСП його продукції, забезпечувана внутрішніми факторами КСП підприємств, які виділені А. Градовим [15], ким, на думку автора, необхідно додати маркетинг і інновації, вплив яких на забезпечення КСП продукції в останнє час активно зростає.

Таким чином, аналізуючи наведені фактори, підприємство зможе об'єктивно оцінити КСП і прийняти відповідні заходи по її підвищенню. Також слід відзначити, що представлена класифікація факторів КСП будівельних підприємств не є виснажливою. Однак вона може слугувати основою для подальшого уточнення системи факторів КСП для будівельних підприємств.

Література

1. Академія ринку: маркетинг / А. Дайан, Ф. Букерель, Р. Ланкар і др. – М.: Економіка, 1993. – 574 с.
2. Катяло В.С. Теорія стратегічного управління: етапи розвитку і основні парадигми / В.С. Катяло // Вестник СПбГУ. Серія «Менеджмент». – Вип. 3 (№24), 2002. С. 3-26.
3. Кизим М.О. Інтегровані структури бізнесу: проблеми теорії та практики оцінювання конкурентоспроможності / М.О. Кизим, В.С. Пономаренко, В.М. Горбатов, О.М. Ястремська. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2010. – 368 с.
4. Ковальський М.І. Управління будівельством: досвід США, Японії, Великобританії, ФРН, Канади / М.І. Ковальський. – М.: Стройиздат, 1994. – 416 с.
5. Кривенс Д. Стратегічний маркетинг / Д. Кривенс. – М.: Вільямс, 2008. – 512 с.
6. Куликов Ю.А. Оцінка якості рішень в управлінні будівельством / Ю.А. Куликов. – М.: Стройиздат, 1990. – 144 с.
7. Лукинов О.В. Оцінка конкурентоспроможності будівельних підприємств: автореф. дис. на соиск. уч. степ. канд. екон. наук: спец. 08.00.05 «Економіка і управління народним господарством» / О.В. Лукинов. – М., 2003. – 23 с.
8. Портер М. Міжнародна конкуренція / М. Портер; пер. з англ., під ред. В.Д. Щетиніна. – М.: Міжнародні відносини, 1993. – 896 с.
9. Російська архітектурно-будівельна енциклопедія. Економіка будівництва і інвестиційний процес / під ред. Е.В. Басіна. М.: Альфа, 1996. – 574 с.
10. Сучасна економіка: Словарь-справочник ділового чоловіка / Р.І. Минцо-Шапіро. – Симферополь: ЧП «Ельїн»», 2002. – 352 с.
11. Тищенко А.Н. Формування конкурентної позиції підприємства в умовах кризи: монографія / під общ. ред. А.Н. Тищенко. – Х.: ІД «ІНЖЕК», 2007. – 376 с.
12. Томпсон А.А. Стратегічний менеджмент: концепції і ситуації для аналізу / А.А. Томпсон, А.Дж. Стрікланд; пер. з англ. – М.: Изд. Дом «Вільямс», 2006. – 928 с.
13. Торкатюк В.І. Математичний апарат і методи формування оптимальних параметрів управління процесом функціонування будівельного підприємства: монографія / В.І. Торкатюк, Л.Н. Шутенко, І.А. Дмитрук, А.С. Дудолад і др. / під общ. ред. В.І. Торкатюка. – Х.: ХНАГХ, 2007. – 824 с.
14. Фатхутдінов Р. А. Стратегічний менеджмент: учеб. посібник / Р.А. Фатхутдінов. – М.: ЗАО «Бізнес-школа. Інтел-синтез», 1997. – 304 с.
15. Економічна стратегія фірми: уч. пос. / під ред. А.П. Градова. – СПб.: Спецлітература, 1999. – 589 с.

655.1:338.242.2

*Воржасова Ю.П., аспірант,
Національний Технічний Університет України «Київський Політехнічний Інститут»*

ОСНОВНІ СКЛАДОВІ ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНОЇ ПОЛІТИКИ ПОЛІГРАФІЧНОГО ПІДПРИЄМСТВА

У сучасних економічних умовах все більшої актуальності набуває питання формування конкурентної політики підприємств. Правильно сформована конкурентна політика дозволяє підприємствам досягати високого рівня конкурентоспроможності. Оптимізація формування та