
ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ МАРКЕТИНГОВОГО МЕХАНИЗМА К УПРАВЛЕНИЮ РИСКАМИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ИНВЕСТИЦИОННО- СТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА

Хрусталеv Борис Борисович,

доктор экономических наук, профессор кафедры экономики, организации и управления производством Пензенского государственного университета архитектуры и строительства; hrustalev_bb@mail.ru

Моисеева Ангелина Александровна,

аспирант кафедры экономики, организации и управления производством Пензенского государственного университета архитектуры и строительства; moiseeva85@mail.ru

В статье рассматривается роль товаропроизводителя и потребителя готовой продукции в современных условиях рыночной экономики; рассматриваются специфические особенности строительства, а также особенности образования основных видов потерь в процессе строительного производства; обосновывается необходимость применения в практике строительных предприятий маркетингового механизма к управлению рисками и описывается последовательность этапов его разработки.

Ключевые слова: рыночная экономика, строительное производство, риск, потери, товаропроизводитель, потребитель, маркетинговый механизм.

При переходе России от командно-административной к рыночной экономике, коренным образом меняется не только система управления государством, но и подходы к управлению предприятием. С развитием рыночных отношений и усилением конкуренции в России особенную актуальность приобретают вопросы риск-менеджмента. Причем особенную активность в этой области проявляют не только финансовые компании, но и компании нефинансового сектора, таких отраслей народного хозяйства, как: строительство, еще совсем недавно далекие от страхования, управления рисками и разработок всевозможных управленческих и маркетинговых механизмов. Объяснить подобный интерес строительных компаний можно следующим: дело в том, что ключевая роль в период командно-административной экономики отводилась государству, на уровне которого

директивно планировались все пропорции производства, строительства, потребления и распределения материальных благ и ресурсов. При этом доводя до строительных предприятий обязательные планы, государство четко регламентирует что, как и в каком количестве производить, какие инвестиции и куда направлять, кому поставлять готовую продукцию, по какой цене и сколько. При этом все риски строительства государство принимало на себя, и потому не было необходимости в управлении рисками на уровне предприятия.

После краха коммунистических режимов и распада СССР (в начале 90-х гг. XX в.) командно-административная экономика была признана несостоятельной и на ее смену приходит рыночная экономика, которая является полярно противоположной командно-административной экономической системе и базируется на теории неограниченной экономической конкуренции при ограниченном вмешательстве государства в экономику и деятельность хозяйствующих субъектов. И если раньше капитальные вложения, строительство и потребитель были оторваны друг от друга, и имели возможность «соединиться» только через длительную цепочку времени всевозможных директивных документов, то в условиях рыночной экономики, эти процессы максимально сблизились во времени, оказавшись взаимоувязанными и взаимозависимыми. Теперь строительные предприятия, осуществляя свою деятельность в условиях нарастающей неопределенности и изменчивости экономической среды, вынуждены самостоятельно принимать меры по разрешению, снижению и управлению рисками, управлению маркетингом и конечным результатом своей деятельности. Помимо этого, с развитием рыночных отношений и усилением конкуренции значительно возросла роль и значение потребителя, работа с которым, в современных условиях, должна занимать центральное место в комплексе менеджмента и маркетинга организаций разного уровня и профиля.

Учитывая вышеизложенное, необходимость применения именно маркетингового подхода к управлению рисками строительного предприятия, ориентированного прежде всего на согласование интересов товаропроизводителя (в нашем случае строительного предприятия) и конечного потребителя готовой строительной продукции выступает как приоритетная задача в современных условиях рынка, что и определяет особый интерес поиска путей ее разрешения.

При изучении деятельности предприятий строительного комплекса, необходимо учитывать ряд особенностей свойственных строительному производству. Под строительным производством будем понимать комплекс подготовительных и основных строительного-монтажных и специальных работ при возведении зданий и сооружений.

Итак, к числу важнейших специфических особенностей строительного производства можно отнести следующие:

- специфичный характер строительной продукции, которая во всех

случаях является территориально закрепленной и может использоваться лишь там, где создается;

- большое количество участников в системе инвестиционно-строительного комплекса, в числе которых: транспортные предприятия, поставщики сырья и материалов, генподрядные и субподрядные предприятия, проектные организации, частные инвесторы, потребители готовой строительной продукции, а также многообразие хозяйственных связей с другими отраслями народного хозяйства;

- длительность строительного производства, а также значительная продолжительность подготовительного и основного периодов, что требует привлечения больших затрат на длительный период времени (материалоемкость, капиталоемкость);

- высокая степень зависимости строительного производства от климатических и погодных условий;

- высокая подверженность системы инвестиционно-строительного комплекса факторам риска и неопределенности и т.д

Таким образом, деятельность предприятий инвестиционно-строительного комплекса представляет собой сложный процесс по формированию конечного строительного продукта, реализованного посредством определенного взаимодействия участников-субъектов инвестиционно-строительной деятельности с высокой подверженностью строительной системы факторам неопределенности и риска [1]. Условно сложный процесс по формированию конечного строительного продукта можно сгруппировать в несколько организационно-экономических переделов, т.е. совокупности рационального развития производственных процессов (основного, вспомогательного, обслуживающего), использования основных видов ресурсов строительного производства (трудовых, материальных, технических и т.д.), функционирования предприятий различных отраслей, форм собственности и назначения, необходимых для получения конечного продукта, характерного для данных предприятий [2] (Блок 1, рис. 1; табл.).

Предприятия строительного комплекса, работающие в рамках своего организационно-экономического передела (ОЭП-и) (Блок 1, рис. 1) решают свои локальные задачи стратегического и тактического характера, стремясь при этом к оптимизации основных параметров своей деятельности, а именно: к минимизации затрат, времени; рациональному использованию всех видов ресурсов; минимизации удаленности друг от друга ресурсного центра и строительных площадок; максимизации уровня качества выполненных работ, и получению максимального экономического эффекта от реализации инвестиционно-строительного проекта, а также самосохранению и развитию.

Но поскольку, каждое предприятие комплекса, является открытой системой, оно испытывает на себе непрерывное влияние факторов внешней и внутренней среды (иными словами, факторов риска), которые, как правило,

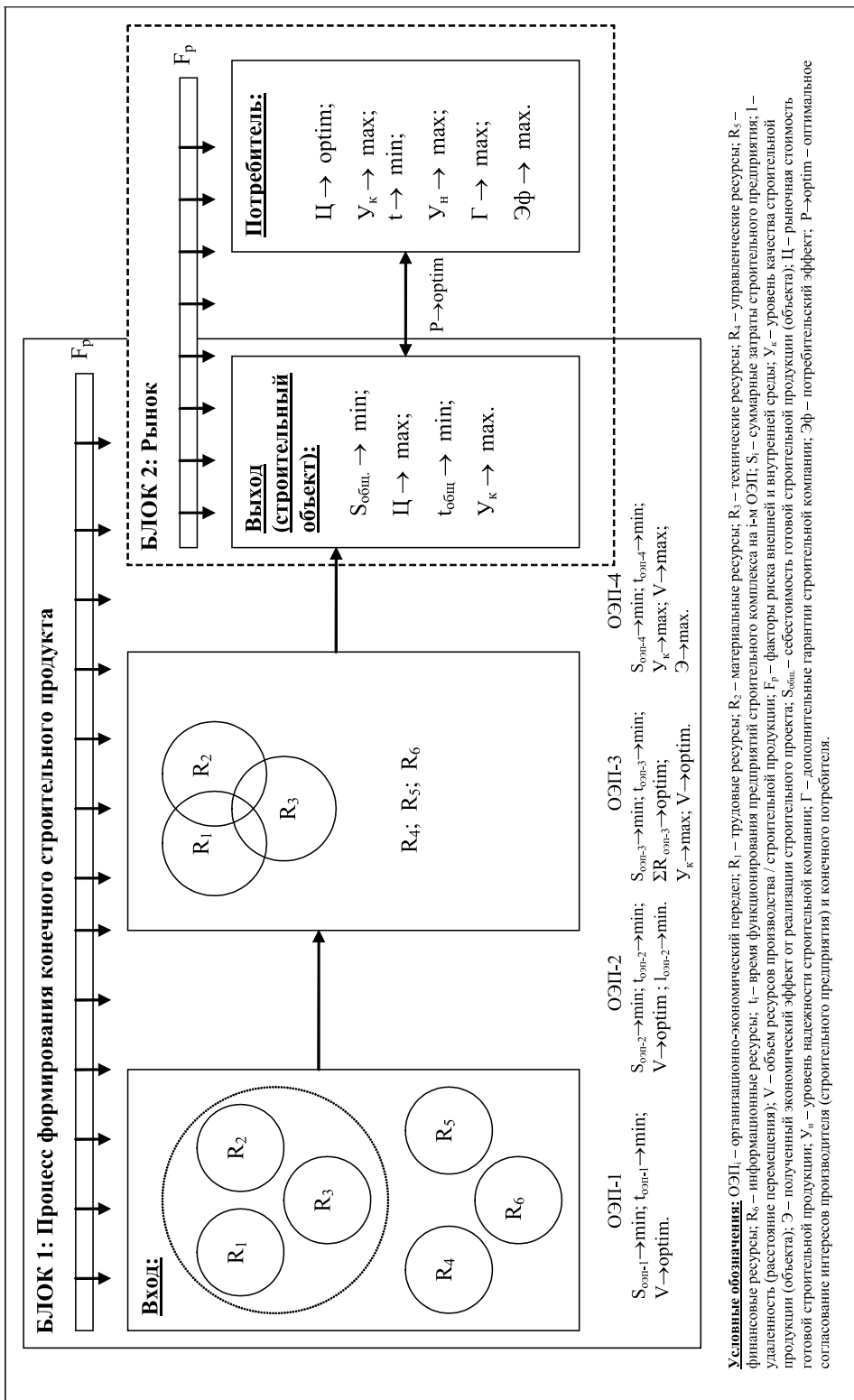


Рис. 1. Особенности деятельности строительного предприятия в условиях рынка

имеют негативное воздействие на строительную систему и приводят к тому, что производственные процессы (основные, вспомогательные, обслуживающие) и основные параметры строительного производства в пределах каждого из переделов (ОЭП-*i*) существенно отклоняются во времени и пространстве от нормального своего развития [1], что предопределяет процесс образования в системе значительных потерь (времени ($\sum(\Delta t_i + \Delta t'_i)$) и дополнительных затрат ($\sum \Delta S_i$) и убытков при создании конечной строительной продукции (рис. 2).

Таблица

Основные организационно-экономические переделы формирования конечного строительного продукта

№ п/п	Условное обозначение организационно-экономического передела	Характеристика организационно-экономического передела	Основные участники (предприятия)	Критерии оценки Организационно-экономического передела
1	2	3	4	5
1	ОЭП–1	Производство и изготовление всех видов сырья, полуфабрикатов, строительных материалов необходимых для строительства	Внутренние и внешние предприятия комплекса (карьеры, посреднические фирмы, лесхозы, заводы, фабрики, комбинаты и т.д.), специализирующиеся на производстве сырья и материалов	$S_{\text{ОЭП-1}} \rightarrow \min;$ $t_{\text{ОЭП-1}} \rightarrow \min;$ $V \rightarrow \text{optim.}$
2	ОЭП–2	Перемещение и поставка всех видов ресурсов производства на объекты строительства	Внутренние и внешние автотранспортные предприятия комплекса, частные предприниматели, инвесторы и финансовые компании	$S_{\text{ОЭП-2}} \rightarrow \min;$ $t_{\text{ОЭП-2}} \rightarrow \min;$ $V \rightarrow \text{optim.};$ $\bar{I} \rightarrow \min.$
3	ОЭП–3	Возведение различных объектов строительства и рациональная концентрация всех видов ресурсов производства в строительной инфраструктуре	Основные внешние и внутренние генподрядные и субподрядные строительные предприятия, фирмы, инвесторы, финансовые структуры комплекса, проектные организации	$S_{\text{ОЭП-3}} \rightarrow \min;$ $t_{\text{ОЭП-3}} \rightarrow \min;$ $\sum R_i \rightarrow \text{optim.};$ $Y_k \rightarrow \max;$ $V \rightarrow \text{optim.}$
4	ОЭП–4	Реализация строительной продукции (объектов)	Основные заказчики, подрядчики, частные инвесторы и т.д.	$S_{\text{ОЭП-3}} \rightarrow \min;$ $t_{\text{ОЭП-3}} \rightarrow \min;$ $Y_k \rightarrow \max; V \rightarrow \text{optim.};$ $\Xi \rightarrow \max.$

Условно потери, образующиеся в строительной системе при формировании конечного строительного продукта, можно разделить на две группы – потери 1-го и 2-го рода.

Потери 1-го рода – это величина дополнительных затрат (ΔS_i) и потерь времени (Δt_i), образующихся в пределах каждого организационно-экономического передела (ОЭП- i) в результате воздействия факторов неопределенности, риска внешней и внутренней среды и другой i -ой причине.

Потери 2-го рода – это величина потерь времени ($\Delta t'_i$), образующихся на стыках между организационно-экономическими переделами, за счет увеличения длительности каждого предыдущего передела и соответственно более позднего начала каждого последующего передела.

При переходе с одного организационно-экономического передела на другой потери 1-го и 2-го рода имеют тенденцию накопления, и в результате к моменту создания конечной строительной продукции результирующие фактические показатели строительного производства значительно отличаются от плановых показателей. Так, например, фактические сроки превышают плановые в 2-2,5 раза, фактическая сметная стоимость на 30-40% превышает плановую и т.д., а строительное предприятие в свою очередь несет значительные потери (времени, ресурсов и т.д.) и убытки (нарушение договорных обязательств, нерациональное использование своих ресурсов и потенциала и т.д.). Все эти негативные моменты неизбежно отражаются на основных выходных параметрах строительного производства, что в результате неизбежно скажется на спросе на данный продукт из-за несовпадения и несогласования интересов основных участников рыночного взаимодействия (товаропроизводителя (строительной компании) и потребителя готовой строительной продукции).

А поскольку в условиях нынешней экономики товаропроизводитель и потребитель на рынке взаимосвязаны, то они не могут совершить сделки купли-продажи, не реализуя при этом свой индивидуальный интерес и не вступая в экономические взаимоотношения.

Рассмотрим же интересы основных участников рыночного взаимодействия более подробно и определим для каждого из них ряд значимых критериев, определяющих принятие решения об осуществлении рыночной сделки купли-продажи:

1 группа критериев. Совокупность критериев $X = \left\langle \sum_{i=1}^n X_n \right\rangle$, определяющих принятие решения об осуществлении рыночной сделки для товаропроизводителя (строительного предприятия или компании):

– оптимальный уровень качества готовой строительной продукции, который соответствует потребностям целевого рынка и будет удерживать на нем устойчивое положение строительной компании – X_1 ;

– сроки между выходом готовой строительной продукции на рынок и ее реализацией должны быть максимально сокращены – X_2 ;

– реализация товара (готовой строительной продукции) по максимально возможной цене с минимальными издержками производства и реализа-

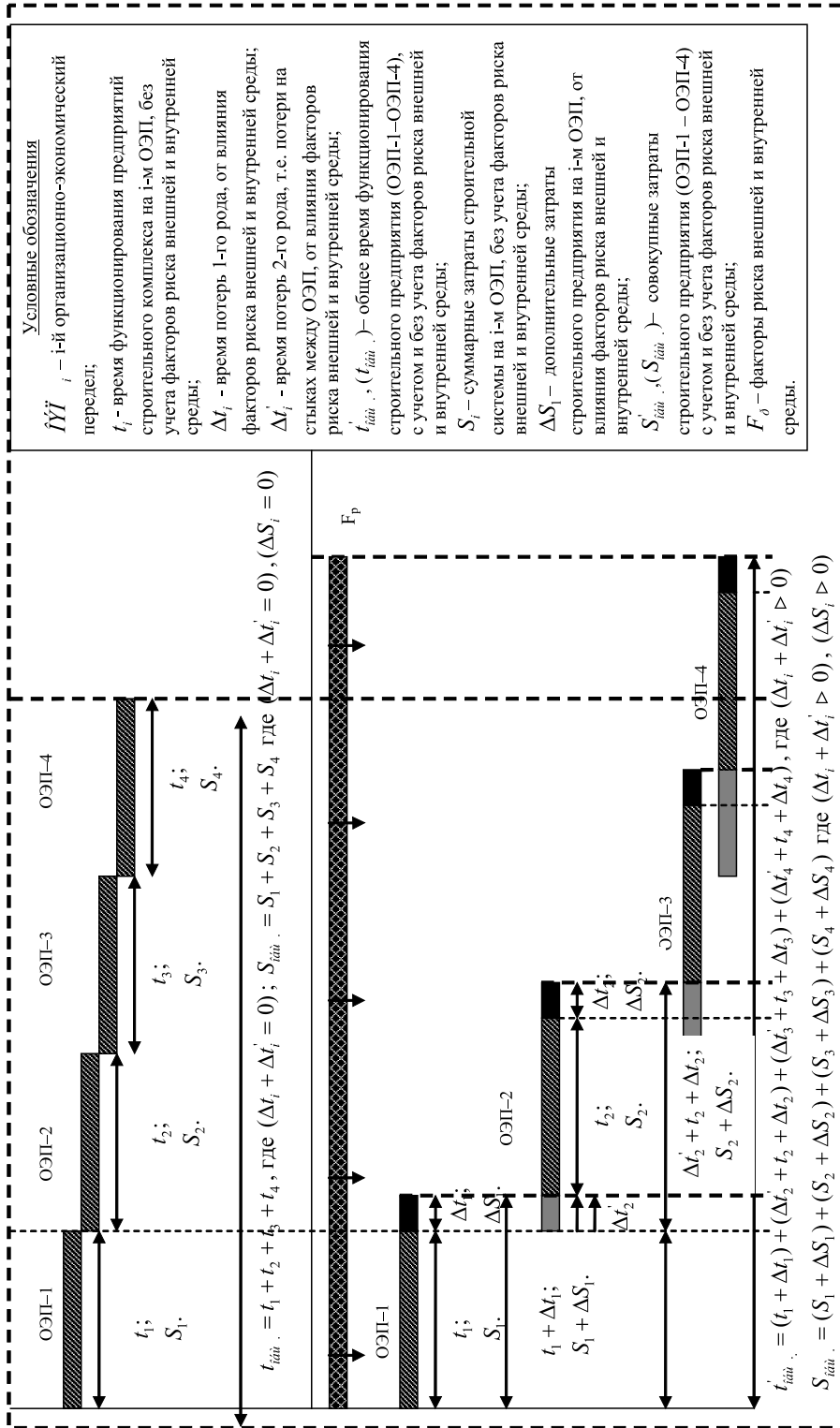


Рис. 2. Обобщенная модель влияния факторов риска на образование основных видов потерь в процессе строительного производства

ции – X_3 ;

– максимальная экономия всех видов ресурсов при обеспечении требуемого уровня качества готовой строительной продукции и дополнительного сервиса и гарантий – X_4 ;

– максимальный экономический эффект полученный строительной компанией от реализации строительного проекта – X_5 .

2 группа критериев. Совокупность критериев $Y = \left\langle \sum_{i=1}^n Y_n \right\rangle$, определяющих принятие решения об осуществлении рыночной сделки для потребителя готовой строительной продукции:

– приобретение товара (готового строительного продукта) по минимально возможной цене, при максимальном удовлетворении своих потребностей к уровню и качеству строительной продукции, дополнительным гарантиям и сервису строительной компании – Y_1 ;

– уровень качества, характеристики и свойства товара (готового строительного продукта) должны отвечать потребностям или ожиданиям сформированным у потенциальных потребителей, при этом «цена – качество товара» должны быть в оптимальном соотношении – Y_2 ;

– минимальные сроки строительства и ввод строительного объекта в эксплуатацию – Y_3 ;

– дополнительные программы и гарантии на покупку недвижимости – Y_4 ;

– высокий уровень надежности строительной компании – Y_5 ;

– максимальный потребительский эффект товара (готового строительного продукта), т.е. по мнению потенциального покупателя, товар должен обладать максимальным количеством полезных свойств и характеристик выгодно отличающих его от товаров-аналогов фирмы конкурента – Y_6 .

Для успешного принятия взаимного решения об осуществлении рыночной сделки купли-продажи необходимо обеспечить оптимальное согласование значимых для каждого участника критериев, которые описывают весь комплекс условий рыночной сделки:

$$P = \{X, Y\} \rightarrow optim$$

Таким образом, предприятию инвестиционно-строительного комплекса необходимо разрабатывать такой механизм управления рисками, который позволил бы учитывать интересы основных участников рыночного взаимодействия, а именно: товаропроизводителя, в нашем случае – строительной компании и потребителя готовой строительной продукции. Согласно этому подход к управлению рисками, должен быть маркетинговый, т.е. ориентированный на рыночные требования и ожидания потребителя, а не на экономию средств. Но при этом разработка такого управленческого механизма должна осуществляться с учетом всей сложности и специфичности строительного производства, а именно:

– поскольку инвестиционно-строительный комплекс является сложной

системой с большим количеством участников – субъектов инвестиционно-строительной деятельности, и многообразием хозяйственных связей с другими отраслями народного хозяйства, процесс определения и оценки значимых факторов риска влияющих на эффективность функционирования предприятий строительного комплекса и процесс образования основных видов потерь в строительной системе, должен осуществляться на каждом организационно-экономическом переделе с учетом специфики его деятельности;

– в пределах каждого организационно-экономического передела, с учетом его особенностей и специфики, необходимо разрабатывать и осуществлять организационно-управленческие меры воздействия на значимые факторы риска, с целью оптимизации основных параметров его деятельности и минимизации неизбежных потерь;

– оптимизация и корректировка основных параметров строительного производства на организационно-экономических переделах должна осуществляется в следующей последовательности: ($P = \{X, Y\} \rightarrow I = optim$) \rightarrow (ОЭП-4 \rightarrow ОЭП-3 \rightarrow ОЭП-2 \rightarrow ОЭП-1), что позволит прийти к оптимальному соотношению интересов участников рынка, и производить продукцию ориентированную на целевого потребителя, а также учесть и заложить в план строительства неизбежные потери и издержки (потери I и II рода), вызванные значимыми факторами риска и балансировать скорректированные параметры как исходные величины.

Таким образом, подводя итог вышесказанному, можно сделать следующие выводы:

– переход России от командно-административной к рыночной экономике ключевым образом изменил сложившиеся на протяжении длительного периода времени принципы и подходы к управлению предприятием: возросла роль и самостоятельность хозяйствующего субъекта (вне зависимости от уровня и профиля), которые в современных рыночных условиях вынуждены самостоятельно планировать свою деятельность, а также осуществлять меры по управлению рисками, управлению маркетингом и конечным результатом своей деятельности. Также коренным образом меняется и роль потребителя, который с развитие рыночных отношений и усилением конкуренции выступает ключевой фигурой на рынке;

– деятельность предприятий строительного комплекса, протекает в условиях высокой неопределенности и риска, обусловленной сложностью и специфичностью строительного производства и особенностями функционирования экономики в рыночных условиях;

– влияние факторов неопределенности риска, негативно отражаются на строительном производстве, что в результате приводит к образованию в строительной системе значительных потерь и убытков при создании конечного строительного продукта;

– к моменту выхода готовой строительной продукции на рынок

товаропроизводитель уже заложив у себя систему убытков, не уверен в успехе реализации своего продукта, из-за возможного несовпадения интересов с потребителем;

– возможность решения проблемы повышения эффективности деятельности строительных предприятий в условиях неопределенности и риска, может быть обеспечена посредством формирования маркетингового механизма управления рисками, который бы позволил в оптимальном соотношении учитывать интересы всех участников рыночного взаимодействия, а также всю сложность и специфичный характер строительного производства.

Список источников

1. Хрусталеv, Б.Б. Особенности образования и учета основных видов потерь в строительной системе на организационно-экономических переделах ее развития [текст] / Б.Б. Хрусталеv, А.А. Моисеева // Интеллект. Инновации. Инвестиции. – 2011. – № 4(2). – С.120 – 125.

2. Хрусталеv, Б.Б. Основные направления становления и эффективного развития регионального инвестиционно-строительного комплекса [текст] / Б.Б. Хрусталеv. – Пенза: ПГАСА, 2001. – 222 с.

FEATURES OF FORMATION MARKETING MECHANISM MANAGEMENT RISKS THE ENTERPRISES OF INVESTMENT BUILDING COMPLEX

Khrustalev Boris Borisovich,

Dr. Sc. of Economy, Professor of the Chair of Economics, Organization and Production Management of Penza State University of Architecture and Construction; hrustalev_bb@mail.ru

Moiseeva Angelina Alexandrovna,

Post-graduate student of the Chair of Economics, Organization and Production Management of Penza State University of Architecture and Construction; assistant of the Chair of Economics and Management of Penza Branch of the International Independent University Of Environmental And Political Sciences; moiseeva85@mail.ru

In the article the role of a commodity manufacture and a consumer of finished manufactures in modern clauses of market economy is examined; the specific features of construction and features of formation main kind of losses in the procedure of construction manufacture are considered; the necessity of application in the practice of marketing mechanism management risk of construction enterprises is justified and coherence of development phases is described.

Keywords: market economy, construction manufacture, risk, loss, commodity manufacture, consumer, marketing mechanism.