



Тема: Обеспечение конкурентоспособности строительной организации

Доклад

Уважаемые члены комиссии! Вашему вниманию предлагается выпускная квалификационная работа на тему: «Обеспечение конкурентоспособности строительной организации» (слайд 1)

Целью работы является- разработка практических рекомендаций по повышению конкурентоспособности строительной организации.

Для достижения указанной цели, в процессе написания работы необходимо решить следующие задачи:

- описать теоретические аспекты конкурентоспособности строительных организаций;

- провести анализ конкурентоспособности объекта исследования;

-предложить собственные пути по повышению конкурентоспособности анализируемой строительной компании. (слайд 2)

Объектом исследования является- строительная компания АО «Арсенал-Недвижимость».

Предмет исследования-показатели конкурентоспособности организации АО «Арсенал-Недвижимость». (слайд 3)

Актуальность исследования (слайд 4):

Строительная деятельность -это главная возможность для роста конкурентоспособности и процветания национальной экономики. Поэтому ее высокотехнологичное развитие так необходимо в современных реалиях. Строительство должно быть гармонично вписано в сохранение и совершенствование среды жизнедеятельности. Ведь именно это обеспечивает эффективное развитие инфраструктуры, которое повышает инвестиционный потенциал регионов и страны в целом.

Сегодня строительной деятельностью занято не мало компаний, однако большую конкуренцию составляют малым и средним предприятиям, гиганты строительного рынка. По данным Росстата[34], ежегодно в России банкротятся более 23,0% строительных компаний, а причиной является, прежде всего безграмотное руководство, не эффективное распределение и управление ресурсами организации, слабая маркетинговая политика компании и многое другое.

На государственном уровне в поддержку строительной деятельности России разрабатывается ряд нормативно-правовых актов, в том числе и стратегия развития отрасли строительства на период до 2030 г. [36]Плановые показатели строительной деятельности достаточно радужные, остается только приложить максимальные усилия, для того, чтобы строительная компания занимала максимальную долю рынка и являлась конкурентоспособной.

Конкурентоспособность строительной деятельности определяется инновациями, которых уже сегодня в российском строительстве не счесть. Это композитные материалы, роботизированные системы, нанотехнологии и многое другое. При этом, для настоящего прорыва нужно больше инновационных разработок.

Актуальность темы исследования объясняется также и тем, что малые и средние предприятия занятые строительством, как правило, ограничены в ресурсах, в том числе и в финансовых, которые необходимы для нормального развития компании. А обеспечить конкурентоспособность строительной организации с ограниченными ресурсами, не так просто, да и строительные гиганты играют важную роль, создавая конкуренцию малым и средним строительным компаниям.

Теоретические аспекты исследования (слайд 5):

Строительство – является одной из самых консервативных видов деятельности, она создает среду обитания, в которой все должно быть практично и безопасно. Строительной деятельностью занято не мало предприятий, по данным Росстата на конец 2019г. число строительных организаций России составило 439 тыс. ед. При этом, в динамике замечено снижение данного показателя за последние три года. Не каждая компания способна выдержать конкуренцию, более 25,0% компаний ежегодно уходят с рынка. Под конкурентоспособностью строительной компании, следует понимать способность строительного предприятия эффективно вести свою деятельность и выдерживать конкуренцию на отраслевом рынке.

Показатели развития строительной деятельности в России (слайд 5-6)

Оценка динамики показателей развития строительной деятельности в России за 2010-2019гг. также показала, что за более долгий период, динамика

количества строительных организации показывает рост, с 2010г. количество компаний увеличилось более, чем в два раза. Однако, динамика последних трех лет 2017-2019гг. свидетельствует о развитии отрасли не лучшим образом. В частности, в 2017-2018гг. строительная деятельность имела отрицательный сальдированный финансовый результат, хотя к 2019г. ситуация улучшилась и финансовый результат имеет положительное значение. Показатель объема работ по виду деятельности «Строительство» имеет тенденцию к росту, инвестиции в основной капитал предприятий, осуществляющих деятельность в строительстве также растут. В целом можно сказать, что строительная деятельность России развивается, несмотря на то, что количество предприятий отрасли все же снизилось за последние годы. Но это не мешает отрасли увеличивать объемы производства.

Перспективы развития строительной деятельности в России (слайд 7):

В работе были рассмотрены стратегические направления конкурентных строительных компаний России. В результате выявлено, что в основном строительная деятельность ориентируется на разработку и производство инновационных продуктов, так как будущее все же зависит от инноваций. Кроме этого, перспективы развития строительной деятельности, предусмотрены Стратегией развития строительной отрасли РФ до 2030г. Данной стратегией предусмотрены два сценария развития - базовый и альтернативный. Оценка динамики показателей развития строительной деятельности в РФ с 2018-2030гг. по обоим сценариям, показала, что ожидается рост инвестиций в здания и сооружения; рост объема работ по виду деятельности «Строительство»; увеличение вклада строительства в ВВП России; рост общего экспорта строительных услуг (в том числе экспорт строительство за границей и строительство в России); положительная динамика рентабельности проданных товаров, продукции, работ, услуг строительных организаций России. Таким образом, в целом перспективы

развития строительной деятельности России достаточно оптимистичные, а инновационный характер стратегии развития строительства в РФ позволит значительно повысить конкурентоспособность отраслевого рынка.

Характеристика строительной компании АО «Арсенал-Недвижимость» (слайд 8):

Для оценки конкурентоспособности была выбрана строительная компания АО «Арсенал-Недвижимость», она реализует проекты в Санкт-Петербурге и Ленинградской области, создана в 1997 г. Основными видами деятельности компании являются- строительство жилой и коммерческой недвижимости, а также объектов социальной инфраструктуры и благоустройства территорий. В компании предусмотрена различная система скидок и акции, предприятие осуществляет реализацию объектов недвижимости с помощью ипотечных программ, субсидий и рассрочек платежа.

Экономические показатели АО «Арсенал-Недвижимость» (слайд 9):

АО «Арсенал-Недвижимость» с 2013-2019гг. ежегодно увеличивает свои показатели, в частности, произошел рост суммы капитала компании, хотя доля заемного капитала превышает долю собственных средств, что свидетельствует о финансовой зависимости организации. Несмотря на это, по показателям наличия собственных оборотных средств (СОС), финансовое положение строительной компании АО «Арсенал-Недвижимость» можно характеризовать как нормальное. Кроме этого, превышение чистых активов над уставным капиталом и в то же время их увеличение за период, также свидетельствует о хорошем финансовом положении анализируемой организации. Показатели выручки и прибыли также ежегодно растут, но по показателям рентабельности наблюдается смешанная динамика. При сравнении с отраслевыми значениями рентабельности, у компании

АО «Арсенал-Недвижимость», рентабельность является достаточно высокой и составляет более 30,0% рентабельность по чистой прибыли и более 53,0% рентабельность продаж. Несмотря на то, что показатели рентабельности собственного капитала и активов находятся выше нормативного значения, в динамике с 2013-2019гг. они все же направились в сторону уменьшения.

Большая доля капитала компании АО «Арсенал-Недвижимость» хоть и сформирована за счет заемных средств, тем не менее предприятие все же не подвержено риску банкротства, как показали методики Таффлера и Альтмана. Хотя методика оценки банкротства по модели Сайфуллина-Кадыкова ставит под сомнение этот вопрос.

Место компании АО «Арсенал-Недвижимость» на федеральном рынке строительства (слайд 10):

Место компании АО «Арсенал-Недвижимость» на региональном рынке строительства (слайд 11):

Не конкурентоспособной является компания на федеральном уровне, она хоть и входит в ТОП-100 строительных компаний России, но далека от лидирующих мест и занимает ниже, чем 50-ю строчку рейтинга. На региональном уровне АО «Арсенал-Недвижимость» выглядит лучше, и попадает в ТОП-20 лучших строительных компаний региона.

В связи с тем, что стоит острая необходимость в повышении конкурентоспособности компании, были изучены возможные пути и принято решение, что для АО «Арсенал-Недвижимость» все мероприятия по повышению конкурентоспособности можно разделить на три этапа- краткосрочный, среднесрочный период и долгосрочная перспектива. При этом были определены сценарии развития компании- оптимистичный и пессимистичный.

Мероприятия по повышению конкурентоспособности компании АО «Арсенал-Недвижимость»: пессимистичный сценарий развития (слайд 12):

Пессимистичный сценарий развития компании АО «Арсенал-Недвижимость» может возникнуть в том случае, когда будет недостаточно имеющихся средств для развития, ведь на сегодняшний день, наибольшую угрозу небольшим строительным компаниям представляет вступление в силу новых правил долевого строительства, обязавших застройщиков продавать квартиры через эскроу-счета, а это может серьезно повлиять на рынок. Пока доля проектов, реализуемых через эскроу-счета, незначительна, однако ситуация может очень быстро измениться. У покупателя теперь есть возможность перевести деньги либо непосредственно застройщику, либо на эскроу-счет. При прочих равных условиях выбор, очевидно, будет сделан в пользу второго варианта. При росте конкуренции в зоне риска окажутся небольшие игроки, в портфеле которых менее пяти проектов. Компания АО «Арсенал-Недвижимость» в портфеле располагает только тремя проектами, а следовательно, попадает в зону риска. Перед многими девелоперами встанет выбор между уходом с рынка или присоединением к другим игрокам. В связи с этим, в долгосрочной перспективе, для компании было предложено развиваться под франшизой строительной группы «ПИК». Франшизодатель «ПИК» для франчайзи: оптимизирует избыточные затраты; подберет лучший вариант финансирования; подготовит проект на кредитный комитет; ускорит темпы строительства и продажи; поможет выйти на новый уровень и др. Компания «ПИК» была выбрана не случайно, так как на сегодняшний день она занимает лидирующие позиции в строительной деятельности России.

Мероприятия по повышению конкурентоспособности компании АО «Арсенал-Недвижимость»: оптимистичный сценарий развития (слайд 13):

В случае оптимистичного сценария развития компании АО «Арсенал-Недвижимость», в среднесрочной перспективе было предложено развитие предприятия в других регионах, в частности- в Краснодарском крае, и осуществлять строительство домов по инновационным технологиям. Зарубежный опыт подсказывает строительство многоэтажных зданий из дерева, как это сделано в Лондоне (Великобритания); вертикальный лес в городе (Милан, Италия), дом-кактус (Голландия), огнестойкие дома из соломы (Америка, Европа, Китай) и др. В краткосрочной перспективе для АО «Арсенал-Недвижимость» было предложено: повышение качества сдаваемых объектов за счет ремонта с помощью инновационных материалов; а также сдавать объекты с мебелью и бытовой техникой, как это уже делает компания «ПИК».

Эффективность мероприятий по повышению конкурентоспособности АО «Арсенал-Недвижимость» (слайд 14):

Эффективность предложенных мероприятий показала, что в краткосрочном периоде, за счет повышения качества сдаваемых объектов, планируется рост объемов продаж на 30% до 1040413 тыс. руб.; валовая прибыль возрастет более , чем на 40% и составит 676269 тыс. руб. Прибыль от продаж увеличится на 46,15% и составит 623092 тыс. руб. На 6,5% произойдет рост показателя рентабельности продаж, который составит 59,88%. В среднесрочной и долгосрочной перспективе, оценка эффективности проекта не осуществлялась, так как по франшизе в принципе не возможно оценить показатели, так как отсутствуют данные по стоимости франшизы, а также данные о вознаграждении для франчайзи. Однако, был изучен опыт компаний, которые уже работают под брендом «ПИК», данные показали –эффективность в увеличении финансирования проектов. В любом случае, франшиза «ПИК» будет выгодна компании АО «Арсенал-Недвижимость», если у предприятия будет отсутствовать возможность развиваться под собственным брендом на

имеющиеся финансовые ресурсы. Ну а в среднесрочной перспективе- было предложено строительство интересных инновационных жилых комплексов на основании изученного зарубежного опыта. Однако, такие проекты требуют существенного финансирования, а также различных разрешений на строительство в том или ином регионе.

Выводы (слайд 15):

Так как компания АО «Арсенал-Недвижимость», не является конкурентоспособной, занимает небольшую долю строительного рынка, не большими являются и объемы строительства, объемы продаж и прибыли, при сравнении с крупными гигантами строительных компаний России. Поэтому, скорее всего, развитие компании АО «Арсенал-Недвижимость» в других регионах, а в частности, в Краснодарском крае, вряд ли представляется возможным без дополнительного финансирования и вложений. В связи с этим, целесообразно ориентироваться на мероприятия, которые в краткосрочном периоде позволят увеличить продажи, прибыль и рентабельность, без каких – либо сложностей; а уж какими на самом деле будут результаты покажет время.

Спасибо за внимание!(слайд 16)

