

08.00.05

Ш622

КОНТРОЛЬНЫЙ
ЭКЗЕМПЛЯР

На правах рукописи

Т. Шиндина

ШИНДИНА Татьяна Александровна

**ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ОЦЕНКА ПОДРЯДНЫХ ПРЕДЛОЖЕНИЙ
НА СТАДИИ ПРЕДКОНКУРСНОЙ ПОДГОТОВКИ**

Специальность 08.00.05 – экономика и управление народным хозяйством
(экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, ком-
плексами: промышленность, строительство)

АВТОРЕФЕРАТ

диссертации на соискание учёной степени
кандидата экономических наук

Челябинск

2003

Работа выполнена на кафедре «Экономика, управление и инвестиции»
Южно-Уральского государственного университета.

Научный руководитель – доктор технических наук,
профессор Гусев Е.В.

Официальные оппоненты: заслуженный деятель науки России,
доктор экономических наук,
профессор Бузырев В.В.;

кандидат экономических наук,
доцент Аксенов В.М.

Ведущая организация – Уральский государственный технический
университет – УПИ, кафедра «Экономика
и управление строительством и рынком
недвижимости»

Защита состоится «__» _____ 2003 года, в ___ часов, на заседании диссер-
тационного совета Д 212.298.07 в Южно-Уральском государственном университе-
те по адресу: 454080, г. Челябинск, пр. им. В.И. Ленина, 76, ауд.502.

С диссертацией можно ознакомиться в библиотеке Южно-Уральского госу-
дарственного университета.

Автореферат разослан «__» _____ 2003 г.

Ученый секретарь
диссертационного совета
кандидат экономических наук, доцент



Бутрин А.Г.

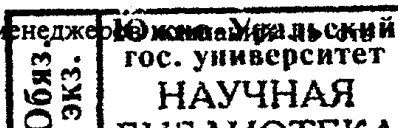
ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА РАБОТЫ

Актуальность исследования. Современные российские предприятия находятся в условиях, когда стабильность их функционирования зависит от гибкости управленческой структуры. Практические акценты управления смещены сегодня с внутрифирменных процессов на межфирменные компромиссы, эффективность функционирования компаний во многом определяется ситуацией на рынке заказов, а формирование портфеля договоров служит основным звеном производственной деятельности как на промышленных предприятиях, так и в строительных фирмах.

В настоящее время в РФ функционируют около 170 тыс. подрядных фирм, непосредственно занимающихся возведением объектов, в которых занято около 7% работающих в стране. Из общего числа подрядных компаний 80% составляют компании, в которых работают до 100 человек.

Ключевым звеном для рациональной работы фирм в условиях непрерывности плановых процессов и неопределенности будущего, когда единожды налаженные взаимоотношения не гарантируют дальнейшего сотрудничества и процветания, служит договорная система, предусматривающая конкурсное заключение подрядных контрактов. Число открытых конкурсов по отношению к общему числу заключаемых договоров ежегодно возрастает. Практика проведения подрядных торгов показывает, что на объектах, по которым осуществлялся конкурс, сокращаются сроки строительства и повышается уровень качества. В то же время накопленный опыт проведения конкурсов выявил ряд серьезных технических и экономических проблем, связанных с несовершенством системы ценообразования и сметного нормирования, с низкой эффективностью менеджмента, с большим разрывом времени между заключением договора и началом строительства.

Анализируя возможности заключения договоров с точки зрения подрядной строительной компании, можно отметить, что сегодня на рынке объем подрядных предложений примерно соответствует объему спроса, предоставляемого подрядными компаниями. Шестьдесят семь строительных менеджеров



считают, что на подрядном рынке количество строительных предложений соответствует возможностям подрядных компаний, около 5 % считают, что предложений больше чем требуется для загрузки производства, а остальные (четвертая часть опрошенных) утверждают, что строительных предложений для полной загрузки их производственного потенциала не хватает.

Разработка планов компании в современной подрядной деятельности сочетается с рациональным подбором предпочтительных договоров, проводимым в условиях ограничений подрядного рынка и все более усиливающейся конкурентной обстановке. Неповторимость заказов на строительные работы и индивидуальность объектов не позволяют регламентировать систему управления строительным производством и заставляют искать пути наиболее безболезненной адаптации к условиям подрядного рынка. Краеугольным камнем задачи эффективного подбора новых договоров является необходимость постоянного соблюдения баланса доходов и расходов в подрядной деятельности, обусловленного возрастанием транзакционных издержек на договорную и преддоговорную деятельность.

Преддоговорные расходы являются сопутствующими к расходам по основной деятельности и забирают 5–10% от прибыли по выполнению договора. Строительным компаниям сегодня приходится регулировать отношение затрат на управленческую деятельность к затратам на выполнение строительных работ, соотнося их со своими финансовыми возможностями в целом. Стремление к минимизации контрактных расходов и необходимость формирования эффективного портфеля подрядов в строительных компаниях, а так же отсутствие необходимого инструмента для управления преддоговорным процессом при выборе предпочтительных предложений определили выбор темы диссертационного исследования.

Цель диссертации состоит в повышении эффективности производственно-договорной системы строительной компании на основе разработки методов оценки подрядных контрактов на стадии предконкурсного подбора.

В соответствии с целью исследования в работе поставлены и решены следующие задачи:

- провести анализ методов формирования портфеля договоров;
- обосновать признаки предпочтения подрядного предложения;
- выявить закономерности влияния внутрипроизводственных возможностей фирм на способности выполнять работы и вести конкурентную борьбу;
- оценить динамику трансакционных издержек подрядной компании на преддоговорной и договорной стадии;
- разработать экономико-математические модели, отражающие взаимоотношения характеристик управленческой деятельности и непосредственно строительного производства с учетом изменений в портфеле договоров;
- разработать методы принятия оперативных решений по подбору подрядных проектов;
- разработать программные средства автоматизации механизмов оценки подрядных предложений, позволяющие быстро и качественно обрабатывать информацию и принимать адекватные решения.

Предметом исследования являются экономические и организационные процессы производственно-договорной деятельности строительных компаний.

Объектом исследования являются строительные компании в условиях подрядного рынка.

Теоретической основой исследования послужили труды ведущих ученых, в том числе И. Ансоффа, И.А. Баева, Б.П. Березина, В.В. Бузырева, Н.В. Варламова, В.М. Васильева, В.В. Гасилова, Е.В. Гусева, В.М. Дидковского, С.Н. Лаврова, В.А. Лисичкина, Б.Г. Литвака, Ю.П. Панибраторова, С.Д. Резника, Э.А. Смирнова, А.К. Ташева, Р.Б. Шакирова, В.Д. Шапиро, И.Г. Шепелева, А.К. Шрейбера, Д. Хезлетта, В.А. Яковлева и др.

Методологической основой работы являются законы диалектики, основные положения системного подхода и анализа, а также теория принятия решений, экспертные оценки, математическое моделирование. Рабочими приемами служи-

ли натуральные наблюдения, систематизация опыта, логический анализ и синтез, классификация, алгоритмизация, статистическая обработка результатов.

Научная новизна исследования состоит в следующем:

- уточнено понятие «привлекательность подряда» и предложена классификация факторов привлекательности подрядных контрактов;
- разработана модель оценки привлекательности подрядных предложений, позволяющая учитывать архитектурные, производственные, организационные и финансовые прогнозы и целесообразность транзакционных затрат на подготовку к тендеру;
- обоснован методический подход к определению дееспособности фирмы, основанный на определении потенциала компании с учетом особенностей реализации подрядных договоров;
- разработана структурно-функциональная модель и экономико-математическая взаимосвязь характеристик производственно-договорной системы подрядной компании, позволяющая управлять подрядными контрактами с учетом объемов работ, внешних воздействий и внутренних интересов;
- предложен метод определения привлекательности подрядов для управления процессами контрактации в строительстве, уточнены границы основных количественных оценочных показателей подрядных контрактов и качественные оценки условия предложения, направленные на регулирование производственно-договорной деятельности на стадии преддоговорной работы.

Практическая значимость заключается в разработке методики, реализация которой способна обеспечить положительный эффект непосредственно в сфере производства за счет более качественного подбора договоров в строительных компаниях и снижения издержек на договорную деятельность. Предложенная методика доведена до стадии внедрения и может использоваться в хозяйственной практике подрядных компаний.

Внедрение результатов исследования. Основные положения работы применялись при формировании портфеля договоров в ЗАО «Стройтекс» и ЗАО

«Мостоотряд-16». Элементы предложений автора были использованы при заключении договоров подряда в ряде строительных компаний Челябинской области.

Методические разработки, представленные в диссертации, используются в Южно-Уральском государственном университете в курсе учебных дисциплин «Логистика», «Разработка управленческих решений», «Организация строительного производства».

Опыт внедрения результатов исследования в строительное производство свидетельствует об обоснованности и достоверности основных положений диссертации.

Апробация работы и публикации. Основные результаты работы докладывались: на III Международной студенческой конференции им. Л.В.Канторовича «Предпринимательство и реформы в России» (Санкт-Петербург, 1997); на XXXVI Международной научно-практической конференции «Студент и научно-технический прогресс» (Новосибирск, 1998); на Международной конференции «IV Сибирская школа молодого ученого» (Томск, 2001); на научно-практической конференции «Строительство-2002» (Ростов-на-Дону, 2002); на Международной научно-практической конференции «Управление организационным развитием социально-экономических систем» (Челябинск, 2002); на научной конференции «Россия в XXI веке: Проблемы экономического роста и стабильности» (Челябинск, 2002); на научно-практической конференции «Развитие информационной экономики: Проблемы роста и развития» (Челябинск, 2002); на ежегодных научно-технических конференциях ЮУрГУ (Челябинск, 1998–2002). Основные положения диссертации отражены в 10 печатных работах общим объемом 3,0 п.л.

По результатам исследования разработана система поддержки принятия решения «Строительные проекты & компании».

Структура диссертации. Структура диссертации определяется общим замыслом и логикой проводимых исследований. Диссертация состоит из введения, трех глав, заключения, списка литературы из 127 наименований, 5 приложений. Основное содержание изложено на 145 страницах машинописного текста и включает 31 рисунок и 11 таблиц.

В первой главе «Организационно-экономические особенности заключения контрактов» раскрываются теоретические положения задачи подбора подрядных контрактов, выделяются особенности современной предконтрактной деятельности и проводится обзор западных и отечественных разработок. Во второй главе «Методические основы экономической оценки подрядных предложений в производственно-договорной системе строительной компании» анализируются возможности определения контрактных предпочтений, обосновывается логика производственно-договорной системы подрядной компании и предлагаются модели оценки подрядов. В третьей главе «Управление процессом конкурсного отбора подрядов» излагаются возможности применения предложений, разработанных в диссертации, на примере компаний Южного Урала.

ОСНОВНЫЕ ЗАЩИЩАЕМЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ ИССЛЕДОВАНИЯ И ИХ КРАТКОЕ ОБОСНОВАНИЕ

1. Уточнено понятие «привлекательность подряда», предложена классификация факторов привлекательности подрядных контрактов.

На основе анализа строительной практики и развития подрядного рынка нашей страны в диссертации доказано, что в условиях проведения тендерных конкурсов увеличивается значимость процессов контрактации в строительной подрядной компании и повышается необходимость снижения транзакционных издержек компании на договорную и преддоговорную деятельность. В настоящее время известно большое количество работ, посвященных этой проблеме. В.В. Гасилов, Б.Г. Литвак, Е.Н. Москалев, Б.Н. Небритов, В.А. Яковлев и другие рассматривают процессы контрактации в строительстве с позиций проведения тендерного конкурса и корректности выбора победителя, но недостаточно учитывают проблему оценки целесообразности участия в конкретном тендерном конкурсе, с точки зрения подрядной компании. В предлагаемой автором работе сделана попытка восполнить имеющийся пробел в этой области исследования.

Очевидно, что в условиях свободы выбора строительные компании, стремясь найти для себя самые выгодные объекты строительства, которые гарантировали бы получение максимальной прибыли, в наибольшей степени соответствовали бы специализации фирмы и ее территориальному размещению, а также позволяли бы обеспечить непрерывность процессов возведения объектов и сбалансированность производственной программы, непрерывно решают задачу выявления предпочтительных подрядов. Исследования российского и зарубежного опыта договорной деятельности позволили автору сделать вывод, что решение задачи выбора подрядов должно основываться на аргументации привлекательности подрядного договора как базы для эффективного управления производственно-договорной деятельностью в соответствии с особенностями проекта и целью функционирования компании.

Оценка проекта, с точки зрения его экономической целесообразности для компании, связана с определением преимуществ и недостатков подряда с учетом особенностей производственного портфеля компании и её конкурентоспособности. Основываясь на характеристиках привлекательности объекта деятельности, описанных в работах И Ансоффа, С.Н. Аникина, С.Н. Лаврова, Д. Хезлетта и других, а также учитывая строительную специфику и особенности строительной продукции можно определить категорию – привлекательность строительного подряда. По мнению автора, привлекательность подряда – это совокупность индивидуальных качеств подрядного строительного проекта и особенностей условий контракта, рассмотренных с учетом производственной ситуации в подрядной компании. Привлекательность складывается из комплекса перспектив компании в процессе работы по контракту, в том числе перспектив развития, использования технологий, возможных уровней стабильности и нестабильности, финансовых перспектив и шансов на успешное заключение договора.

Проведение структурно-функционального анализа общей привлекательности подряда позволило в диссертационной работе выделить факторы, характеризующие особенности внешних характеристик строительных предложений и внутренней среды предприятия и сформировать пять групп влияния, представленных

на рис. 1. Внешние условия предложения задают ориентиры для реализации контракта. Внутрифирменная ситуация и состояние портфеля договоров определяют соответствие проекта производственным требованиям. Внутренняя компонента привлекательности подряда служит уровнем, по отношению к которому рассматриваются отклонения внешних условий.



Рис. 1. Факторы, влияющие на привлекательность подряда

Привлекательность подрядных договоров, с которыми работает компания, зависит от наличия рыночных предложений, с одной стороны, и, с другой стороны, от возможности подобрать более предпочтительные для компании договора. Момент подбора договоров из предложений подрядного рынка является началь-

ным этапом для производственной деятельности и предопределяет стабильность и эффективность строительства.

2. Разработана модель оценки привлекательности подряда для рассмотрения предложений подрядного рынка, основанная на классификационных показателях.

В диссертационной работе подразумевается, что оценка привлекательности подрядного предложения направлена на создание возможности сравнения предложений рынка и последующее составление наилучших комбинаций заказов. Определение уровня привлекательности подряда целесообразно рассматривать исходя из процессно-функциональных аспектов, взятых в единстве и взаимосвязи. Для описания конкретного фактора, по мнению автора, следует использовать диапазонные характеристики, охватывающие возможное состояние подгрупп влияния факторов.

В диссертации выявлены основные изменения условий деятельности строительных компаний, приводящие к смене приоритетов в целях, которые компания ставит по отношению к рассматриваемому проекту. Кроме получения максимально-возможной прибыли, целью подрядного сотрудничества может быть необходимость сохранения производственных мощностей. Иногда выполнение заказов предполагается с целью изучения нового для фирмы технологического направления работ или с целью дать информацию о компании и наладить деловые отношения. Учитывая три стратегии предпочтения и исходя из частных составляющих, можно предположить, что общая привлекательность подрядного предложения представляет собой многофакторную функцию, меняющуюся под воздействием целевых внутрифирменных изменений.

Математическая модель и значимость влияния факторов на результирующие показатели были получены автором с помощью проведения экспресс-диагностики на основе теории квалиметрии и теории экспертного оценивания. Экспертами были выбраны 82 человека, занимающиеся практикой строительства и принятием решений в области контрактации не менее 5 лет и имеющие высшее образование. Базой для сбора суждений при проведении диссертационного иссле-

дования послужила составленная специальным образом анкета. При обработке данных с помощью методов исследования операций, автором проводилась оценка компетентности экспертов ($K_{ком}$), решался вопрос о достаточности выборки (χ^2) и согласованности мнения экспертов (W). В результате была получена модель привлекательности подряда с учетом целевых установок:

$$P^{об} = \begin{cases} 0,23P_{ijk}^n + 0,19P_{ijk}^o + 0,12P_{ijk}^a + 0,13P_{ijk}^* + 0,33P_{ijk}^\phi, & \text{при } P^\phi > P^n; P^o; P^a; P^* \\ 0,33P_{ijk}^n + 0,16P_{ijk}^o + 0,12P_{ijk}^a + 0,20P_{ijk}^* + 0,19P_{ijk}^\phi, & \text{при } P^n > P^\phi; P^o; P^a; P^* \\ 0,26P_{ijk}^n + 0,17P_{ijk}^o + 0,13P_{ijk}^a + 0,18P_{ijk}^* + 0,26P_{ijk}^\phi, & \text{при } P^o; P^a; P^* > P^n; P^\phi \end{cases} \quad (1)$$

где $P^{об}$, P^ϕ , P^n , P^o , P^a , P^* – соответственно общая, финансовая, производственная, организационная, архитектурная и конкурентная привлекательность; i и j – факторы влияния в разрезе уровней; k – диапазон возможных значений принимаемых факторами.

Присутствие в экономико-математической модели привлекательности разноразмерных количественных значений факторов, а также факторов представленных в качественном виде предопределило выбор количественной оценки привлекательности. Оценочным показателем привлекательности подрядного предложения в работе принята условная величина в 5-балльной системе с учетом сотых значений.

3. Разработан механизм оценки дееспособности компаний как взаимосвязь финансового, производственного и управленческого потенциала фирмы, с позиции качественного и своевременного выполнения договоров.

По результатам анализа практики реализации подрядных контрактов в работе отмечено, что строительная практика предусматривает взаимосвязь разнообразных в функциональном плане компаний, работающих над подрядным проектом. При определении конкурентной привлекательности подрядного предложения, возникает задача определения способностей компаний-конкурентов. При определении организационной составляющей привлекательности подрядного предложения, необходимо проводить оценку собственных способностей и способностей компаний-компаньонов, а так же определяться с особенностями заказчика проекта. Автор считает, что при любой из возможных структурных взаимосвязей

компаний, участвующих в подрядном проекте, особое значение имеет организационная атмосфера сотрудничества, основанная на качествах компаний и их дееспособности.

Известно, что дееспособность организации заключается в способности организации своими действиями приобретать права в соответствии с установленными целями деятельности и возможности осуществлять их. На взгляд автора, экономическая дееспособность компании выражается в совокупности её потенциальных возможностей, направленных на своевременное выполнение договорных обязательств, с требуемым качеством. Дееспособность характеризует результаты деятельности компании, уровень управления, квалификацию руководителей и ведущих специалистов, надежность компании, способность гарантировать выполнение условий в определенные сроки.

Любая организация имеет в своем составе наемных работников, оборудование, производственные технологии, помещения, финансовый капитал – все то, что составляет внутрифирменные возможности компании, на основе которых компания ведет свою деятельность, и в том числе деятельность по выполнению договорных обязательств. В современных условиях хозяйствования, при непрерывном поиске контрактов управленческий потенциал компании является организующей основой деятельности и по важности не уступает финансово-производственным факторам. Проведение исследования потенциальных способностей компании позволяет сформировать структуру факторов, определяющих дееспособность компании с учетом трех групп способностей (рис. 2).

Математическая модель дееспособности компании, полученная автором аналогично модели привлекательности предложения, позволяет прогнозировать экономическую дееспособность компании и представляется следующим образом:

$$D_{об} = 0,36 D_{уп}^n + 0,26 D_{пр}^n + 0,38 D_{фин}^n \quad (2)$$

где $D_{об}$ – дееспособность компании; $D_{уп}^n$ – управленческая дееспособность; $D_{пр}^n$ – производственная дееспособность; n – факторы влияния в каждой группе; m – диапазон возможных значений принимаемых факторами.

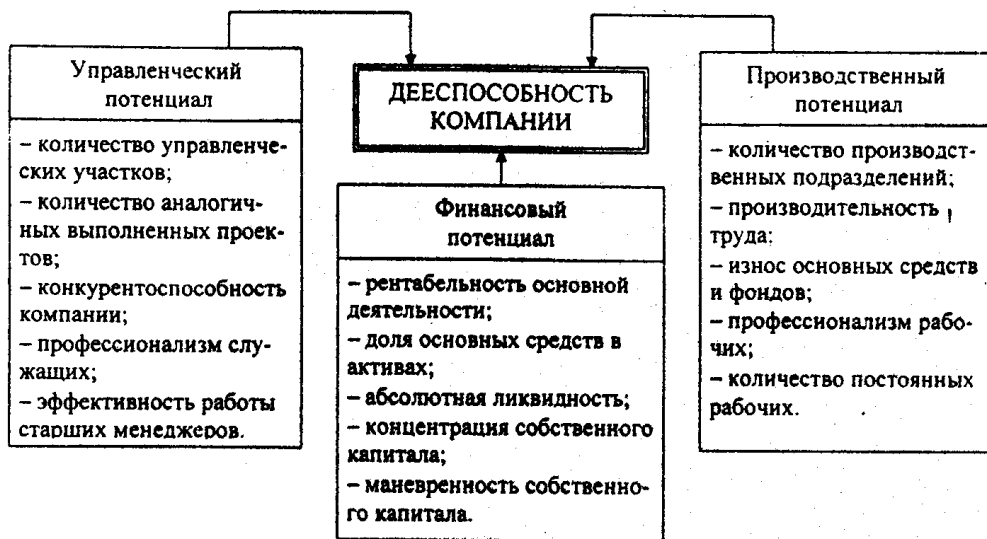


Рис. 2. Факторы, влияющие на дееспособность компании

Динамика изменения дееспособности компании служит показателем, характеризующим развитие компании. Величина дееспособности компании позволяет судить о разнице между максимально возможным и фактическим уровнем способностей фирмы, а также позволяет прогнозировать возможности выполнения контракта и сравнивать различные компании с точки зрения целесообразности организации договорных отношений, влияющих на привлекательность подряда.

4. Обоснована модель производственно-договорной системы строительной компании, позволяющая проводить анализ контрактации в строительной подрядной компании.

Закономерно, что управление процессами подбора подрядов на стадии контрактации связано с дальнейшей реализацией контрактов в производственно-договорной системе строительной подрядной компании. Производственно-договорная система является адаптивной системой, в определенный момент времени заполненной подрядными договорами, которые переходят из подсистемы в подсистему (рис. 3). Количество рассматриваемых объемов подрядных предложений и количество выполняемых объемов работ для каждой компании выражаются индивидуальной величиной.

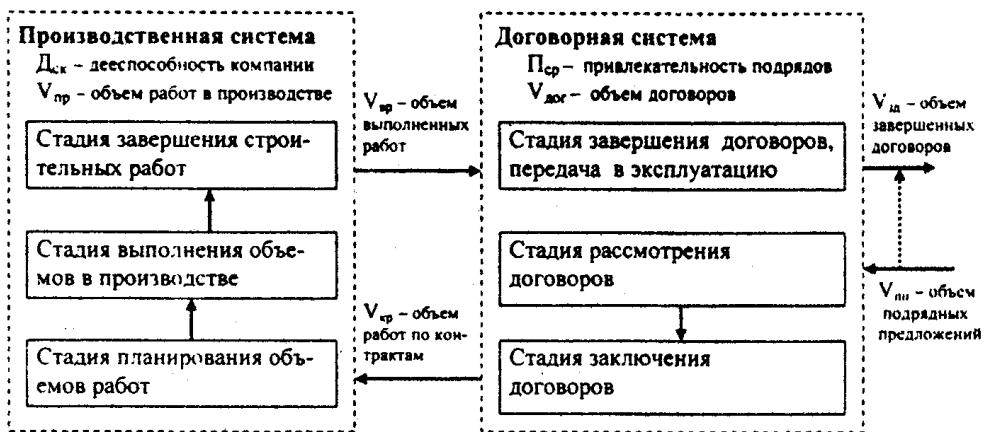


Рис. 3. Структурная модель производственно-договорной системы строительной компании

Исследуя производственно-договорную систему в разнообразных строительных компаниях Челябинской области, автором работы выявлено, что величина объемов работ и величина объемов рассматриваемых заказов зависят от характерного для компании уровня дееспособности и средней привлекательности предложений, с которыми она работает.

В ходе исследования на основе изучения деятельности 36 компаний Южного Урала, сбора данных о характеристиках производственных и договорных компонентов компаний различного производственного профиля, а также в результате проведения корреляционно-регрессионного анализа автором была получена функциональная зависимость характеристик производственно-договорной системы строительной компании:

$$V_{\text{дог}} = 0,9 V_{\text{пр}} P_{\text{ср}} / D_{\text{ск}}, \quad (3)$$

где $V_{\text{дог}}$ – объем рассматриваемых договоров; $V_{\text{пр}}$ – объем выполняемых работ; $D_{\text{ск}}$ – дееспособность компании; $P_{\text{ср}}$ – средняя привлекательность подрядных предложений.

Функциональная зависимость характеристик и структурная модель производственно-договорной системы предусматривают возможность повышения эффективности управления компанией через регулирование процессов контрактации. Использование функциональной зависимости позволяет планировать уро-

вень объемов работ, определять индивидуальные для компании рациональные проекты, формировать предпочтения при выборе контрактов и анализировать строительный подрядный рынок, причем важным моментом управленческого решения является предконтрактная подготовка.

5. Предложен метод определения привлекательности подрядов для управления процессами контрактации в строительстве, установлены границы оценочных показателей подрядов и компаний, регулирующие производственно-договорную деятельность в строительстве на стадии преддоговорной работы.

В работе подчеркивается, что использование модели производственно-договорной системы строительной компании и совокупности приемов оценки условий подрядов при решении задач контрактации в строительстве обуславливают механизм подбора привлекательных подрядов. По мнению автора, оценка привлекательности подрядов объединяет следующие операции:

- количественный анализ условий подрядного предложения на основе математической модели оценки привлекательности;
- сравнение характеристик подряда с диапазоном нормальных значений оценочных показателей;
- качественный анализ условий подрядного предложения, выявления слабых и сильных моментов;
- анализ влияния подрядного предложения на функционирование производственно-договорной системы компании и принятие управленческого решения о включении подряда в производственный портфель.

Для формирования рекомендаций, направленных на рациональный подбор проектов и корректный выбор партнеров, менеджеру, выполняющему оценку, необходимы данные о нормальном уровне показателей по определенной специфике работ. Для определения нормального интервала изменения оценочных характеристик на основании логической кривой Ферхюльста-Перла автором были построены зависимости, описывающие тенденцию изменений и выравнивающие ряды

наблюдений. Анализ графиков и логические рассуждения позволили установить нормальные интервалы изменения оценочных характеристик:

- для общей дееспособности компании – от 2,5 до 4,0 баллов;
 - управленческая дееспособность – более 2,2 баллов;
 - производственная дееспособность – более 1,9 баллов;
 - финансовая дееспособность – более 2,5 баллов;
- для общей привлекательности подряда – от 2,5 до 3,5 баллов;
 - архитектурная привлекательность – более 2,3 баллов;
 - организационная привлекательность – более 3,2 баллов;
 - финансовая привлекательность – более 2,5 баллов;
 - производственная заинтересованность – более 1,6 баллов;
 - конкурентная привлекательность – более 3,9 баллов.

Если полученный показатель оценки меньше нижней границы, то оцениваемый подряд следует отклонить. Превышение верхней границы не является основанием для отклонения, но и не служит величиной, к которой следует стремиться.

Применение доверительного интервала позволяет проводить не только парное сравнение подрядов, но и сравнение условий подряда с приемлемым рабочим уровнем. Конкретный механизм повышения привлекательности подрядов, с которыми работает фирма, зависит от дееспособности подрядной компании и мероприятий проводимых компанией на межфирменном уровне, и в целом увеличивает эффективность управления процессами конкурентного отбора подрядов в строительстве.

6. Предложена методика оперативного регулирования подбора подрядов и разработана электронная поддержка, позволяющая формировать эффективные варианты производственного портфеля на основе использования метода оценки подрядных контрактов.

Для управления процессами подбора подрядов, автором представлена методика оперативного регулирования, разработанная на базе метода оценки привлекательности подрядов и основанная на алгоритмизации этапов расчета при обра-

ботке информации и применении норм показателей. Практическое использование методики обретает реальные рамки с помощью применения электронной составляющей – специальной системы поддержки принятия решений по подбору предложений (рис. 4).

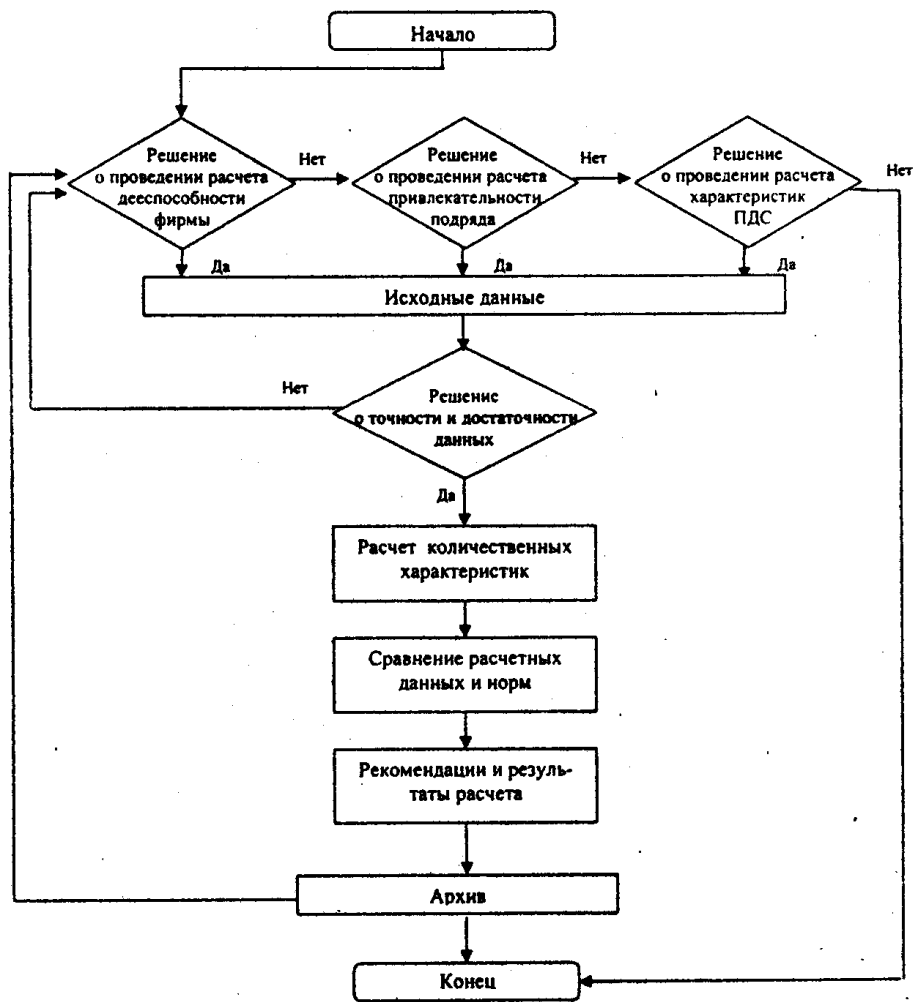


Рис. 4. Алгоритм работы электронной системы «Строительные проекты & компании»

Электронная система «Строительные проекты & компании» – это система поддержки принятия решения в области оценки дееспособности компаний и оценки привлекательности предложений строительного рынка подрядных работ.

В системе поддержки принятия решений «Строительные проекты & компании» используется последовательный алгоритм оценки, основанный на математических моделях и логико-статистической обработке информации. Электронная система предназначена для упрощения анализа информации о строительном проекте и направлена на разработку рекомендаций к межфирменному сотрудничеству при заключении строительных подрядных контрактов.

Система поддержки принятия решения «Строительные проекты & компании» обеспечивает выполнение следующих функций:

- позволяет перевести информацию о проекте в электронный вид;
- обеспечивает обработку информации по заданному алгоритму;
- выполняет количественную и качественную оценку привлекательности строительного предложения;
- обеспечивает обработку данных о компаниях и расчет дееспособности;
- обеспечивает хранение и сравнение информации по характеристикам производственно-договорной системы, разнообразным компаниям и предложениям подрядного рынка;
- позволяет пополнять данные, распечатывать и удалять их.

Электронная система «Строительные проекты & компании» регистрируется в настоящий момент в Российском агентстве по патентам и товарным знакам.

Практические возможности применения методики оценки привлекательности подрядных предложений, дееспособности предприятий, а также работы производственно-договорной системы подрядных фирм были исследованы автором в СК ЗАО «Стройтекс» и СК ЗАО «Мостоотряд-16». Анализ портфеля договоров и обработка новых предложений позволили выработать рекомендации для принятия договорных решений с указанием преимуществ и недостатков в каждом отдельном случае и снизить транзакционные издержки компаний на договорную деятельность.

Апробация методики показала, что внедрение ее в практику не требует создания специальных подразделений или новых служб, ответственных за оценку

подрядов. Методика предназначена для менеджеров, занимающихся формированием портфеля договоров и подбором подрядных контрактов. Время проведения непосредственной оценки в автоматическом компьютерном режиме, как показала пробная оценка, занимает не более половины рабочего дня менеджера. По мнению автора, оценка строительной деятельности, определение уровня дееспособности компаний и привлекательности подрядных предложений представляет собой доступный инструмент, характеризующий изменения в производственно-договорной системе строительных компаний, необходимый и достаточный для разработки вариантов управленческих решений при подборе подрядных контрактов, который направлен на повышение эффективности функционирования подрядных компаний.

ВЫВОДЫ И ПРЕДЛОЖЕНИЯ

Выполненный в диссертационной работе комплекс теоретических, методических и практических разработок позволяет сформулировать следующие основные выводы и предложения:

1. Анализ привлекательности подрядных договоров как основы контрактации, несмотря на воздействия различных факторов, является основой повышения эффективности функционирования компаний в условиях подрядного рынка.

2. Разработанная экономико-математическая модель и совокупность показателей для определения оценки привлекательности подряда позволяют рассматривать и анализировать количественные и качественные характеристики предложений строительного рынка. Полученная модель, отличающаяся многокритериальным анализом, обеспечивает сопоставимость вариантов и позволяет выбрать из предложений подрядного рынка те, которые в наибольшей степени соответствуют специализации и интересам фирмы.

3. Сформулированная концепция управления договорами в строительной компании предполагает, что оценка предложений подрядного рынка должна проводиться на основе использования системных исследований. В работе предложена

модель для определения соответствия результатов деятельности и целей компании, позволяющая проводить анализ производственно-договорной системы строительной подрядной компании и управлять уровнями выполняемых объемов работ с учетом показателей привлекательности предложений подрядного рынка, дееспособности внешнего окружения и внутренних возможностей компании.

4. Выявленная взаимосвязь между финансовым, производственным и управленческим потенциалом как основа дееспособности компании предопределяет ожидаемый результат выполнения договорных обязательств и учитывает способности компании выполнять технологические работы и оказывать услуги под руководством управленческой команды. Доказано, что дееспособность компании является моментным показателем, характеризующим конкретную хозяйственно-экономическую ситуацию в фирме.

5. Предложенные в работе величины показателей привлекательности подрядных договоров и дееспособности компаний позволяет контролировать межфирменные взаимодействия. Проведенное исследование позволило создать систему верхних и нижних границ оценочных показателей, приемлемых для производственно-договорной деятельности, и выявить нежелательные тенденции изменения этих величин.

6. В ходе исследования разработан метод определения уровня привлекательности подрядного предложения, исходя из анализа факторов, определяющих сочетания качеств полезности в соответствии с индивидуальными условиями проекта. Разработанные на основе метода оценки подрядов методический подход и компьютерное приложение к методике позволяют использовать предложения автора и программные средства автоматизации расчетов для формирования практических рекомендаций при формировании портфеля подрядных договоров.

7. Внедрение методики оперативного регулирования по оценке подрядных предложений в компаниях Южного Урала позволяет утверждать, что использование результатов диссертационного исследования способствует повышению эффективности процессов управления контрактацией в строительной компании.

ПЕРЕЧЕНЬ ОПУБЛИКОВАННЫХ РАБОТ ПО ТЕМЕ ДИССЕРТАЦИИ

1. Гусев Е.В., Шиндина Т.А. Решение спорных вопросов набора новых строительных контрактов // Экономика, управление и инвестиции: Сборник научных трудов. – Челябинск: Изд-во «Библиотека А. Милера», 2002. – С. 42–47.
2. Шиндина Т.А. Особенности применения экономико-математических моделей в планировании // Проблемы применения математических методов в экономике: Тезисы III Международной конференции им. Л.В. Канторовича «Предпринимательство и реформы в России». – СПб.: СПбГУ «Наука молодая», 1997. – С. 18–19.
3. Шиндина Т.А. Особенности принятия решений при формировании ППСК // Актуальные проблемы переходной экономики: Сборник научных трудов / Под ред. В.И. Бархатова. – Челябинск: Изд. ЮУрГУ, 1999. – С. 265–268.
4. Шиндина Т.А. Механизм формирования производственной программы строительной компании // Строительный комплекс: экономика, управление и инвестиции: Труды Всероссийской научной конференции / Под ред. И.Г. Шепелева. – Челябинск: Изд-во «Библиотека А. Милера», 2001. – С. 39–42.
5. Шиндина Т.А. Определение дееспособности строительных подрядных компаний // Экономика и управление в строительстве: Материалы Международной научно-практической конференции «Строительство-2002». – Ростов-на-Дону: РГСУ, 2002. – С. 18–19.
6. Шиндина Т.А. Исследование процесса планирования в строительных компаниях // Управление организационным развитием социально-экономических систем: Сборник материалов научно-методической конференции. – Челябинск: Изд-во ЮУрГУ, 2002. – С. 56–60.
7. Шиндина Т.А. Роль информации при проведении преддоговорной работы в строительстве // Региональная информационная экономика: Проблемы роста и развития: Сборник материалов конференции. – Челябинск: Изд-во ЮУрГУ, 2002. – С. 168–171.

8. Шиндина Т.А. Динамическая модель управления производственно-договорной системой строительной компании // Теоретические и практические проблемы развития экономики России: Сборник научных трудов / Под ред. В.И. Бархатова. – Челябинск: Изд-во ЮУрГУ, 2002. – С. 392–403.

9. Шиндина Т.А. Дееспособность компании: Сущность и метод оценки // Экономика, управление и инвестиции: Сборник научных трудов. – Челябинск: Изд-во «Библиотека А. Милера», 2002. – С. 48–51.

10. Шиндина Т.А. Методика быстрого реагирования по подбору подрядных предложений на основе системы поддержки принятия решений «Building Projects & Company» // Стратегическое управление социально-экономических систем: Сборник материалов научно-методической конференции. – Челябинск: Изд-во ЮУрГУ, 2003. – С. 240–244.

Издательство Южно-Уральского государственного
университета

ИД № 00200 от 28.09.1999. Подписано в печать 21.04.2003. Формат
60*84 1/16. Печать офсетная. Усл. печ. л. 1,16. Уч. изд. л. 1.
Тираж 100 экз. Заказ 107/167.

УОП Издательства. 454080, г. Челябинск, пр. им. В.И. Ленина, 76.