

## Пути повышения конкурентоспособности строительных предприятий

© Т.В. Добышева, Т.А. Спиридонова

*Иркутский национальный исследовательский технический университет,  
г. Иркутск, Российская Федерация*

**Аннотация.** В статье рассматриваются методы повышения конкурентоспособности инвестиционно-строительного комплекса как важнейшие составляющие социально-экономического развития страны. Дается определение конкурентоспособности и инвестиционно-строительного комплекса. Исследуются основные элементы конкурентоспособности предприятий, а также обозначаются факторы, из которых складывается конкурентоспособность строительных организаций. Кроме этого, уделяется внимание значимости производственной системы и производственного потенциала. Определяются пути повышения конкурентоспособности строительного предприятия, а также конкурентные преимущества, эффективность деятельности организации, аспекты и методы рыночного успеха. Рассматриваются и описываются шесть методов. Также говорится о национальной программе развития Дальнего Востока, реализация которой внесла большой вклад в развитие дальневосточного строительного сектора. Делается вывод о том, что предприятие должно постоянно производить анализ конкурентов компании, который позволит увидеть сильные и слабые стороны организаций, а в дальнейшем поможет применить обдуманное решение либо избежать каких-либо ошибок.

**Ключевые слова:** конкурентоспособность, жилищное строительство, инвестиционно-строительный комплекс, конкуренция, строительные инновации, дальневосточный гектар, умный дом, экологичные технологии, строительные организации

## Ways to Improve the Competitiveness of Construction Companies

© Tatiana V. Dobysheva, Tatiana A. Spiridonova

*Irkutsk National Research Technical University,  
Irkutsk, Russian Federation*

**Abstract.** The article discusses methods of increasing the competitiveness of the investment and construction complex as the most important components of the country's socio-economic development. The article gives a definition of competitiveness and investment and construction complex, studies the main elements of the competitiveness of enterprises, and also identifies the factors that make up the competitiveness of construction organizations. In addition, the article pays attention to the importance of the production system and production capacity. The ways of increasing the competitiveness of a construction company, as well as competitive advantages, the effectiveness of the organization, aspects and methods of market success are determined. The article discusses and describes six methods. The article also discusses the national program for the development of the Far East, the implementation of which has made a great contribution to the development of the Far Eastern construction sector. The article concludes that an enterprise should constantly analyze the company's competitors, which will allow seeing the strengths and weaknesses of organizations, and in the future will help to apply a deliberate decision or avoid any mistakes.

**Keywords:** competitiveness, housing construction, investment and construction complex, competition, construction innovations, Far Eastern hectare, smart home, environmentally friendly technologies, construction organizations

Конкурентоспособность является важным критерием эффективности функционирования любой фирмы, а также востребованности их продукции или оказываемых услуг. Это утверждение актуально и на мировых рынках, и в рамках национальной экономики. Повышение конкурентоспособности и эффективности инвестиционно-строительного комплекса – это одна из главных задач экономики России в настоящее время. В условиях постоянно возника-

ющих внешних и внутренних угроз следует обеспечить жизнеспособность предприятия путём повышения степени его конкурентоспособности.

Термин «конкурентоспособность строительных организаций» необходимо исследовать исходя из ключевой цели их функционирования, которая подразумевает реализацию инвестиционных проектов. Уровень конкурентоспособности строительных фирм обеспечивается за счёт финансовых,

производственных, а также инвестиционных, маркетинговых, научных, информационно-рекламных и кадровых мероприятий руководства. Данные мероприятия направлены на получение наиболее высоких результатов при достижении инвестиционных целей [1].

Инвестиционно-строительный комплекс – это связующее звено практически всех отраслей сферы экономической деятельности человека. Инвестиционно-строительный комплекс является одним из ведущих комплексов, от него зависит экономика страны в целом.

Инвестиционно-строительная отрасль позволяет обеспечить возможности миграции и территориальной консолидации эффективных трудовых ресурсов, а также повысить уровень развития территорий, их инженерной и транспортной инфраструктур.

Эффективность инвестиционных процессов в промышленности определяется

в большей степени стоимостью строительной продукции [2].

От степени конкурентоспособности предприятия зависят такие показатели, как получение наибольшей прибыли, экономической выгоды, способность соперничать с другими фирмами и быть успешными на рынке.

Конкурентоспособность – это совокупная характеристика, которая выражается множеством показателей. Проводить оценку конкурентоспособности фирмы необходимо, так как это поможет компании определить положение, которое занимает хозяйствующий субъект на рынке.

Основные элементы конкурентоспособности строительных предприятий представлены в таблице 1.

Конкурентоспособность строительного предприятия складывается из следующих факторов [3], которые представлены в таблице 2.

Таблица 1. Элементы конкурентоспособности фирмы

Элементы	Обоснование
Производственная конкурентоспособность	Организация должна иметь производственный потенциал; оборудование, техника, а также трудовые ресурсы организации должны использоваться эффективно.
Новые технологии	Предприятие должно использовать новые технологии.
Эффективная организационная структура предприятий	Целостная система, которая создаётся для того, чтобы работники могли наиболее эффективно добиваться поставленных целей.

Таблица 2. Факторы конкурентоспособности фирмы

Факторы	Характеристика
Научно-технический потенциал	Уровень развития науки и техники, а также инженерного дела на предприятии.
Производственно-технологический потенциал	Система, которая в свою очередь может быть собрана только при условии наиболее эффективного использования ресурсов.
Финансово-экономический потенциал	Совокупность ресурсов (трудовых, материальных, нематериальных, финансовых и др.).
Кадровый потенциал	Имеющиеся потенциальные возможности работников как целостная система.
Эффективность рекламной кампании и средств стимулирования сбыта	Планирование выплат, премий, поощрений.

Определяющим фактором конкурентоспособности предприятия становится качество выпускаемой продукции и услуг. Нужно отметить, что в современных условиях качество услуг, готовой продукции должно соответствовать международным стандартам.

На предпроектной стадии разработки нормативных документов устанавливается уровень качества. Все документы, которые

сохраняются при проектировании, необходимы при изготовлении материалов, деталей, изделий и конструкций.

Уровень повышения конкурентного преимущества организации основывается на повышении уровня производственно-технического потенциала, что в последующем может реализоваться в виде покупки современных строительного-монтажных механизмов, в виде реконструкции организации, в расширении и новом строительстве [4].

Для того чтобы обозначить пути повышения конкурентоспособности строительного предприятия, необходимо определить развитие тенденций фирмы. Основной целью оценки производственного потенциала предприятия будет являться её внутренняя среда.

Нужно понимать, что производственная система играет важную роль в формировании конкурентоспособности фирмы. Производственный потенциал представляет собой сложную систему, эффективность которой определяется множеством показателей. Одним из них является показатель конечного результата производственной деятельности организации, количество строительно-монтажных работ, которые были исполнены в соответствии с хозяйственными договорами и проектами [5].

Для того чтобы определить конкурентные преимущества, а также эффективность деятельности предприятия, необходимо исследовать потенциал фирмы, который изучается при помощи весовых коэффициентов.

Чтобы привести частные показатели к сопоставимому виду, который даёт возможность выявить сводный показатель конкурентоспособности фирмы, нужно сопоставить весовой коэффициент.

Основными аспектами рыночного успеха являются:

- качество услуг строительной продукции;
- срок реализации выполнения строительного проекта;
- эффективность рекламных мероприятий фирмы;
- обновление материально-технической базы.

Чтобы добиться таких критериев, следует применять определённый алгоритм повышения конкурентоспособности предприятия [6].

Эффективность функционирования предприятия заключается в её конкурентоспособности, которая обеспечивает стабильную позицию на любом рынке. Для того чтобы предприятие могло эффективно вести деятельность, совершенствоваться, а также иметь стабильный доход, необходима устойчивость финансовой выручки, которой будет достаточно для того, чтобы расплачиваться с кредиторами, если они имеются у предприятия, с поставщиками, чтобы отчислять налоги, а также платить заработную плату сотрудникам предприятия [7].

В последнее десятилетие инвестиционно-строительный комплекс Российской Федерации характеризуется значительным ростом. Положительной динамике способствовали Саммит АТЭС во Владивостоке (2012 г.) с большой застройкой инфраструктуры, Сочинская олимпиада (2014 г.), строительство Крымского моста (2019 г.), а также Чемпионат мира по футболу (2018 г.).

Одним из важных векторов развития строительной сферы стал тезис из майских указов 2018 года, в одном из которых Президент В.В. Путин акцентирует внимание на том, что к 2024 году ежегодный объём жилищного строительства должен вырасти до 120 млн кв. м.<sup>1</sup>

Национальная программа развития Дальнего Востока на период до 2025 года внесла значительный вклад в развитие дальневосточного строительного сектора, в программе представлено множество проектов, относящихся к строительному кластеру.

Однако наряду с динамикой роста строительной отрасли возрастает и конкуренция организаций. В связи с этим большинство организаций хотят стать участниками больших строек, поэтому становится сложнее не только войти на рынок, но и удержаться на нём. Для того чтобы предприятие оставалось привлекательным в отрасли, оно должно уделять большое внимание конкурентоспособности и маркетингу на фирме [8].

Метод отслеживания тенденций сектора экономики своего региона направлен на то, чтобы зайти на рынок первым. Примером может являться программа «Дальневосточный гектар», в которой заложено снижение ставки ипотечного кредитования до 2 %.

В настоящее время в банках отсутствуют данные по аккредитованным компаниям в области частного жилищного строительства. Для крупных компаний сегмент не представляет большого интереса, а вот более мелким организациям, которые начинают свой путь в области строительства, следует обратить внимание на отсутствие конкурентов в данном направлении [9].

Другим методом является открытость информации о деятельности компании. Применение данного метода позволит будущим покупателям узнать правдивую ин-

<sup>1</sup> Послание Президента РФ Федеральному Собранию от 01.03.2018 г. // Справочно-правовая база «Консультант Плюс».

формацию о деятельности предприятия, что в свою очередь повысит степень доверия к фирме, а также её рейтинг по сравнению с конкурентами.

Метод использования инноваций направлен на то, чтобы предлагаемые компанией товары и услуги отвечали требованиям современного общества. Так, компании должны предлагать клиентам что-то новое, что будет упрощать процессы жизни и давать возможность выбирать экологичную жизнь. Например, такая технология, как «умный дом», тесно связана с «натурально-экологичными» строительными материалами.

Метод реализации уникальных предложений ориентирован на уникальную застройку, на создание нового микрорайона, который характеризуется индивидуальным дизайном с акцентом на экологичность, например, близостью природных объектов (водоёмов, парков, леса) и своеобразной изолированностью от городских автострад и промышленных объектов.

Следующим методом является метод лояльного ценообразования. Рынок строительного кластера стремительно растёт, как и цены на квадратные метры, но уровень качества квадратного метра оставляет желать лучшего. Поэтому такое соотношение, как *цена – качество – сроки выполняемых услуг*, даст возможность выходить на рынок государственных программ, которые продвигаются в дальневосточном регионе.

Такой метод, как комплексный подход к продукту, подойдёт для коллаборации с управляющей компанией. Метод направлен на совершенствование сервиса, который играет важную роль при выборе продукта.

Выбор сегмента. Каждая фирма должна понимать, на какой сегмент будет ориентирована её продукция, на основании этого в дальнейшем будет выстроена и ценовая политика, будет выбран вектор реализации. Отдел маркетинга играет ключевую роль в методе выбора сегмента.

Персонал организации. Обучение персонала является основой успешной работы организации, сюда может входить, например, обучение у поставщиков. Подобные мероприятия будут заметно отличать фирму по уровню профессионализма и в

конечном итоге дадут желаемые результаты для предприятия.

Использование экологичных материалов. Особое внимание нужно уделять технологиям и материалам компании, которые используются в ходе строительства. Посещение выставок сверхтехнологичных разработок и заимствование опыта у таких держав, как Япония, ОАЭ, а также у Скандинавского сектора, позволит в будущем внедрить технологии, которые будут являться конкурентоспособными.

Метод уникальности предложения вытекает из предыдущего способа. С помощью заимствования опыта производитель может стать уникальным дилером готового решения. Далее включаются все способы, на основе которых можно разработать дизайн-проект микрорайона «скандинавская деревня» и в дальнейшем реализовать его в пригороде с близостью к лесополосе. Проект отвечает требованиям экологичности. Проектируемые здания находятся в экологически чистом районе. Чтобы сделать проект более привлекательным, в «умный дом» можно внедрить такие инновации, как солнечные батареи.

Итак, предприятие должно постоянно производить анализ конкурентов компании, который позволит увидеть сильные и слабые стороны фирм, а в дальнейшем поможет принять обдуманное решение либо избежать каких-либо ошибок.

Большое влияние на конкурентные преимущества компании оказывает применение фирменных марочных изделий и поддержание деловой репутации компании. Также потенциальных клиентов привлекает товарный знак, а безупречная деловая репутация способствует доверию к продукции компании [10].

Всё это только малая часть, способная помочь организациям закрепиться на рынке, а также повысить свои конкурентные преимущества перед другими предприятиями. Только комплексный подход организации, включающий в себя грамотное руководство компанией, постановку чётких целей, выбор целевой аудитории, соблюдение всех сроков проекта, позволит предприятию упрочить своё положение на рынке и создать репутацию надёжного застройщика.

#### Библиографический список

1. Гельвановский М.И. Методологические подходы к обеспечению конкурентоспособ-

ности международных интеграционных группировок в условиях глобализации // Евразийская

Экономическая Интеграция. 2012. № 1 (14). С. 44–58.

2. Асаул А.Н. Направление развития региональных инвестиционно-строительных комплексов в РФ // Успехи современного естествознания. 2011. № 2. С. 124–127.

3. Данилова В.Ю. Конкурентоспособность строительной организации // Молодой учёный. 2018. № 44. С. 67–70.

4. Сербина Е.С. Использование методики «Репертуарные решётки Келли» для исследования агрессивности // Директор. 2017. № 1. С. 54–60.

5. Трофимов Э. Широкий таргеттинг или обратная сторона узконаправленных маркетинговых технологий // Маркетолог. 2017. № 11. С. 36–39.

6. Алексеев А.А. Экономические признаки инвестиционно-строительного комплекса // Экономические науки. 2011. № 7 (80). [Электронный ресурс]. URL: [https://unecon.ru/sites/default/files/dok28\\_11\\_11.pdf](https://unecon.ru/sites/default/files/dok28_11_11.pdf) (23.12.2020).

7. Золотова Е.В., Шапиро С.А. Повышение конкурентоспособности предпринимательских структур с использованием мотивационного механизма: монография. М.: Директ-Медиа, 2016. 115 с.

8. Дни науки–2015: сб. трудов VI Всероссийской науч.-практ. конф. с международным участием (г. Новосибирск, 17–20 марта 2015 г.). Новосибирск: Сибирский университет потребительской кооперации, 2015. Ч. 1. 412 с.

9. Алеко Н.Б., Ковалева Л.В. Методы повышения конкурентоспособности строительных организаций // Экономика и управление: теория, методика, практика: сб. статей. Чебоксары: ИД «Среда», 2020. С. 37–40. [Электронный ресурс]. URL: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=42397809> (23.12.2020).

10. Портер М. Конкурентное преимущество: как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / пер. с англ. Е. Калининой. М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. 714 с.

#### Сведения об авторах / Information about the Authors

**Добышева Татьяна Васильевна**,  
кандидат экономических наук,  
доцент кафедры экспертизы и управления недвижимостью,  
Институт архитектуры, строительства и дизайна,  
Иркутский национальный исследовательский технический университет,  
664074, г. Иркутск, ул. Лермонтова, 83, Российская Федерация,  
e-mail: [dobishevativ@mail.ru](mailto:dobishevativ@mail.ru)

**Tatiana V. Dobysheva**,  
Cand. Sci. (Economics),  
Associate Professor of Expertise and Real Estate Management Department,  
Institute of Architecture, Construction and Design,  
Irkutsk National Research Technical University,  
83 Lermontov Str., Irkutsk, 664074, Russian Federation,  
e-mail: [dobishevativ@mail.ru](mailto:dobishevativ@mail.ru)

**Спиридонова Татьяна Андреевна**,  
студентка группы УСТмз-18-1,  
Институт архитектуры, строительства и дизайна,  
Иркутский национальный исследовательский технический университет,  
664074, г. Иркутск, ул. Лермонтова, 83, Российская Федерация,  
e-mail: [tanyaspiridonova1996@mail.ru](mailto:tanyaspiridonova1996@mail.ru)

**Tatiana A. Spiridonova**,  
Student,  
Institute of Architecture, Construction and Design,  
Irkutsk National Research Technical University,  
83 Lermontov Str., Irkutsk, 664074, Russian Federation,  
e-mail: [tanyaspiridonova1996@mail.ru](mailto:tanyaspiridonova1996@mail.ru)