

УДК 65.011.12

ФОРМИРОВАНИЕ МЕХАНИЗМА ОПТИМИЗАЦИИ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР СТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА

© 2011 г. Л. В. Барило

Ростовский государственный строительный университет

В статье рассматриваются возможные пути оптимизации ресурсного потенциала предпринимательских структур строительного комплекса. Представляя экономический потенциал предпринимательской структуры как совокупность ее ресурсов различного профиля, автор в рамках ресурсного подхода к управлению акцентирует внимание на синергетическом эффекте от комплексного использования ресурсов в рамках бизнес-партнерства. В этой связи в работе представлено экономико-математическое обоснование эффективности сотрудничества в бизнес-альянсах при внедрении инновационных проектов.

Ключевые слова: *инновационное развитие; ресурсный потенциал; бизнес партнерство; оптимизация ресурсного потенциала; расчет экономических эффектов; результаты участия в бизнес-альянсе.*

Some possible ways of optimizing an enterprise structures' resource potential for a construction engineering branch are considered in the article. Author represents the enterprise structure's economic potential as an aggregate of its various resources to sightsee a synergetic effect of complex using the resources in a business partnership from the point of the resource approach. As a part of the sightseeing, the economic and mathematical substantiation of cooperation efficiency in business alliances during the introduction of innovative projects is also presented.

Key words: *innovative development; resource potential; business partnership; optimization of resource potential; estimation of the economic benefits; results of participation in a business alliance.*

Для того чтобы российские предпринимательские структуры могли достаточно четко и продуманно осуществлять политику повышения своей конкурентоспособности необходимо выполнять разработку и внедрение стратегических планов по инновационному развитию, необходимо, чтобы предприятия и компании на практике располагали научно обоснованными моделями и механизмами управления инновационной активностью.

Данное обстоятельство подчеркивает интерес теоретиков и практиков бизнеса к вопросам разработки и осуществления стратегий по повышению инновационной активности, в том числе и в рамках развития бизнес-партнерства, как фактора устойчивого развития предпринимательских структур в современных условиях [3].

Один из наиболее актуальных вопросов — повышение инновационной активности как одного из направлений повышения устойчивости и конкурентоспособности предпринимательских структур в рамках бизнес-партнерства, включающих в себя планирование и анализ возможностей использования инновационных проектов, принципов их внедрения, возможности привлечения инвестиций и поиск потенциальных партнеров для успешного осуществления инноваций.

Изучение опыта деятельности предпринимательских структур в строительном комплексе показывает, что комплексная, всесторонняя деятельность по разработке и внедрению инноваций в производственный процесс обычно является весьма затратной. Деятельность по внедрению новых техноло-

гий в строительном комплексе могут сегодня позволить себе только очень крупные, и главное — прибыльные компании. Для более мелких компаний такая деятельность зачастую является невозможной, так как может привести к значительным потерям и снижению эффективности [2].

Существующая проблема поиска наиболее эффективных способов и направлений внедрения инноваций может быть в значительной мере решена путем объединения предпринимательских структур в рамках бизнес-партнерства как при внедрении отдельных инновационных проектов, так и при создании комплексных программ инновационного развития. Создание бизнес-альянса на основе создания подобного механизма взаимодействия между предпринимательскими структурами может стать эффективным способом повышения их устойчивости, завоевания новых рынков сбыта, получения дополнительных заказов, а значит и увеличения объемов получаемой прибыли.

Все преимущества создания таких альянсов наиболее очевидны в условиях нестабильности экономического развития и финансовых потрясений, когда наблюдаются сокращение или же переполнение рынков, происходит ужесточение спросовых ограничений. Следует отметить, что подобная картина сложилась в период общемирового финансового кризиса 2008–2009 гг., когда новым предпринимательским структурам невозможно было выйти на новые рынки, а существующие понесли некоторые потери. Поэтому проблема, состоящая в поиске возможных путей оптимизации ресурсного потенциала предпринимательских структур, обеспечивающих устойчивое финансово-экономическое положение и высокую конкурентоспособность продукции, стала особенно актуальной после 2009 года. Механизм взаимодействия предпринимательских структур в рамках бизнес-партнерства представлен на рисунке 1.

Согласно этому рисунку, предлагается, что распределение затрат, связанных с исследованиями о возможности внедрения инноваций происходит между членами предпринимательских структур бизнес-альянса, и предполагается использование полученной

информации всеми членами бизнес-структуры.

Предпринимательские структуры при этом могут объединяться для создания бизнес-альянсов или бизнес-партнерств на основе кооперации по следующим направлениям: во-первых, по направлению специализации предприятий по направлениям исследований (исследование возможностей внедрения тех или иных инновационных технологий в строительном бизнесе); во-вторых, с точки зрения частичной компенсации затрат другими участниками альянса на выполненные исследования тем предприятием, которое имеет наибольший опыт в подобного рода исследованиях.

Таким образом, осуществляется оптимизация ресурсного потенциала предпринимательских структур, которые участвуют в реализации проекта по внедрению инноваций в свой бизнес-процесс. При этом владелец информации (i -е предприятие) снижает величину своих затрат (Rar_i) на сумму выплат

покупателей информации $(\sum_{j=1}^n c_j)$ — предприятий-членов альянса ($j = 1, n$); а информация, полученная членами бизнес-партнерства, обращается в их доходы. Доходы могут складываться из следующих источников:

— доход от увеличения рынков сбыта и числа заказчиков (увеличения объемов реализации):

$$v_j^1 = (Q_j^1 + Q_j^2) \times P_j; \quad (1)$$

— снижение издержек на проведение рыночных исследований:

$$v_j^1 = Rar_i - c_j; \quad (2)$$

— снижение затрат на сбор и получение информации, c_j ;

— доход от разницы цен при реализации инновационной продукции:

$$v_j^1 = P_j^1 - P_j^2. \quad (3)$$

Соответственно, выгода j -го члена партнерства отражается переменными v_j^1, v_j^2, v_j^3 , с учетом произведенных затрат на оплату информации c_j :

$$v_j^0 = v_j^1 + v_j^2 + v_j^3 - c_j. \quad (4)$$

Приведем конкретный пример решения этой проблемы на основе планирования совместных (кооперационных) действий строительных предпринимательских структур с использованием методов оптимизации ре-

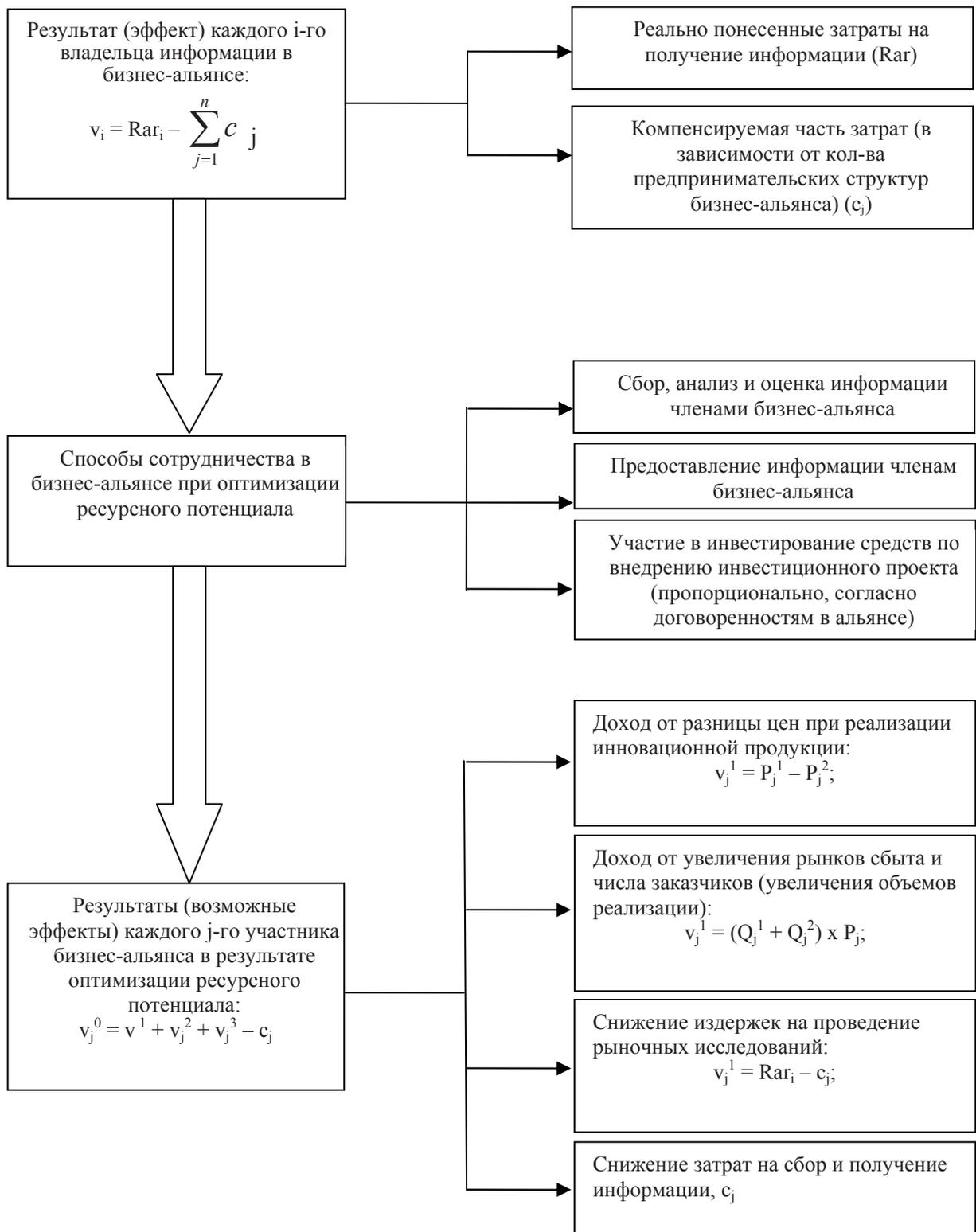


Рис. 1. Механизм взаимодействия предпринимательских структур, оптимизирующий ресурсный потенциал при бизнес-партнерстве (сост. автором на основе [3])

сурсного потенциала путем частичной компенсации затрат на внедрение инноваций.

Рассмотрим далее один из видов производства строительных материалов, а именно — изготовление металлопластиковых и легких алюминиевых конструкций при производстве оконных, дверных блоков и фасадных конструкций.

Конечно, сложные технологии производства металлопластиковых и легких алюминиевых конструкций, высокая стоимость исходных материалов и комплектующих, а также высокие эксплуатационные и качественные его характеристики определяют относительно высокую цену данного изделия.

Изучив основных производителей различных видов современных металлопластиковых и легких алюминиевых конструкций, следует отметить, что в большинстве случаев таковыми являются малые и средние предпринимательские структуры.

Проведем расчеты экономических эффектов при создании бизнес-партнерства на примере двух предпринимательских структур г. Ростова-на-Дону по производству металлопластиковой продукции — ООО «Альпстрой» и ООО «Фасад-Дизайн», используя метод CVP-анализа, с расчетом точки безубыточности [4]. Исходные финансово-экономические результаты деятельности анализируемых предприятий приведены в таблице 1.

Согласно основным соотношениями финансового менеджмента [4] для этих предприятий должны соблюдаться следующие условия: валовая маржа предприятия (сумма общей прибыли и переменных издержек) в точке безубыточности равняется постоянным затратам:

$$N(x_0) = (P - k) x_0 = b. \quad (5)$$

Запас прочности (устойчивости) предприятия равен разности фактического объема продукции и точки безубыточности:

$$U = x - x_0. \quad (6)$$

В результате расчетов валовая маржа, соответствующая точке безубыточности $N_1(x_0)$ и $N_2(x_0)$ составляет для анализируемых строительных предприятий «Альпстрой» и «Фасад-Дизайн»:

$$N_1(x_0) = (3,01 - 1,88) \times 8430,24 = 9526,08 \text{ (тыс. руб.);}$$

$$N_2(x_0) = (3,10 - 1,84) \times 7011,84 =$$

$$= 8834,88 \text{ (тыс. руб.).}$$

Необходимо отметить, что фактическая валовая маржа данных предприятий выше маржи в точке безубыточности:

$$N_1(x) = 15527,76 > N_1(x_0) = 9526,08 \text{ (тыс. руб.);}$$

$$N_2(x) = 12441,72 > N_2(x_0) = 8834,88 \text{ (тыс. руб.).}$$

Это означает что, во-первых, оба предприятия прибыльны:

$$R_1(x) = N_1(x) - N_1(x_0) = 6001,68 \text{ (тыс. руб.);}$$

$$R_2(x) = N_2(x) - N_2(x_0) = 3606,84 \text{ (тыс. руб.).}$$

И, во-вторых, обладают запасом прочности:

$$U_1(x) = x_1 - x_0 = 5369,76 \text{ (кв. м);}$$

$$U_2(x) = x_2 - x_0 = 2828,16 \text{ (кв. м).}$$

Нетрудно заметить, что основные показатели у компании «Альпстрой» выше, чем у «Фасад-Дизайн» (табл. 1).

Так как анализируемые предпринимательские структуры испытывают некоторые финансовые трудности после кризисной ситуации 2008–2009 гг., что отражается в нехватке инвестиционных ресурсов, то они не могут позволить себе приобретение более совершенной техники и технологии в силу своей дороговизны. Между тем инновационная активность является эффективным средством улучшения производственно-финансовых результатов и повышения устойчивости деятельности предпринимательских структур в строительном комплексе. Поэтому на данном этапе эффективным является создание бизнес-партнерства путем объединения (кооперации) предпринимательских структур для организации общей службы по изучению и внедрению инновационных проектов, а также совместного финансирования затрат на их реализацию. Сложившаяся ситуация в рассматриваемом сегменте рынка (относительная стабильность цен на металлопластиковую продукцию) не позволяет рассчитывать на получение доходов за счет дополнительной маржи (разницы цен на различных региональных участках рынка). Главных результатов от инноваций следует ожидать от стимулирования спроса на изготавливаемую продукцию и увеличения объема ее продаж. Таким образом, соответствующие доходы от их внедрения, представленные на рис. 1, будут иметь следующие значения: $v_j^1 = 0$ и $v_j^2 > 0$; что касается величины v_j^3 , то она за-

Таблица 1

**Основные финансово-экономические показатели ООО «Альпстрой»
и ООО «Фасад-Дизайн» за 2010 г. (сост. автором по материалам,
предоставленным предприятиями)**

Показатели	Обозначения	Ед-ца измерения	ООО «Фасад-Дизайн»	ООО «Альпстрой»
1. Объем производства	x	кв. м	9840,0	13800,0
2. Цена ед-цы продукции	P	тыс. р.	3,10	3,01
3. Выручка (объем продаж)	y	тыс. р.	30504,0	41538,0
4. Общие (суммарные) затраты	C	тыс. р.	26928,0	35496,0
5. Переменные затраты на единицу продукции	k	тыс. р.	1,84	1,88
6. Постоянные затраты	v	тыс. р.	8865,72	9485,76
7. Удельная прибыль	R	тыс. р.	0,36	0,44
8. Валовая маржа	N	тыс. р.	12441,72	15527,76
9. Общая прибыль	R_0	тыс. р.	3576,	6042,0
10. Ставка налогообложения	h	%	35,0	35,0
11. Активы предприятия	A	тыс. р.	12576,0	12264,0
12. Точка безубыточности	x_0	кв. м	7011,84	8430,24
13. Запас прочности	$x - x_0$	кв. м	2828,16	5369,76
14. Рентабельность общая	R/A	%	28,44	49,27
15. Рентабельность собственных средств	$R(1 - h)/A$	%	18,48	32,02

висит от способов организации взаимодействия предпринимательских структур в рамках бизнес-партнерства.

Выполним далее финансово-экономический анализ результатов от внедрения инновационных мероприятий на этих предприятиях. Согласно среднестатистическим данным, затраты на осуществление ежегодных инноваций составляют в среднем 5% от валовой выручки малых и средних предпринимательских структур, производящих строительные материалы и конструкции; при этом достигается увеличение продаж на 4%. Источником затрат является чистый доход данных предпринимательских структур.

Пусть, например, инициатором использования и внедрения инновационных технологий производства металлопластиковых конструкций является компания «Альпстрой», имеющая более высокие экономические

показатели и обладающая большим запасом прочности (устойчивости).

Если данные предпринимательские структуры не будут осуществлять совместную деятельность по внедрению инновационного проекта, то чистый доход компании «Альпстрой», взявшей на себя основные расходы, уменьшится на 901,44 тыс. рублей, что соответственно скажется на ее финансово-экономических показателях.

Тогда инновационная деятельность анализируемой строительной компании «Альпстрой» при внедрении инновационных технологий для производства металлопластиковой продукции, как показывают расчеты, для нее не будет эффективной и окупаемой.

Подобная ситуация возникнет и тогда, когда инновационный проект будет самостоятельно осуществлять и предприятие «Фасад-Дизайн». В этом случае потеря чистой

Таблица 2

**Финансовые результаты деятельности предпринимательских структур
без бизнес-кооперации (сост. автором по материалам,
предоставленным предприятиями)**

Показатели	Ед. измерения	ООО «Фасад-Дизайн»	ООО «Альпстрой»
1. Суммарная выручка	тыс. руб.	31724,16	43199,52
2. Общие суммарные затраты	тыс. руб.	29220,72	37505,88
— переменные затраты	тыс. руб.	18829,8	26981,76
— постоянные затраты	тыс. руб.	10390,92	11562,0
3. Валовая прибыль	тыс. руб.	2503,44	4655,16
4. Валовая маржа	тыс. руб.	12894,36	16217,76
5. Чистый доход	тыс. руб.	1627,2	3025,8
6. Точка безубыточности	кв. м	8246,76	10232,4
7. Запас прочности	кв. м	1986,84	4119,6
8. Активы	тыс. руб.	12576,0	12264,0
9. Рентабельность общая	%	19,91	37,96
10. Рентабельность собственных средств	%	12,94	24,67

прибыли в размере 697,2 тыс. рублей окажет более существенное влияние на его экономические показатели (составит 29,99% от его чистой прибыли, тогда как предприятие «Фасад-Дизайн» потеряет 22,95% своего чистого дохода).

При проведении расчетов было установлено что, если затраты на внедрении инновационных технологий в анализируемых предпринимательских структурах будут распределены между ними (например, в пропорции 50:50), то инновации будут окупаться.

Общие финансовые результаты деятельности строительных предпринимательских структур «Альпстрой» и «Фасад-Дизайн» без бизнес-кооперации представлены в таблице 2.

Расчеты показателей для случая совместной деятельности компаний «Альпстрой» и «Фасад-Дизайн» в рамках бизнес-партнерства, показаны в таблице 3.

Данные таблицы 3, показывают, что затраты на внедрение инноваций, осуществлен-

ные строительной компанией «Альпстрой» в размере 2076,84 тысяч рублей, будут компенсированы на 50% компанией «Фасад-Дизайн», а результаты внедрения инноваций будут использоваться в обеих предпринимательских структурах.

В случае бизнес-партнерства финансово-экономические показатели данных предпринимательских структур изменились по сравнению с вариантом осуществления деятельности без создания подобного бизнес-альянса. Так для компаний «Альпстрой» и «Фасад-Дизайн» показатели чистого дохода возросли на 639 и 316,44 тысяч рублей, а показатели рентабельности собственных активов — на 5,51 и 2,51%.

Выполнение расчетов по поиску оптимального (наилучшего) варианта распределения затрат на внедрение инноваций между анализируемыми предпринимательскими структурами строительного комплекса позволяет определить критерий оптимизации, направленный на максимум общей суммы

Таблица 3

Финансово-экономические показатели деятельности предпринимательских структур строительного комплекса при бизнес-партнерстве (сост. автором по материалам, предоставленным предприятиями)

Показатели	Ед. измерения	ООО «Фасад-Дизайн»	ООО «Альпстрой»
1. Суммарная выручка	тыс. руб.	31724,16	43199,52
2. Общие суммарные затраты	тыс. руб.	29220,72	37505,88
— переменные затраты	тыс. руб.	18829,8	26981,76
— постоянные затраты	тыс. руб.	9904,2	10524,12
3. Валовая прибыль	тыс. руб.	2990,16	5693,64
4. Валовая маржа	тыс. руб.	12894,36	16217,76
5. Чистый доход	тыс. руб.	1943,64	3700,8
6. Точка безубыточности	кв. м	7860,48	9313,44
7. Запас прочности	кв. м	2373,12	5038,56
8. Активы	тыс. руб.	12576,0	12264,0
9. Рентабельность общая	%	23,78	46,43
10. Рентабельность собственных средств	%	15,45	30,18

продаж (выручки от реализации). В этом случае нужно согласовывать интересы каждого предприятия строительного комплекса, входящего в бизнес-альянс.

Предложенный в работе механизм принятия решения по вступлению предпринимательских структур в альянс базируется на оценке потенциальных затрат и возможных приобретений: участие предпринимательской структуры в бизнес-партнерстве имеет смысл, когда приобретается больше, чем теряется при функционировании вне его.

В результате полученные расчеты можно утверждать, что создание бизнес-альянсов на основе кооперации ориентировано на стратегию оптимизации ресурсного потенциала предпринимательских структур в условиях нестабильности экономического развития.

Поэтому особенно важным представляется рассмотрение стратегий создания многопрофильных предприятий в рамках бизнес-

партнерства в строительном секторе, как наиболее эффективных предпринимательских структур, позволяющих существенно оптимизировать их ресурсный потенциал.

Литература

1. *Ансофф И.* Новая корпоративная стратегия. — СПб.: Питер, 2002. — 362 с.
2. *Титюхин Н., Овчаренко Н.* Кооперация — основа становления рынка транспортно-логистических услуг [Электронный ресурс] / Логинфо: журнал о логистике. — Режим доступа: <http://www.loginfo.ru/issue/113/979>, свободный. — Загл. с экрана.
3. *Иванов Д.* Современные предприятия: оперативная кооперация в деятельности предприятий. // Коммерческий директор. — 2008. — №6. — С. 78–86.
4. *Тренин Н. Н.* Управление финансами. — М.: Финансы и статистика, 2006. — 324 с.

Поступила в редакцию

13 декабря 2011 г.



Любовь Викторовна Барило — старший преподаватель кафедры Маркетинга и логистики института Экономики и управления Ростовского государственного строительного университета.

Lyubov Viktorovna Barilo — senior lecturer at the department of Marketing and Logistics in Rostov State University of Construction Engineering institute of Economics and Management.

344720, Ростовская обл., г. Аксай, ул. Вартанова, д. 31, кв. 118
31 Vartanova st., app. 118, 344720, Aksay, Rostov reg., Russia
Тел.: +7 (918) 500-42-88; e-mail: l.barilo@rambler.ru