



Диплом «Обеспечение конкурентоспособности строительной организации»

Теоретическая глава ВКР: Конкурентоспособность строительных организаций

ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

- 1.1. Конкурентоспособность и стратегии развития строительных компаний
- 1.2. Методы оценки конкурентоспособности строительных компаний
- 1.3. Перспективы развития строительной деятельности в России

ГЛАВА 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ

1.1. Конкуренентоспособность и стратегии развития строительных компаний

Понятие конкурентоспособности тесно связано с понятием стратегии. Ведь быть конкурентоспособным означает, быть способным к конкуренции. Однако, без эффективной стратегии добиться потрясающих результатов не представляется возможным. Кроме этого, в период рыночных отношений и постоянно меняющейся внешней среды организации, необходимо постоянно пересматривать и корректировать разработанные планы и стратегии любого предприятия, не исключением является и компания строительной отрасли.

Рассмотрим подробнее понятие конкурентоспособности строительной организации и стратегии успешных строительных компаний России. Понятие конкурентоспособности может рассматриваться на различных уровнях, как на примере организации, так и на уровне региона или страны. На сегодняшний день, понятие конкурентоспособность многими авторами трактуется по-разному, наиболее известные понятия конкурентоспособности представлены на рисунке 1.1. [16][17][19] [23][24] [29] [47]

Анализируя высказывания различных авторов, хочется сформулировать собственное определение понятию конкурентоспособность, под которой следует понимать способность строительного предприятия эффективно вести свою деятельность и выдерживать конкуренцию на отраслевом рынке. Отметим, что понятие конкурентоспособности относится к предприятию любой отрасли, и не имеет каких-либо отличительных особенностей в отрасли строительства. Однако, строительные организации все же различаются по различным признакам, в частности: по содержанию деятельности в строительстве; в зависимости от концентрации и специализации; по способу осуществления строительства; по характеру выполняемых работ и взаимоотношений с подрядчиком; по формам собственности и др.[21]

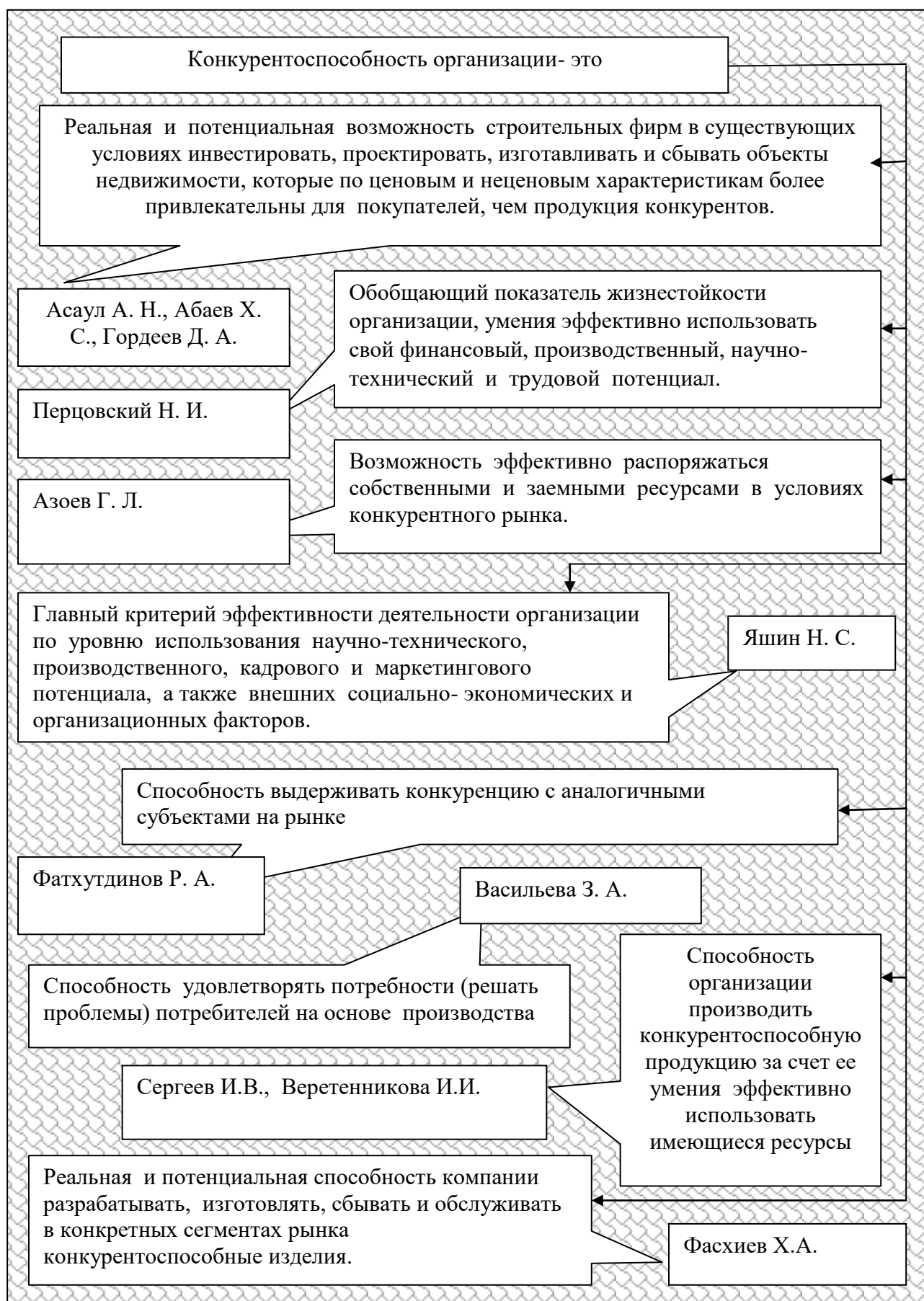


Рисунок 1.1. Понятие «конкурентоспособность предприятия (организации)» различных авторов [16][17][19] [23][24] [29] [47]

По содержанию деятельности в строительстве выделяются следующие предприятия: строительно-монтажные, которые занимаются выполнением различных работ; промышленные, занятые производством строительных деталей и конструкций; транспортные компании, специализируются на перемещении элементов строительного производства; предприятия механизации осуществляют эксплуатацию и ремонт строительной техники; организации производственно-технологической комплектации (комплектная поставка строительных изделий и конструкций на возводимый объект) и др. По формам собственности: государственные и частные строительные предприятия. По организационно-правовым формам – АО, ПАО, ООО и т. п. По характеру выполняемых работ и взаимоотношений с подрядчиком различаются предприятия и объединения генерального подряда и субподрядные. По способу осуществления строительства можно выделить два принципиальных вида – хозяйственный и подрядный. В рамках данной работы, достаточно сложно описать подробную классификацию строительных предприятий, поэтому характеристика организаций деятельности строительства представлена в Приложении 1. [21] Свою деятельность строительные компании осуществляют на основании технических регламентов РФ, под которыми понимаются документы, обязательные для применения и исполнения требования к объектам технического регулирования в которых установлены минимально необходимые требования, призванные обеспечивать единство измерений, безопасность и т.д. [40] К техническим регламентам строительной деятельности России относятся: Федеральные законы РФ, Постановления Правительства РФ, Приказы Росстандарта, Технические регламенты Таможенного Союза. В частности, в настоящее время действуют следующие нормативно-правовые акты: ФЗ от 27 декабря 2002 г. N 184-ФЗ «О техническом регулировании» (с изм. от 30 декабря 2020 г.) [2]; ФЗ от 30 декабря 2009 г. N 384-ФЗ «Технический регламент о безопасности зданий и сооружений» (с изм. от 2 июля 2013 г. [3]); ФЗ от 22 июля 2008 г. N 123-ФЗ «Технический регламент о требованиях

пожарной безопасности» (с изм. от 27 декабря 2018 г.) [4] и другие. Более подробно список технических регламентов в строительной деятельности России представлен в Приложении 1.

В продолжении темы не лишним будет представить динамику показателей количества предприятий строительства в России, а также данные по развитию строительной деятельности на протяжении ряда лет. По имеющимся данным Росстата на конец 2019г. число строительных организаций России составило 439 тыс. ед., а это на 7,55% ниже уровня прошлого года и на 10,99% меньше показателя 2017г., рисунок 1.2. [34]

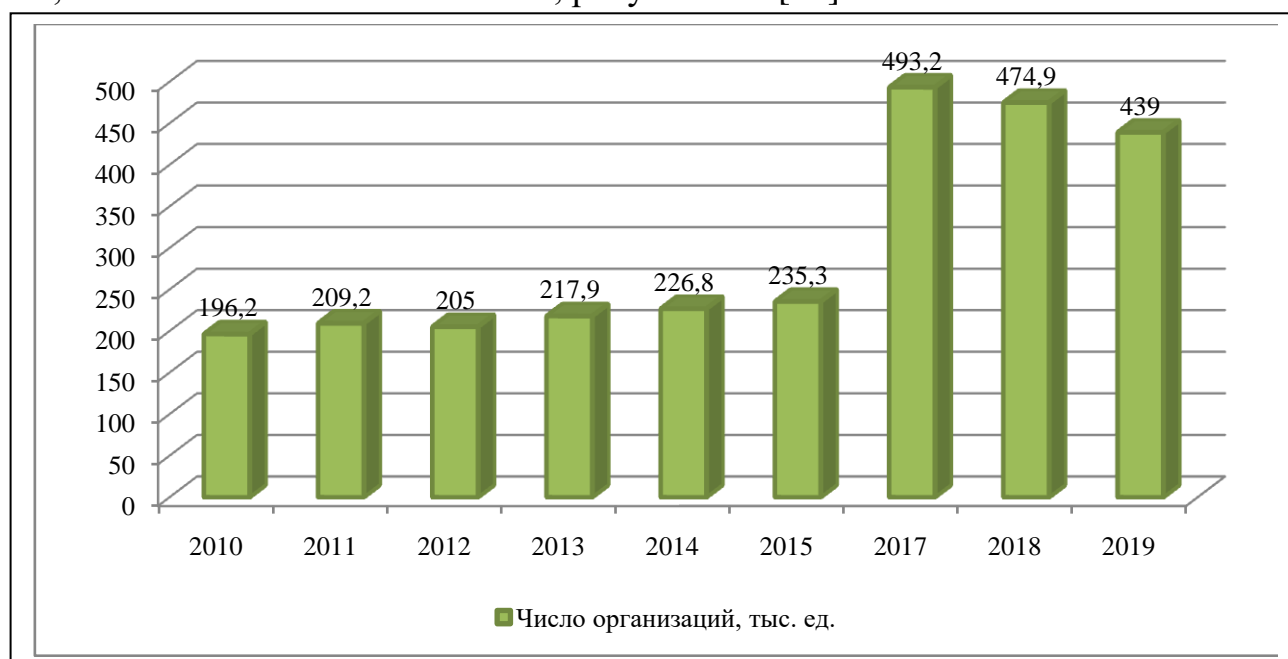


Рисунок 1.2. Динамика числа строительных организаций России с 2010-2019гг.

Однако, по сравнению с данными на начало анализируемого периода, количество строительных организаций увеличилось вдвое, это хорошо видно в динамике, рисунок 1.2. Таким образом, на протяжении последних трех лет, с 2017-2019гг. количество строительных организаций имеет тенденцию к снижению. Но, за более долгий период, динамика количества строительных организации показывает рост и за 2010-2019гг. количество компаний увеличилось более, чем в два раза. За последние три года, не радужным показателем строительной деятельности является сальдированный финансовый результат (прибыль минус убыток). В частности, в 2017-2018гг. строительная

деятельность имела отрицательный сальдированный финансовый результат ,который в 2018г. сформировался на уровне 62572млн. руб., годом ранее минус составил 30377млн. руб. В 2019г. ситуация улучшилась и финансовый результат имеет положительное значение и составил 117257млн. руб.

При этом, положительный финансовый результат деятельности строительства в 2019г. получилось добиться в том числе, как за счет строительства зданий (+60651млн.руб.), так и за счет строительства инженерных сооружений (+24726млн. руб.), рисунок 1.3. [34]

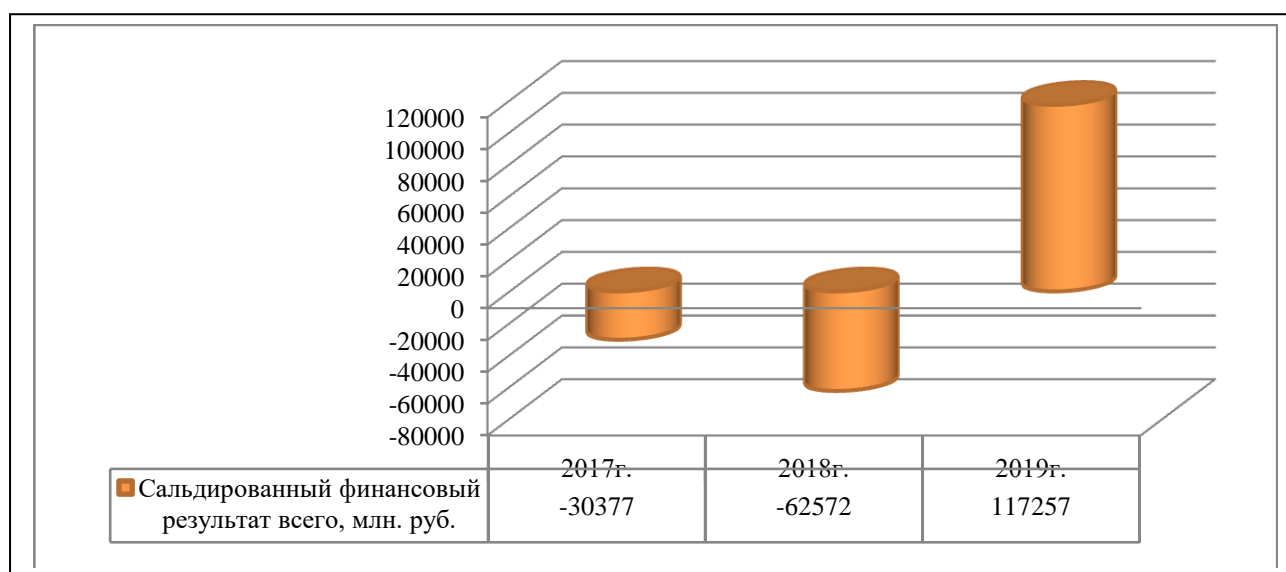


Рисунок 1.3.Динамика сальдированного финансового результата деятельности строительства в России с 2017-2019гг. [34]

Важно заметить, что 2018г. является не только худшим по показателю сальдированного финансового результата, но и по доле убыточных предприятий деятельности строительства, в частности показатель составил 34,7%, такого показателя не было за последние десять лет. Но к 2019г. ситуация улучшилась и доля убыточных компаний строительной деятельности снизилась и сформировалась на уровне 25,8%. Отметим, что в целом на протяжении ряда лет, доля убыточных компаний не существенно меняется, и колеблется в пределах 23,0-26,0%, рисунок 1.4. [34]

Несмотря на то, что количество строительных компаний снижается, не особо меняется показатель доли убыточных организаций, показатель объема

работ по виду деятельности «Строительство» имеет тенденцию к росту и в 2019г. этот показатель составил 9132,1 млрд. руб., а это выше показателя предыдущего года на 0,6%. [34]



Рисунок 1.4. Динамика доли убыточных компаний строительной деятельности России с 2010-2019гг. [34]

На 6,3% произошло увеличение объема выполненных работ в 2018г. по сравнению с показателем 2017г. За весь период, в 2019г. по отношению к показателю 2010г. объемы строительных работ увеличились более, чем в два раза, рисунок 1.5.

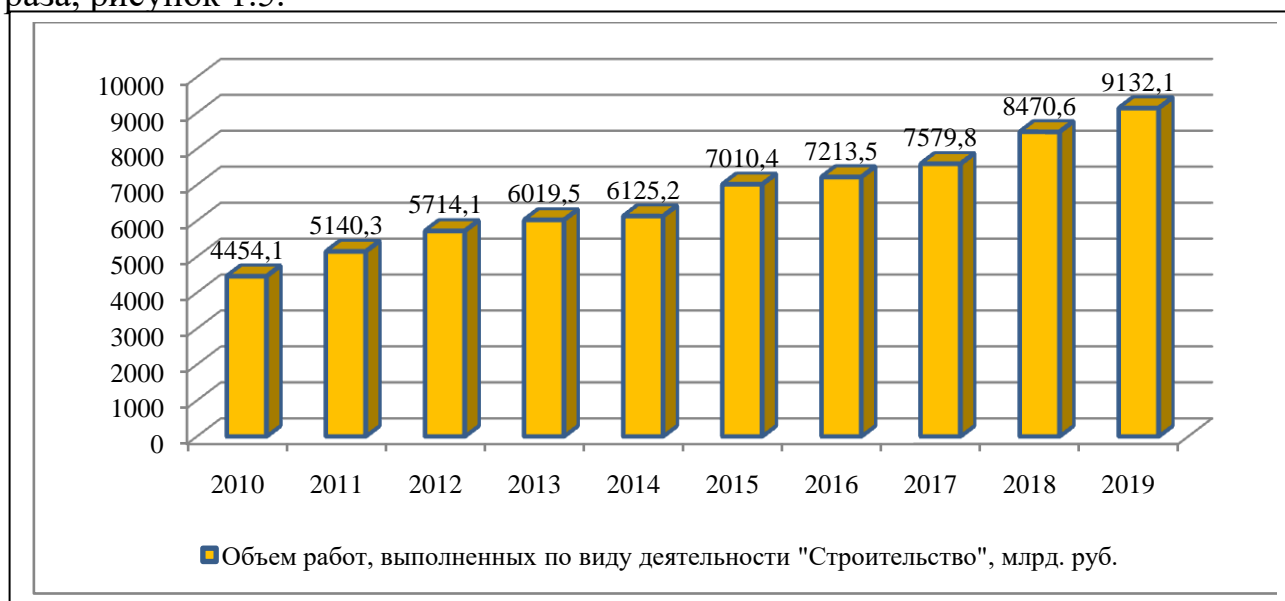


Рисунок 1.5. Динамика объема работ, выполненных по виду деятельности «Строительство» в России с 2010-2019гг. [34]

Однако, в 2015-2017гг. наблюдается снижение темпов роста производства по отношению к показателям предыдущего года, рисунок 1.6. [34]

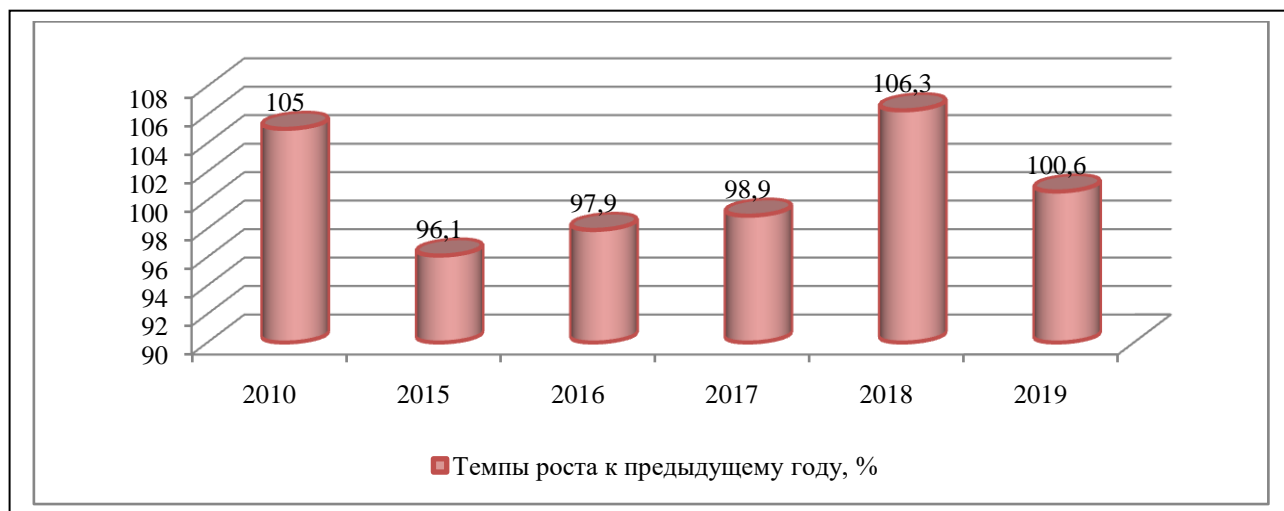


Рисунок 1.6. Динамика темпов роста объема работ, выполненных по виду деятельности «Строительство» в России с 2010-2019гг. [34]

Следует отметить, что наибольший объем строительных работ приходится на частные компании, в 2019г. объем выполненный частными компаниями составил 8490,5млрд. руб., а это 92,97% от общего объема выполненного строительными организациями. Небольшой объем строительных работ приходится на муниципальные предприятия и предприятия смешанной формы собственности. Прочие предприятия выпустили продукции на сумму 415,9млрд. руб., небольшие объемы приходятся и на государственные строительные компании, в 2019г. этот показатель составил 130,2 млрд. руб., рисунок 1.7. [34]

Инвестиции в основной капитал предприятий, осуществляющих деятельность в строительстве также имеют тенденцию к росту. В 2018-2019г.г объемы инвестиций составили 1088,3 млрд. руб. и 1080,3млрд. руб. соответственно. По отношению к показателю 2010г. объемы инвестиций в основной капитал увеличились на 40,28%, рисунок 1.8. [34]

В целом можно сказать, что строительная деятельность развивается, не смотря на то, что количество предприятий отрасли все же снизилось за последние годы. Но это не мешает отрасли увеличивать объемы производства,

хотя тремя годами ранее ситуация в отрасли развивалась не лучшим образом и была замечена тенденция к снижению объемов производства по виду деятельности «Строительство». [34]

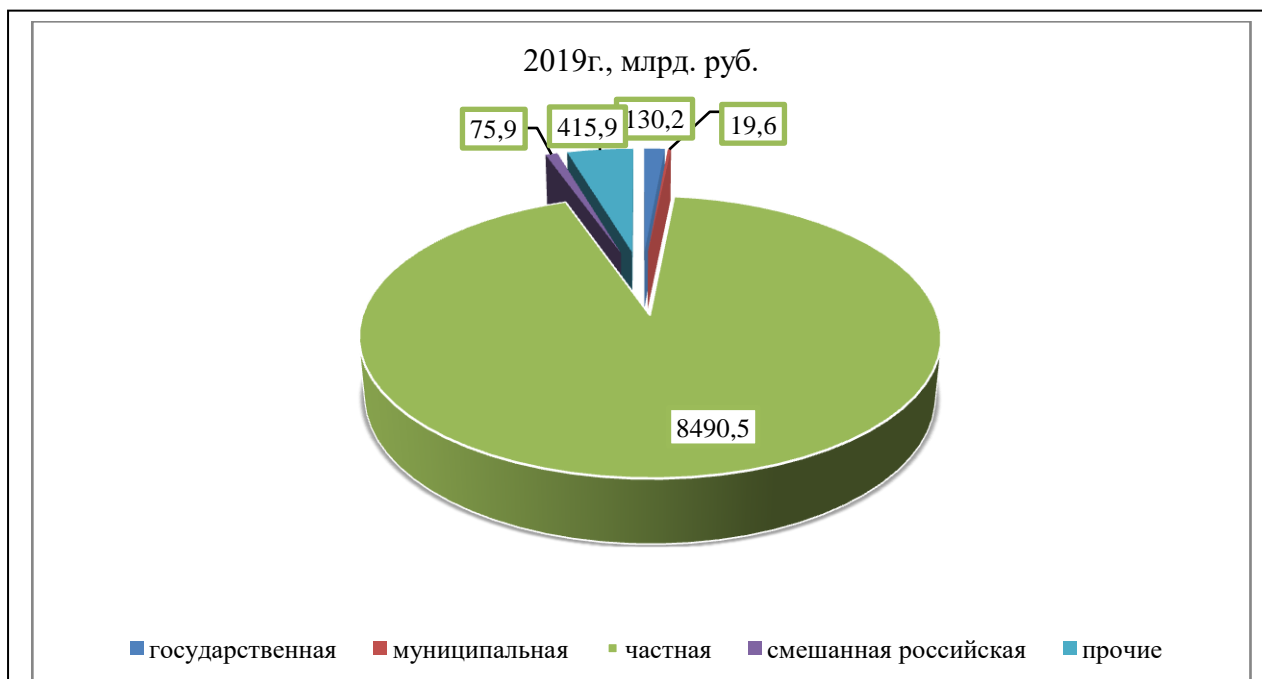


Рисунок 1.7. Структура объема работ, выполненных по виду деятельности «Строительство» предприятиями различных форм собственности России в 2019г. [34]

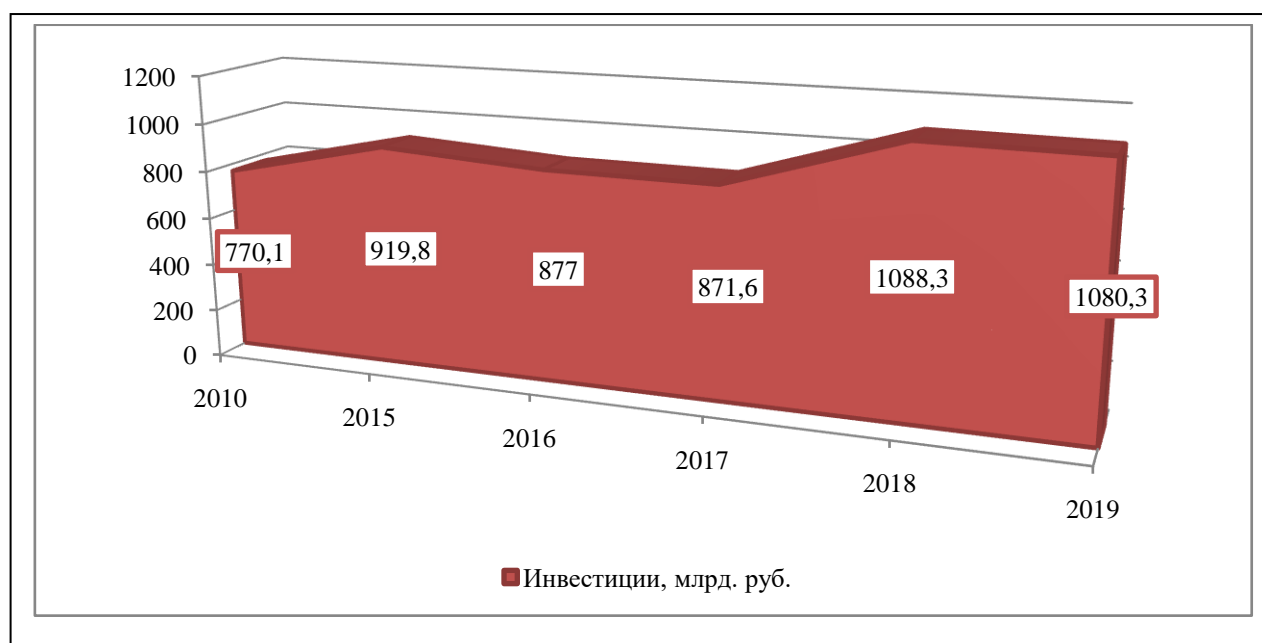


Рисунок 1.8. Динамика инвестиции в основной капитал предприятий, осуществляющих деятельность в строительстве в России с 2010-2019гг. [34]

О том, что строительная деятельность не стоит на месте, свидетельствуют и данные о рентабельности продаж и рентабельности активов. Несмотря на не радужный 2018г., к 2019г. показатели опять пошли вверх, при этом рентабельность продаж составила 7,0%, а рентабельность активов 1,5%, а это существенно лучше предыдущего года, рисунок 1.9. [34]

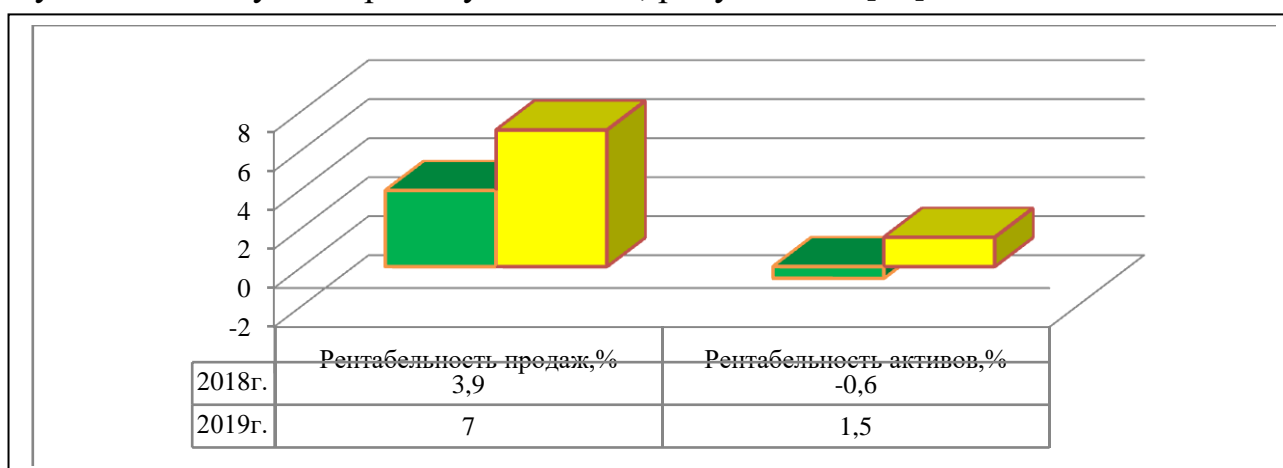


Рисунок 1.9.Динамика рентабельности продаж и рентабельности актов предприятий строительной деятельности России с 2018-2019гг. [34]

Таким образом, несмотря на то, что строительной деятельностью занято не мало предприятий, и большинство из них все же являются частными, достаточно сложно бывает выдержать конкуренцию , и более 25% компаний ежегодно банкротятся и уходят с рынка. Но самые успешные компании прикладывают свои умы, для того, чтобы выпускать наиболее конкурентную продукцию и занимать наибольшую долю рынка. От того, на сколько эффективно разработана стратегия строительной организации, зависит и успех компании, как в среднесрочной, так и в долгосрочной перспективе.

Сейчас виден заметный тренд на инновации в области строительства и производства.[33][41]Крупные девелоперы, такие как ПИК, «Галс», «Донстрой» и другие, активно прорабатывают инновационные направления как в процессе проектирования, внедрения BIM-технологий, строительства, так и в процессе управления объектами и коммунальным хозяйством. Сегодня строительная деятельность уже выходит на новый виток развития, когда накоплено много

статистических данных, проанализирован опыт использования различных материалов и технологий.

Компания ТЕХНОНИКОЛЬ, кстати, яркий пример ежегодного вывода на рынок новых продуктов с усовершенствованными свойствами и продленными сроками службы. Например, в 2018 году одной из значимых новинок стала полимерная мембрана ELVATOR, в основе которой полимерный пластификатор Elvaloy®, разработанный компанией DuPont™. Мембраны на основе пластификатора Elvaloy® пользуются заслуженным спросом в странах Евросоюза и США: они долговечны и отличаются высокой химической стойкостью. Но для России этот продукт новый. Не так давно выпущен инновационный материал для облицовки фасадов - плитка ТЕХНОНИКОЛЬ HAUBERK, изготавливаемая на основе стеклохолста, улучшенного битума и гранулята из натурального базальта. Фасадная плитка имеет патент, выпускается на одном из заводов корпорации в Рязани. Материал отличается высокой надежностью и простотой монтажа, при этом является доступным и по ценовым характеристикам. Среди других инновационных продуктов, недавно вышедших на рынок, алюминизированная пароизоляционная мембрана ПАРОВАРЬЕР, отличающаяся повышенной прочностью, надежностью и высочайшей паронепроницаемостью. Базальтовую теплоизоляцию GreenGuard без преувеличения можно назвать прорывом в сегменте каменной ваты. При ее производстве используется безопасное биополимерное связующее органического происхождения, которое безвредно и экологично. Технология разработана специалистами компании ТЕХНОНИКОЛЬ. Более того, в апреле 2019 года компания запустила в Рязани производство строительных пленок для обеспечения надежной паро-, гидро- и ветрозащиты.. На заводе установлено оборудование, аналогов которому в России нет. Поставки продукции планируются как в различные регионы РФ, так и за рубеж - в страны СНГ и Восточной Европы. [37]

То, что строительная деятельность не стоит на месте, это заметно при изучении рынка строительных материалов. Строительство - одна из самых консервативных видов деятельности. Ведь она создает среду обитания, в которой все должно быть практично и безопасно. Каждый технологический этап жестко регламентирован СНиПами, стандартами, сертификатами и законами. Поэтому новые материалы пока с трудом выходят на российский строительный рынок. Объем применения нанотехнологической продукции в строительстве не превышает 4-5 млрд. рублей в год. [37]

Но ученым и инженерам всегда есть, что предложить строителям. На выставке RosBuild-2019 Фонд инфраструктурных и образовательных программ Группы РОСНАНО представил высокотехнологичные решения для строительства и городского хозяйства. Причем можно было ознакомиться с примерами высокотехнологичных решений не только компаний РОСНАНО, но и независимых производителей наноиндустрии. Это реальная продукция, которая уже сейчас применяется в строительстве, при капитальном ремонте, в городском хозяйстве. [37]

ООО «Нанотехнологический центр композитов» представило системы внешнего армирования для простого и качественного ремонта и усиления строительных конструкций. Особенно эффективны эти решения при ремонте бетонных и кирпичных конструкций, подвергающихся воздействию агрессивных сред. Речь идет об опорах мостов, несущих конструкциях производственных зданий с повышенной температурой, влажностью или содержанием вредных веществ в воздухе. [37]

Предприятие ООО «Технологическая компания «ЖНФ» разработало антиобледенительные покрытия, на 70% снижающие образование наледи и в 2-3 раза нагрузку снежных масс. А ООО «КарбонЛаб» из наноцентра «СИГМА.Новосибирск» предлагает сделать карбоновое покрытие для электрообогрева, которое наносится как краска и окончательно решает проблему очистки кровли домов от снега и льда. [37]

ООО «Дримвуд» и ООО «Скайхауз» из Ульяновского наноцентра ULNANOTECH выпускают модифицированную, стойкую к гниению, огню и воде древесину для благоустройства открытых городских пространств.

Портфельная компания РОСНАНО ООО «АйСиЭм Гласс Калуга» предлагает рынку универсальную, практически вечную и высокоэффективную теплоизоляцию из пеностекла. Она к тому же легче других вариантов. Именно поэтому ее использовали при отсыпке парка Зарядье в Москве. Компания «ЭсПи Гласс» производит энергоэффективные и солнцезащитные стекла и стеклопакеты, к тому же они обеспечивают защиту помещений от перегрева летом.

Компания «Плакарт» производит антикоррозийные покрытия в шесть раз более стойкие по сравнению с другими лакокрасочными изделиями. В Москве компания обеспечила защиту конструкций Живописного моста и памятника «Рабочий и колхозница» на ВДНХ. Мембранные элементы АО «РМ Нанотех» для обратного осмоса, нанофильтрации и ультрафильтрации, а также изготовленные на их основе прямоточные фильтры обеспечивают потребителей чистой питьевой водой. [37]

А есть еще антивандальные, долговечные, антибактериальные материалы для отделки мест общего пользования, например Группы компаний «Стена» из Ижевска. Водные полимерные дисперсии владимирской компании «Акрилан» позволяют делать для металлических конструкций краски, которые за счет специальных нанодобавок обладают антикоррозионными свойствами. Есть технологичные декоративные продукты, которые создают альтернативу обоям, дешевле их, не требуют работы с клеем, легко колеруются и моются. Есть краски, которые могут в 4 раза растягиваться без повреждения вместе с поверхностью, на которую они нанесены. Разработаны даже бактерицидные и противовирусные лакокрасочные материалы - идеальные решения для медицинских и детских учреждений.

В 2018 году Группа РОСНАНО и строительная компания ПИК договорились изучить возможности внедрения продукции предприятий nanoиндустрии на объектах нового жилищного строительства. Речь идет об использовании при строительстве объектов ПИК широкого спектра инновационных материалов и технологий - от композитов до систем освещения и охлаждения. Будет обеспечено участие портфельных компаний РОСНАНО в конкурентных закупках стекла и стеклопакетов, пеностекла, светодиодных светильников для мест общего пользования и дворовых территорий, лакокрасочных материалов и другой продукции. В рамках сотрудничества рассматриваются поставки предприятиями nanoиндустрии малых архитектурных форм, опор наружного освещения, кожухов для кондиционеров, оконных конструкций для первых этажей зданий, узлов креплений навесных панелей и других изделий из композитных материалов. В области инженерии прорабатывается вопрос внедрения адиабатических систем охлаждения воздуха для объектов строительства, в том числе шахт лифтов и систем кабельного ввода. Для повышения безопасности будет рассмотрена возможность использования в системах аварийного освещения источников бесперебойного питания на основе литийионных аккумуляторов. [37]

Итак, выше были рассмотрены стратегические направления конкурентных строительных компаний России. Выявлено, что в основном строительная деятельность ориентируется на разработку и производство инновационных продуктов, так как будущее все же зависит от инноваций. Таким образом, для любого строительного предприятия, эффективно разработанная стратегия, позволит повысить конкурентоспособность и занять достойное место на рынке. Однако, для оценки конкурентоспособности существует целая система показателей, для того, чтобы подробнее описать эту часть вопроса, перейдем к следующему параграфу исследования.

1.2. Методы оценки конкурентоспособности строительных компаний

Методы оценки конкурентоспособности строительных предприятий подразделяются на две группы: аналитические и графические, рисунок 1.10.

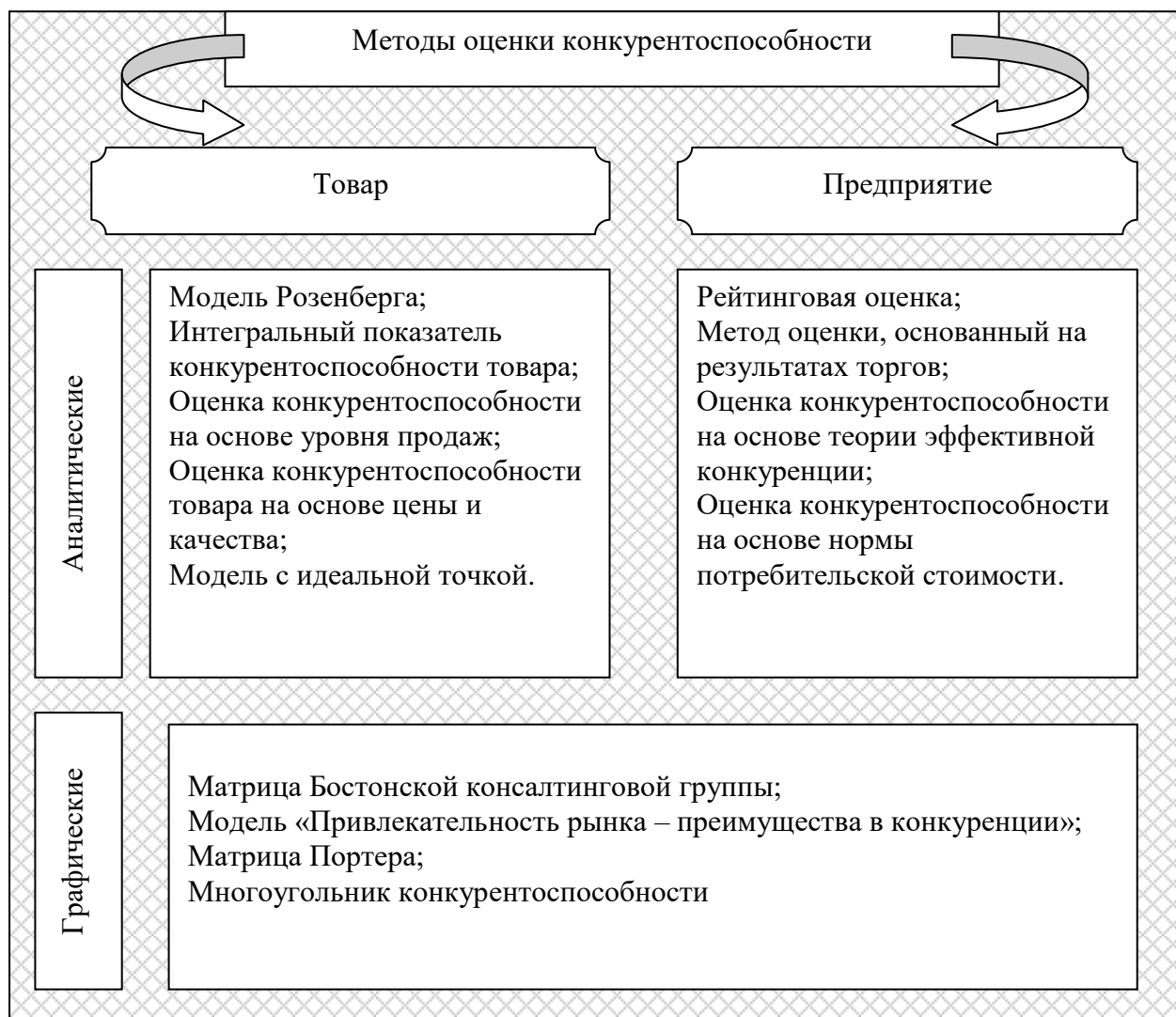


Рисунок 1.10. Классификация методов оценки конкурентоспособности товара и предприятия[13]

Рассмотрим каждый из этих методов.

1) Модель Розенберга: суть модели в том, что инвестор оценивает, насколько тот или иной жилой дом удовлетворяет его потребности. Эта модель основана на предположении, что каждая характеристика важна и при этом, чем выше оценка, тем лучше.

2) Интегральный показатель конкурентоспособности товара: чем ближе значение интегрального показателя к единице, тем в большей мере данный дом соответствует образцу.

3) Оценка конкурентоспособности на основе уровня продаж: уровень конкурентоспособности оценивается как вероятность того, что на данном рынке произвольный потребитель, совершая покупку, предпочтет данный дом указанному дому- конкуренту.

4) Оценка конкурентоспособности товара на основе цены и качества: основным показателем, определяющим конкурентоспособность товара, является соотношение цены и качества. Наиболее конкурентоспособным окажется товар, у которого это соотношение будет оптимальным.

5) Модель с идеальной точкой: этот метод заключается в том, что в него вводится дополнительный компонент – идеальная величина характеристики товара.[9]

6) Рейтинговая оценка. Рейтинговая оценка используется для целевого сравнения предприятий отрасли и/или региона. По мнению Шеремет А.Д. и Ненашева Е.В., конкурентоспособность предприятия характеризуется его финансовым состоянием, поэтому формирование методики оценки финансового состояния является наиболее важной задачей. Несмотря на то, что авторы предлагают использовать методику рейтинговой оценки для промышленных предприятий, она может использоваться и в строительной отрасли. Это стало возможным благодаря внедрению единой системы финансовой отчетности. [48]

7) Метод оценки, основанный на результатах торгов. В научных трудах Гумба Х.М. предлагается методика оценки конкурентоспособности предприятия, основанная на результатах торгов. Гумб Х.М. считает, что строительная отрасль России уже обладает необходимыми предпосылками для развития и реализации конкурентных отношений. Подрядные торги,

демонополизирующие рынок строительных услуг, являются наиболее эффективным механизмом по созданию конкурентной среды. [13]

8) Оценка конкурентоспособности на основе теории эффективной конкуренции. В соответствии с этой теорией уровень организации работы всех подразделений и служб предприятия напрямую влияет на его конкурентоспособность. Эффективность деятельности подразделений определяется уровнем использования различных ресурсов предприятия. [17]

9) Оценка конкурентоспособности на основе нормы потребительской стоимости. Сущность данного метода заключается в оценке совокупности маркетинговых, управленческих и организационных решений (экономическая технология компании).

10) Матрица Бостонской консалтинговой группы. Методика основана на анализе конкурентоспособности, учитывающей жизненный цикл товара. Для того, чтобы оценить конкурентоспособность, необходимо проанализировать матрицу, построенную по следующему принципу: по горизонтали – темпы роста/сокращения количества продаж в линейном масштабе; по вертикали – относительная доля совокупности товаров на рынке. [16]

11) Модель «Привлекательность рынка – преимущества в конкуренции». Данная модель развивает вышеописанную матрицу. Главными характеристиками модели являются привлекательность рынка и преимущества в конкуренции. Привлекательность рынка определяется его свойствами: качеством, основами снабжения и т.д. Преимущества в конкуренции описываются следующими показателями: относительная позиция на рынке, потенциал продукта, исследовательский потенциал и квалификация менеджеров и сотрудников.

12) Матрица Портера. Основой для построения матрицы служит концепция конкурентной стратегии, которая подразумевает, что предприятие должно ориентироваться не только на удовлетворение потребностей покупателей, но и на конкурирующие силы рынка. [29]

13) Многоугольник конкурентоспособности. Суть данного метода заключается в сравнении собственного предприятия с конкурентами путем графического построения многоугольника конкурентоспособности. На нем отображается положение предприятия и конкурентов по наиболее важным сферам деятельности. [24] [23]

Необходимо отметить, что проанализированные методы охватывают не только различные показатели, влияющие на оценку конкурентоспособности, но и различные подходы к оценке конкурентоспособности предприятия в целом. Все рассмотренные методы оценки конкурентоспособности неподвижны во времени, они оценивают предприятие на определенный момент времени, основываясь на полученных ранее данных. Несмотря на существующие методы оценки конкурентоспособности строительных предприятий, Forbes применяет свои методики оценки, в 2020г. применялась методика оценки конкурентоспособности на основании показателя объема продаж, годом ранее применялась другая методика. Рассмотрим рейтинг ТОП -20 крупнейших девелоперов жилья по версии Forbes и методику оценки, рисунок 1.11. [8]

Дело в том, что, если смотреть в отчетность девелоперов, кажется, что никакой пандемии нет. Группа ПИК (№1) рапортует: объем реализации недвижимости за 9 месяцев 2020 года увеличился по сравнению с прошлым годом на 25,1%, до 209 млрд. руб. (если сравнивать квартал с кварталом, то на 50%). Группа «Эталон» (№6) в III квартале увеличила продажи на 40%. Несмотря на нехватку рабочей силы и приостановку строек весной, застройщики продолжают показывать рекордные продажи благодаря программе льготной ипотеки под 6,5% годовых, которой государство решило поддержать отрасль в кризис. Доля ипотечных сделок у ПИК составила 77%, но и у некоторых застройщиков элитного жилья она выросла до 40%.

Forbes в 2020 году второй раз составляет рейтинг девелоперов жилой недвижимости. В этот раз была изменена методика. В 2019 году был составлен

рейтинг надежных застройщиков, потому что остро стояла проблема обманутых дольщиков. [8] [42]

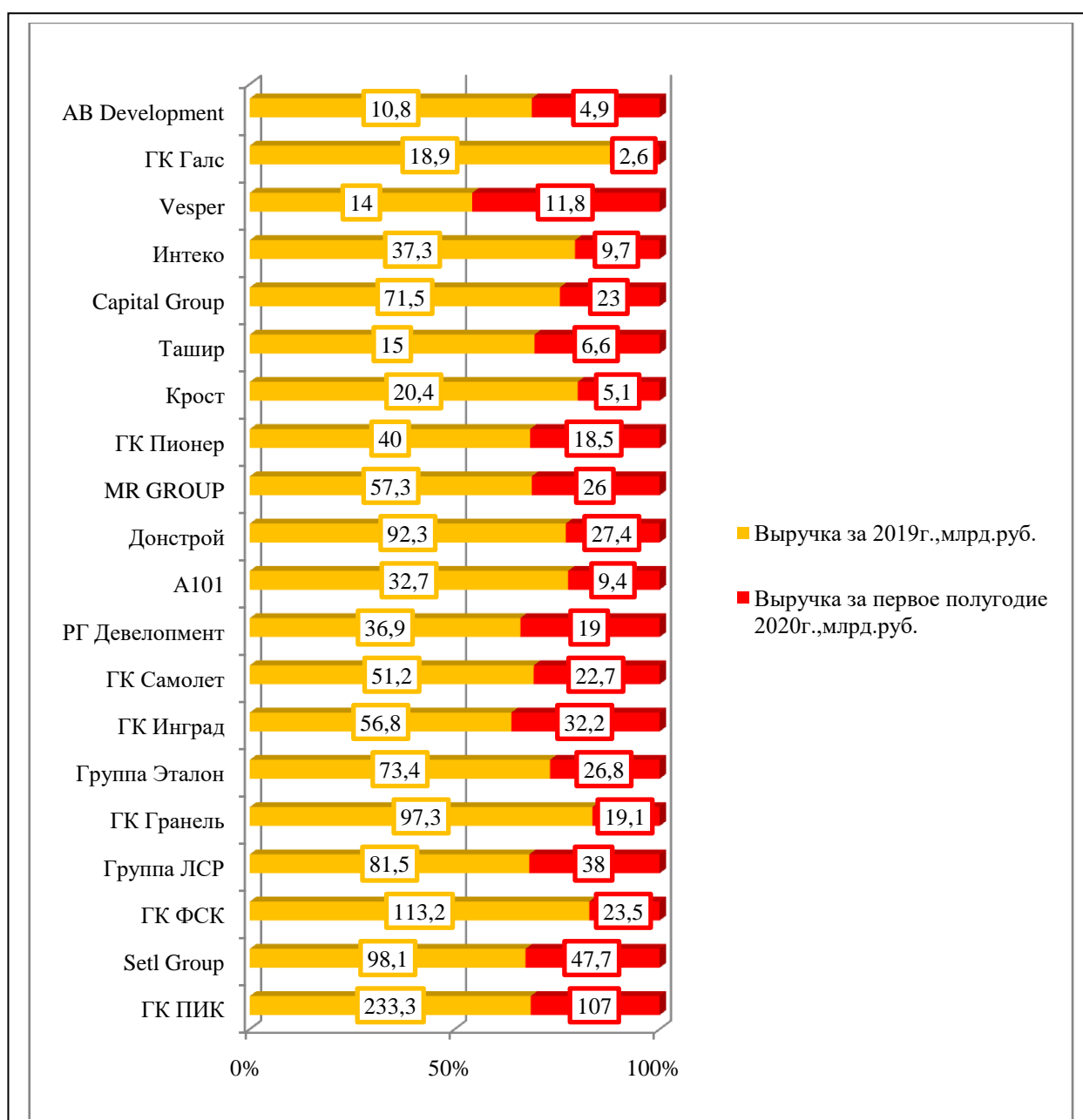


Рисунок 1.11. ТОП -20 крупнейших девелоперов жилья по версии Forbes за 2019-2020 гг. [42]

Было рассмотрено, сколько квадратных метров девелопер ввел в эксплуатацию за три года, как девелопер соблюдает сроки, насколько его бизнес прозрачен. Но составлять такой рейтинг каждый год не совсем логично, потому что параметры (тот же ввод жилья) меняются незначительно. Кроме того, отрасль жилищного строительства переходит на работу с использованием

счетов эскроу. Это привело к тому, что, по оценкам «Инкома», около 70% мелких компаний будут вынуждены уйти с рынка - без денег дольщиков им не прожить, а банки неохотно кредитуют маленьких девелоперов. Зато квадратные метры в проектах тех, кто получил банковское финансирование, защищены лучше: застройщик не может сбежать с деньгами дольщика, деньги лежат на эскроу-счете в банке, а стройка ведется на банковский кредит.

Итак, в 2020 году был составлен рейтинг крупнейших застройщиков. Критерий только один — выручка за 2019 и первую половину 2020 года. Чтобы охват был шире, были найдены лидеры в трех сегментах: массовое жилье, жилье бизнес-класса и элитное. Обороты компаний, которые продают миллионы квадратных метров жилья экономкласса в год, значительно выше, чем у девелоперов клубных домов. [42]

Совокупная годовая выручка топ-10 застройщиков массового жилья приближается к 1 трлн. руб. - 845 млрд. руб. за 2019 год. По итогам полутора лет с большим отрывом лидирует ПИК Сергея Гордеева, а его вечного конкурента группу ЛСР Андрея Молчанова немного опередили питерская же компания Setl Group Максима Шубарева и ГК ФСК Владимира Воронина. Есть компании, которые специализируются на чем-то одном, как, например, Vesper на элитном жилье и объектах класса премиум (эти два сегмента были объединены в один). Большинство же реализуют проекты в разных сегментах — и в бизнес-классе, и в сфере элитного жилья. Выбирая, кого из застройщиков к какому сегменту отнести, компания Forbes смотрела на долю объектов того или иного сегмента в его портфеле. Но выручка каждого застройщика по отдельным сегментам не разбивалась. (Приложение 2) [8] [42]

Итак, выше была рассмотрена методика оценки конкурентоспособности строительной организации. При этом, методы оценки классифицируются на аналитические и графические. Для оценки конкурентоспособности можно выбирать ряд показателей, либо один, два критерия. Компания Forbes, например, применяет свои методики оценки и в 2020г. была дана оценка

крупнейших строительных компаний, по одному единственному показателю – выручке. Важно отметить, что добиться конкурентного положения на любом отраслевом рынке, достаточно сложно, необходимо эффективное управление и разработка стратегий организации. Кроме этого, важна деятельность и рынок на котором функционирует компания. В связи с этим, необходимо анализировать перспективы развития деятельности строительства, имеет ли смысл развиваться компании в том или ином направлении и так далее. Для того, чтобы дать оценку перспективам развития строительной деятельности России, перейдем к следующему параграфу исследования.

1.3. Перспективы развития строительной деятельности в России

Перспективы развития строительной деятельности, предусмотрены Стратегией развития строительной отрасли Российской Федерации до 2030 года [36], которая подготовлена в соответствии с ФЗ от 28 июня 2014 г. № 172-ФЗ «О стратегическом планировании в Российской Федерации» и распоряжением Правительства Российской Федерации от 16 августа 2018 г. № 1697-р «О плане мероприятий («дорожной карте») по развитию конкуренции в отраслях экономики Российской Федерации и переходу отдельных сфер естественных монополий из состояния естественной монополии в состояние конкурентного рынка на 2018–2020 годы».

Стратегия направлена на реализацию указа Президента РФ от 7 мая 2018 г. № 204 «О национальных целях и стратегических задачах развития РФ на период до 2024 года» в части обеспечения улучшения жилищных условий не менее 5 млн. семей ежегодно, а также на реализацию указа Президента РФ от 31 декабря 2015 г. № 683 «О Стратегии национальной безопасности Российской Федерации» и решение задач, поставленных в посланиях Президента РФ Федеральному Собранию Российской Федерации.

Среднесрочные целевые показатели Стратегии определены на основе индикаторов национальных проектов «Жилье и городская среда», «Цифровая экономика Российской Федерации», «Международная кооперация и экспорт», «Экология», «Производительность труда и поддержка занятости».

Целью реализации Стратегии является развитие эффективной, конкурентной, высокотехнологичной, открытой строительной деятельности, основанной на квалификации и обеспечивающей устойчивый рост комфорта и безопасности среды жизнедеятельности. Все задачи, закрепленные Стратегией, направлены на развитие конкурентоспособной строительной деятельности, основанной на компетенциях и ориентированной на обеспечение комфорта и безопасности жизнедеятельности граждан.

Основными принципами развития строительной деятельности России до 2030г. должны стать следующие: компетенции; кастомизация; завершенность, цифровизация; технологическое соединение административных, управленческих и строительных процессов; алгоритмизация; типизация; достоверная статистика; можешь не регулировать - не регулируй; сначала- профессионализм, затем -регулирование.[36] Более подробно принципы развития строительной деятельности России представлены в Приложении 3.

Стратегией предусмотрен рост всех показателей развития строительной деятельности, при этом рассматриваются два сценария: базовый сценарий и альтернативный (консервативный) сценарий. [36] Рассмотрим подробнее прогнозные значения показателей развития деятельности строительства России до 2030г. Важным показателем является –объемы инвестиций в здания и сооружения. К 2030г. при базовом сценарии развития планируется увеличить инвестиции до 23,6 трлн. руб., а это на 13,7 трлн. руб. больше по отношению к показателю 2018г. При альтернативном сценарии развития объемы инвестиций планируется увеличить на 12,7трлн. руб. и на конец анализируемого периода этот показатель сформируется в сумме 22,6 трлн. руб., рисунок 1.12. [36]

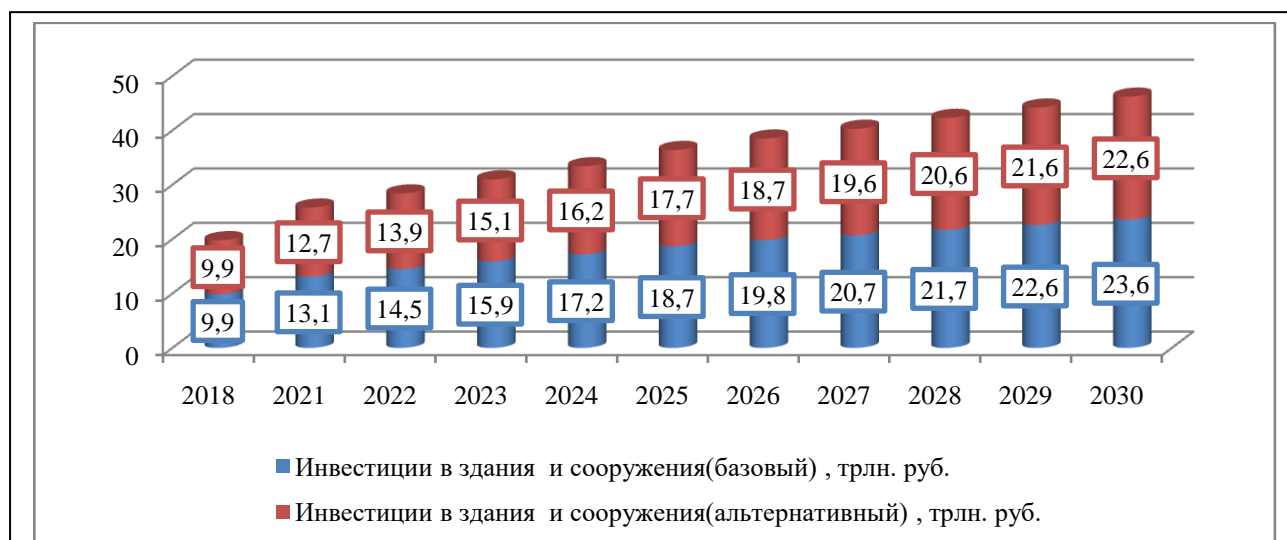


Рисунок 1.12. Динамика инвестиций в здания и сооружения строительной деятельности России при базовом и альтернативном сценарии развития с 2018-2030гг. [36]

Объем работ по виду деятельности «Строительство» планируется увеличить на 133,33% при базовом сценарии развития, и на 104,76% при альтернативном сценарии. И на конец периода эти показатели составят 19,6трлн. руб. и 17,2 трлн. руб. соответственно, рисунок 1.13. [36]

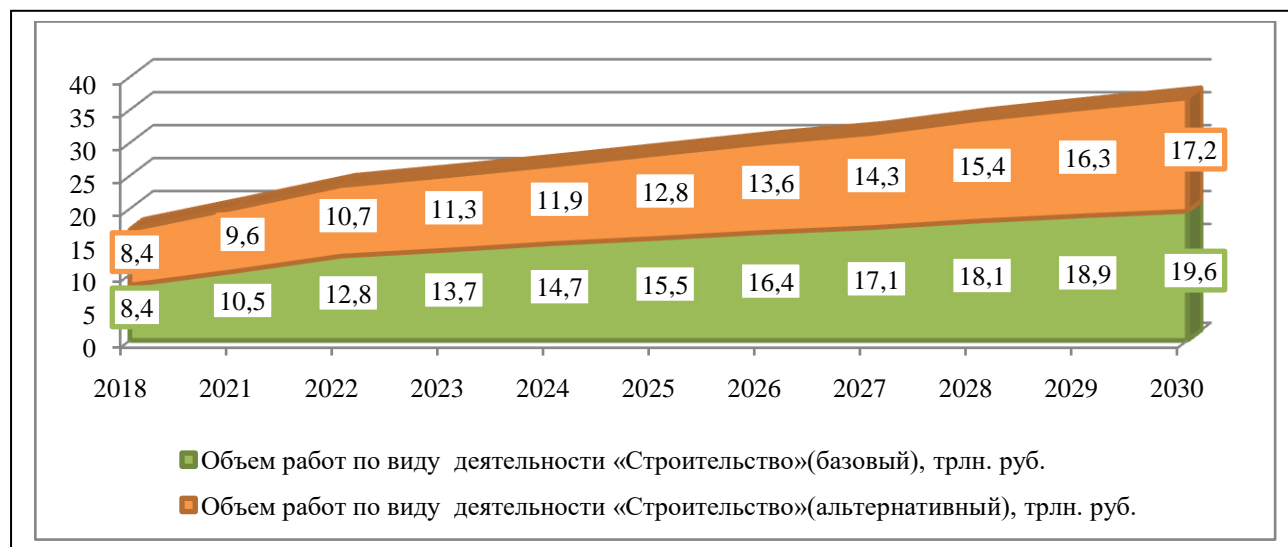


Рисунок 1.13. Динамика объема работ по виду деятельности «Строительство» в России при базовом и альтернативном сценарии развития с 2018-2030гг. [36]

Вклад строительства в ВВП в 2018-2019гг. составлял 6,0%, в 2020 г. - 6,4%, в долгосрочной перспективе к 2030 г. планируется увеличить этот показатель до 7,8% при базовом сценарии развития. Отметим, что в

среднесрочной перспективе, а именно 2024-2029гг. этот показатель будет составлять куда больше и колебаться на уровне 7,9%-8,1%. При консервативном сценарии развития, показатель вклада строительства в ВВП немного ниже и к 2030г. должен составить не менее 7,0%, а это на 1,0% выше уровня 2018г., рисунок 1.14. [36]

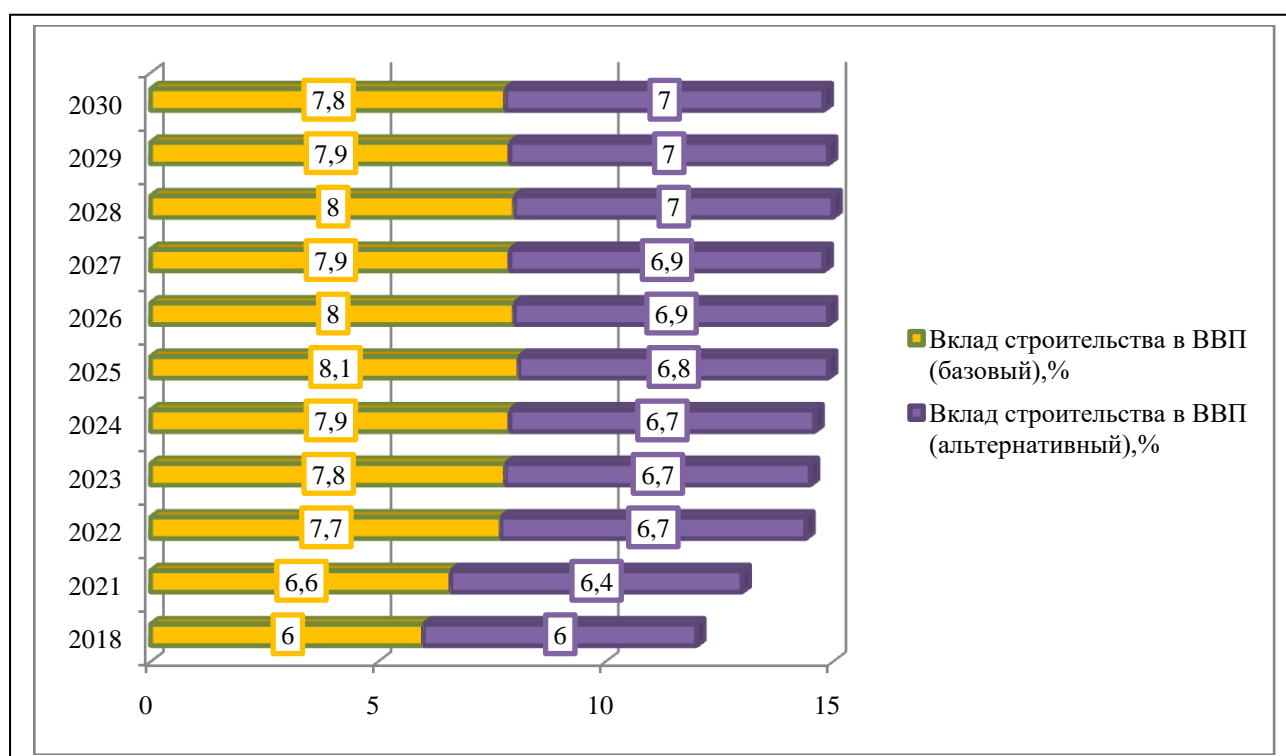


Рисунок 1.14. Динамика вклада строительства в ВВП России при базовом и альтернативном сценарии развития с 2018-2030гг. [36]

Более чем в два раза планируется увеличить экспорт строительных услуг, при базовом и консервативном сценарии развития показатели к 2030г. составят 11,9млрд. долл. и 8,7млрд. долл. соответственно, рисунок 1.15.

Следует отметить, что рост общего объема экспорта строительных услуг планируется в основном за счет экспорта строительных услуг в категории «Строительство в России», рисунок 1.16. Так, в частности, при базовом сценарии развития экспорт услуг в категории «Строительство в России» планируется к 2030г. увеличить до 9,5 млрд. долл., а это на 5,9 млрд. долл. выше показателя 2018г. На 3,1 млрд. долл. планируется увеличить экспорт при альтернативном варианте развития, рисунок 1.16. [36]



Рисунок 1.15. Динамика общего экспорта строительных услуг России при базовом и альтернативном сценарии развития с 2018-2030гг. [36]

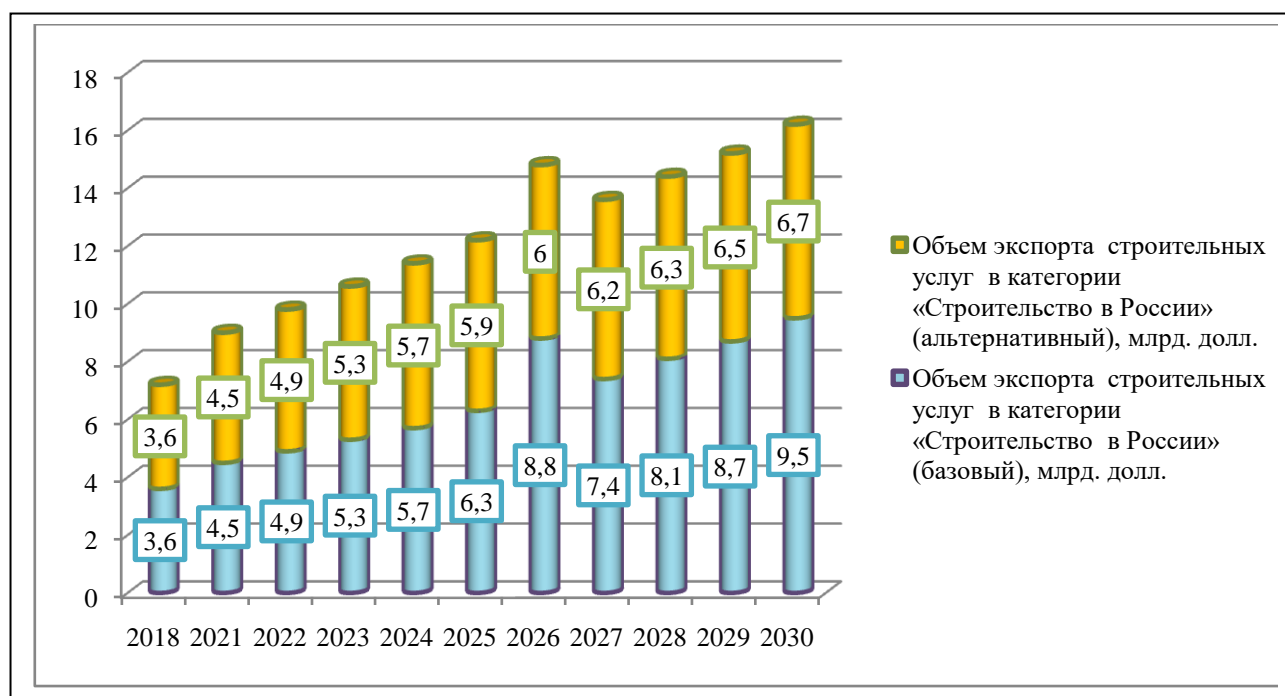


Рисунок 1.16. Динамика экспорта строительных услуг России в категории «Строительство в России» при базовом и альтернативном сценарии развития с 2018-2030гг. [36]

Экспорт строительных услуг в категории «Строительство за границей» к 2030 г. останется на уровне 2018г. и составит 2,0 млрд. долл. при альтернативном варианте развития, а в 2021-2028гг. данный показатель и вовсе снизится, будет колебаться в пределах 1,5-1,9 млрд. долл., рисунок 1.17. [36]

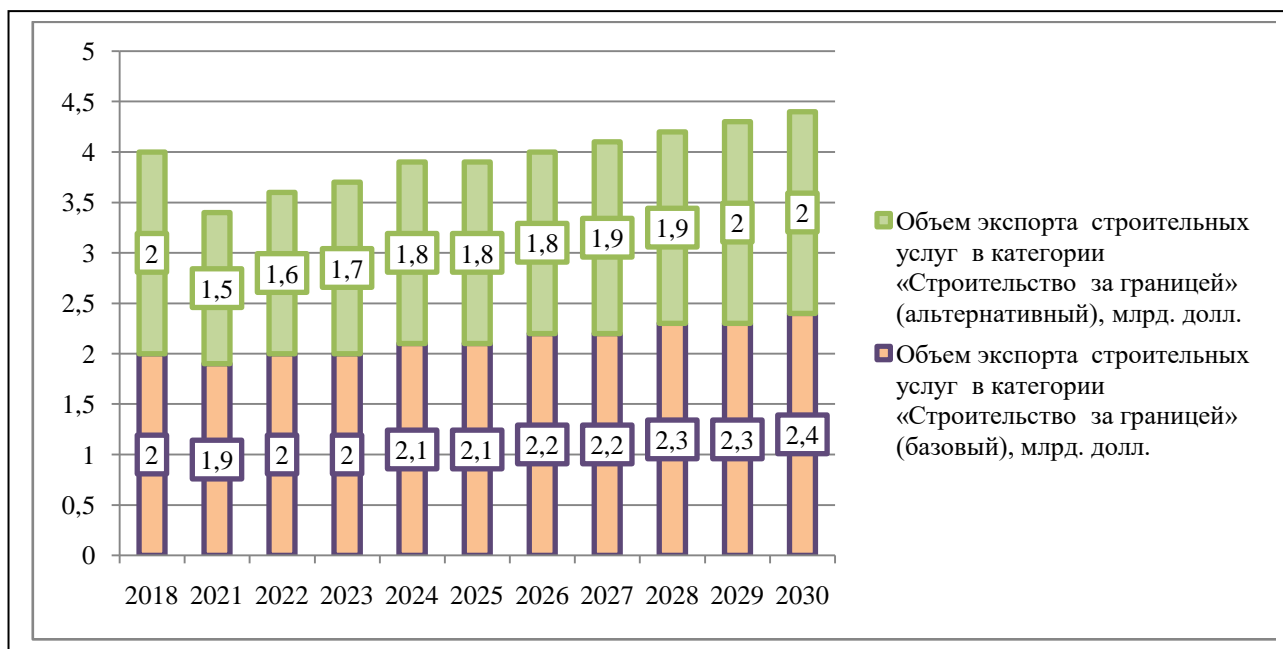


Рисунок 1.17.Динамика экспорта строительных услуг России в категории «Строительство за границей» при базовом и альтернативном сценарии развития с 2018-2030гг. [36]

Экспорт строительных услуг в категории «Строительство за границей» при базовом сценарии развития планируется увеличить на 0,4 млрд. долл. и в 2030 г. этот показатель составит 2,4 млрд. долл. В целом, при базовом сценарии развития , показатель экспорта услуг «Строительство за границей» немного выше, чем альтернативный показатель. В любом случае, представленный выше анализ деятельности строительства на период до 2030г. имеет радужные перспективы, планируется и рост объемов производства, инвестиций в деятельность, рост экспорта услуг, в основном за счет роста экспорта услуг в категории «Строительство в России». Все выше перечисленные показатели развития строительной деятельности можно подкрепить данными о рентабельности проданных товаров, продукции, работ, услуг строительных организаций России на период до 2030г., рисунок 1.18. [36]

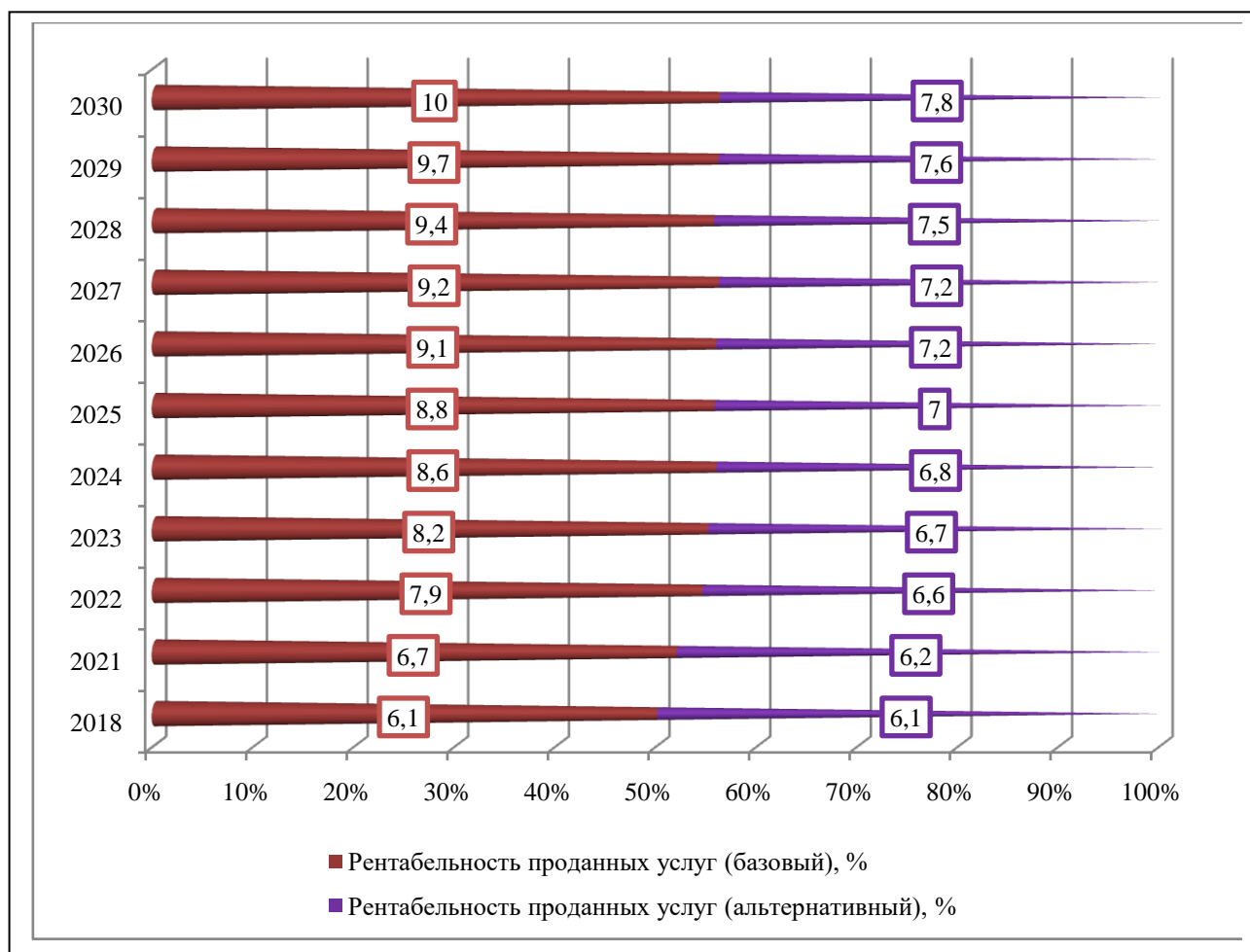


Рисунок 1.18. Динамика рентабельности проданных товаров, продукции, работ, услуг строительных организаций России при базовом и альтернативном сценарии развития с 2018-2030гг. [36]

Оптимистичный прогноз рентабельности при базовом варианте развития, планируется рост показателя на 3,9% к 2030г. по отношению к показателю начала анализируемого периода. Меньший рост планируется при альтернативном варианте развития, рентабельность к 2030г. достигнет значения 7,8%, а это на 1,7% больше по отношению к показателю 2018г. Таким образом, в целом перспективы развития строительной деятельности России достаточно оптимистичные, а инновационный характер стратегии развития строительства в РФ позволит значительно повысить конкурентоспособность строительной деятельности. Следовательно, строительные компании могут смело строить планы и развиваться на данном строительном рынке. Однако, для того, чтобы дать оценку конкурентоспособности объекту исследования и предложить

собственные пути повышения конкурентных преимуществ компании, необходимо перейти к следующим главам работы.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Федеральный закон от 26 декабря 1995г.№ 208-ФЗ «Об акционерных обществах» (с изм. от 31июля 2020г.);
2. Федеральный закон от 27 декабря 2002 г. N 184-ФЗ «О техническом регулировании» (с изм. от 30 декабря 2020 г.);
3. Федеральный закон от 30 декабря 2009 г. N 384-ФЗ «Технический регламент о безопасности зданий и сооружений» (с изм. от 2 июля 2013 г.);
4. Федеральный закон от 22 июля 2008 г. N 123-ФЗ « Технический регламент о требованиях пожарной безопасности» (с изм. от 27 декабря 2018 г.);
5. Постановление Правительства РФ от 29.10.2010 N 870 (ред. от 14.12.2018) «Об утверждении технического регламента о безопасности сетей газораспределения и газопотребления»;
6. Постановление Правительства РФ от 26.12.2014 № 1521 «Об утверждении перечня национальных стандартов и сводов правил (частей таких стандартов и сводов правил), в результате применения которых на обязательной основе обеспечивается соблюдение требований Федерального закона «Технический регламент о безопасности зданий и сооружений»;
7. Приказ Росстандарта от 17.04.2019 N 831 «Об утверждении перечня документов в области стандартизации, в результате применения которых на добровольной основе обеспечивается соблюдение требований Федерального закона от 30 декабря 2009 г. N 384-ФЗ «Технический регламент о безопасности зданий и сооружений»;
8. Абакумова М., Малина Р. Forbes составил рейтинг крупнейших девелоперов жилья. Отрасль не заметила кризиса[Электронная

- версия][Ресурс: <https://www.forbes.ru/reytingi-photogallery/412295-20-krupneyshih-zastroyshchikov-rossii-reyting-forbes?photo=2>];
9. Асаул А. Н. Формирование конкурентного преимущества субъектов предпринимательства в строительстве / А. Н. Асаул, Ш. М. Мамедов, Е. И. Рыбнов, Н. В. Чепаченко; под ред. заслуженного деятеля науки РФ, д-ра экон. наук, профессора А. Н. Асаула. - СПб.: АНО «ИПЭВ», 2018г. - 240 с.
 10. Белый список новостроек Санкт-Петербурга и Ленинградской области [Электронная версия][Ресурс: <https://www.novostroy.su/buildings/recommended/>];
 11. В топ-10 застройщиков Петербурга произошли изменения [Электронная версия][Ресурс: https://www.rbc.ru/spb_sz/13/01/2021/5ffea4a69a7947bc54c65c];
 12. Велесевич С. Путин пообещал поддержку строительной отрасли [Электронная версия] [Ресурс: <https://realty.rbc.ru/news/60199d7a9a79474477ba4021>];
 13. Гусев Е.В., Угрюмов Е.А., Обронов И.М. Оценка конкурентоспособности строительных предприятий на основе организационно-технических показателей. Вестник ЮУрГУ. Серия «Экономика и менеджмент», 2013г., т. 7, № 3.
 14. Группа ПИК помогла застройщикам в Ярославле и Чите получить проектное финансирование [Электронная версия] [Ресурс: <https://www.irn.ru/news/133704.html>];
 15. Донцова Л.В., Никифорова Н.А. Анализ финансовой отчетности: учебник. М.: Дело и Сервис, 2016. – 368с.
 16. Дулисова И.Л. Конкурентоспособность фирмы и конкурентоспособность товара // Научный портал [Электронная версия][Ресурс: <http://www.marketing.spb.ru>];

17. Ермолов М.О. Конкурентоспособность предприятий: учебник / М.О. Ермолов. СПб.: Бизнес-пресса. 2016г.;
18. Ермолович Л.Л. Анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия. – М.: ИНФРА-М, 2017г.;
19. Иванова Е.А. Оценка конкурентоспособности предприятия. Ростов н/Д, Феникс, 2016г. 298 с.
20. Ковалев В.В. Финансовый анализ. М.: Финансы и статистика, 2017г.- 523 с.
21. Классификация строительных организаций. [Электронная версия] [Ресурс: [https:// start-365.ru](https://start-365.ru)];
22. Лучшие застройщики Санкт-Петербурга [Электронная версия] [Ресурс: <https://zastroyshchiki-spb.ru>];
23. Мазилкина Е.И., Паничкина Г.Г. Управление конкурентоспособностью. – М.: Изд-во «Омега-Л», 2017г.
24. Миронов М.Г. Ваша конкурентоспособность. М.: Альфа-Пресс, 2016г.
25. Официальный сайт единого ресурса застройщиков (ЕРЗ [Электронная версия] [Ресурс: <https://erzrf.ru/top-zastroyshchikov/rf?topType=0&date=210201>];
26. Официальный сайт компании АО «Арсенал-Недвижимость» [Электронная версия] [Ресурс: <https://www.arsenal-group.com/>]; <http://www.arsenalestate.ru/>];
27. Официальный сайт компании ЛСР [Электронная версия] [Ресурс: https://www.lsr.ru/spb/o_kompanii/];
28. Официальный сайт компании Группы «ПИК» [Электронная версия] [Ресурс: <https://pik-group.ru/>];
29. Портер М. Международная конкуренция . Пер. с англ./ М .: Межд. отношения, 2016г.

30. ПИК нашла первых покупателей франшизы на свои технологии [Электронная версия] [Ресурс: <https://www.vedomosti.ru/realty/articles/2020/03/04/824478-pik-nashla>];
31. ПИК открывает франшизу для девелоперов по всему миру [Электронная версия] [Ресурс: <https://erzrf.ru/news/pik-otkryvayet-franshizu-dlya-developerov-po-vseму-miru>];
32. ПИК начинает продажи квартир со встроенной мебелью и техникой [Электронная версия] [Ресурс: <https://pik-group.ru/about/news-and-reports/news/35346>];
33. Подборка строительных и отделочных материалов 2021 года, сделавших прорыв в технологиях ремонта [Электронная версия] [Ресурс: <https://stroyday.ru/news/top-5-novinok-stroitelnyx-i-otdelochnyx-materialov-2019-2020-goda-novuj-proryv-v-texnologiyax.html>];
34. Россия в цифрах. Статистический ежегодник. 2020г. [Электронная версия] [Ресурс: <https://gks.ru>];
35. Рейтинг надёжности строительных компаний Петербурга [Электронная версия] [Ресурс: <https://domananeve.ru/novostroyki/rating/companys>];
36. Стратегия развития строительной отрасли Российской Федерации до 2030 года [Электронная версия] [Ресурс: <https://garant.ru>];
37. Строительная nanoиндустрия. Фонд инфраструктурных и образовательных программ Группы РОСНАНО. Выставка RosBuild-2019г. [Электронная версия] [Ресурс: <https://fiop.site>];
38. Стройте по ПИК- Стандарту в вашем городе [Электронная версия] [Ресурс: <https://fr.pik.ru/>];
39. Терентьева Т.В., Ворожбит О.Ю., Шумик Е.Г. Особенности разработки стратегии развития строительной отрасли // ПСЭ. 2016. №3 (59). [Электронная версия] [Ресурс: <https://cyberleninka.ru/article/n/osobennostirazrabotki-strategii-razvitiya-stroitelnoy-otrasli>];

40. Технические регламенты в строительстве [Электронная версия][Ресурс: <https://stroy-trading.ru/information/article/986-Tekhnicheskie-reglamenty-v-stroitelstve>];
41. Топ-20 инновационных строительных технологий [Электронная версия][Ресурс: <http://www.psdom.ru/catalog/top-20-innovacionnyh-stroitelnyh-tehnologiy>];
42. ТОП-20 крупнейших застройщиков 2019-2020 гг. [Электронная версия][Ресурс: <https://forbes.ru>];
43. Устойчивое развитие группы «ПИК». Отчет об устойчивом развитии за 2019 г. [Электронная версия] [Ресурс: <https://pik-group.ru/>];
44. Устойчивое развитие группы «ЛСР». Отчет об устойчивом развитии за 2019 г. [Электронная версия] [Ресурс: <https://www.lsr.ru/>];
45. Формы и виды финансовой отчетности в России [Электронная версия][Ресурс: <https://vashkaznachei.ru/formy-i-vidy-finansovoj-otchetnosti-v-rossii/>];
46. Финансовая устойчивость [Электронная версия] [Ресурс: <https://sodrugestvo.org/page/finansovaya-ustoychivost>];
47. Фахтутдинов Р.А., Управление конкурентоспособностью организации. – М.: «Эксмо», 2018 г.
48. Шауберт О.Ю. Разработка маркетинговой стратегии предприятия // Проблемы экономики и менеджмента. 2016. №2 (54). [Электронная версия][Ресурс: <https://cyberleninka.ru/article/n/razrabotka-marketingovoy-strategii-predpriyatiya>];
49. Шеремет А.Д., Негашев Е.В. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций. – М.: ИНФРА-М, 2018 г. – 237 с.
50. Шишкин А.К., Микрюков В.А., Дышкант Н.Д. Учет, анализ, аудит на предприятии: Учебное пособие для вузов. -М, ЮНИТИ. 2018 г. 203 с.

51. Эксперты назвали франшизу спасением для девелоперов [Электронная версия][Ресурс: <https://buybrand.ru/news/25582/>].

ПРИЛОЖЕНИЯ