

классификация предприятий строительной отрасли по антикризисному потенциалу

Аннотация

В статье приводится классификация предприятий строительного комплекса по степени развития их антикризисного потенциала.

Ключевые слова: кризис, менеджмент, организация антикризисного управления, строительный бизнес

На сегодняшний день прогнозы мирового кризиса – это чрезвычайно разнонаправленная информация. Строительный комплекс реагирует на мировой финансовый кризис весьма ощутимо. В этой связи появляется необходимость разработать комплекс антикризисных мер, цель которых, прежде всего, обезопасить предприятия строительной отрасли от печальных последствий.

Известно, что предпринимательство всегда связано с постоянным риском, поэтому проведенные профилактические меры не исчерпывают всех возможностей влияния на кризисы. При наступлении рискованной ситуации возникает потребность в проведении антикризисного управления.

Организация антикризисного управления способствует выходу предприятию на новый уровень развития. Для руководства предприятия это возможность в выработке и реализации экономической политики по предупреждению несостоятельности хозяйствующего субъекта, а в случае ее наступления – оздоровление самого предприятия. На основе многолетних исследований автора

**Мухаррамова
Эльмира Рафаиловна**
канд. экон. наук,
доцент кафедры
экономики и
предпринимательства
в строительстве,
Казанский
государственный
архитектурно-
строительный
университет
emrra@yandex.ru

Характеристика типов предприятий строительного комплекса

УСЛОВИЯ СОЗДАНИЯ	ХАРАКТЕРНЫЕ ПРИЗНАКИ ПРЕДПРИЯТИЯ	УСЛОВИЯ РАЗВИТИЯ
<ul style="list-style-type: none"> — наличие оригинальной идеи, проверенной на предмет практической необходимости; — наличие специалистов заинтересованных в реализации идеи; — наличие необходимых инвестиций; — перспективы производства и сбыта продукции, полученной на основе данной идеи 	<p style="text-align: center;">Первый тип – новаторские предприятия</p> <ul style="list-style-type: none"> — фанатизм лидера, осуществляющий руководство предприятием; — сплоченность коллектива вокруг лидера; — мобильность перехода к новациям; — минимальный управленческий аппарат; — простые организационные связи; — мобильность кадров к освоению технологий; — взаимозаменяемость специалистов; — специализация научной направленности; — творческая атмосфера в коллективе; — интеллектуальный продукт имеет большую значимость 	<ul style="list-style-type: none"> — чрезмерный фанатизм лидера и неумение его идти на компромисс; — попадание в коллектив другого лидера или интригана; — ограниченность ресурсов (финансовых, материальных, трудовых); — большая зависимость от рыночной конъюнктуры; — слабые кредитные возможности; — перегрузки; — условия труда и социальное обеспечение; — заработная плата; — сложности превращения интеллектуального продукта в интеллектуальную собственность
<ul style="list-style-type: none"> — наличие новых изделий, работ, проверенных рынком; — наличие специалистов, заинтересованных в завоевании рынка; — наличие необходимых инвестиций; — перспективы производства и сбыта продукции; — освоение определенного сегмента рынка с полным его насыщением 	<p style="text-align: center;">Второй тип – предприятия растущие</p> <ul style="list-style-type: none"> — наличие группы лидеров-интузиастов, работающих в одном направлении; — сплоченность коллектива вокруг группы энтузиастов; — мобильность и гибкость перехода в начале существования предприятия; — неусложненные организационные связи в начале существования предприятия; — небольшой управленческий аппарат; — значительная взаимозаменяемость специалистов; — изменение научной направленности в ходе жизнедеятельности предприятия; — творческая атмосфера в коллективе; — интеллектуальный продукт значителен; — умение формировать потребности рынка исходя из своих потребностей; — наличие коллектива, работающего над имиджем предприятия; — высокое качество кадрового состава 	<ul style="list-style-type: none"> — появление больших разнотласий в коллективе; — организация в коллективе другой инициативной группы; — ограниченность ресурсов, особенно трудовых, способных перестраиваться в ходе жизнедеятельности предприятия; — зависимость от рыночной конъюнктуры; — неумение формировать потребности рынка исходя из своих возможностей; — имеющиеся перегрузки на предприятии; — условия труда и неподготовленность производства; — проблемы превращения интеллектуального продукта в интеллектуальную собственность; — недостаточная техническая оснащенность; — недостаточная производственная мощность; — появление различных разнотласий в коллективе

Третий тип – зрелые предприятия		
<ul style="list-style-type: none"> – наличие специалистов заинтересованных в совершенствовании системы производства и сбыта; – стабильность в деятельности предприятия; – возможность получения прибыли 	<ul style="list-style-type: none"> – финансовая устойчивость; – низкие удельные затраты, в том числе и накладные расходы; – высокая техническая оснащенность; – сформированная и стабильная номенклатура продукции; – единство научных и производственных процессов; – большие производственные мощности; – возможность значительных прибылей; – конкурентоспособность продукции; – высокая социальная обеспеченность кадров 	<ul style="list-style-type: none"> – ограниченность ресурсов; – зависимость от рыночной конъюнктуры; – организационная инертность структуры; – консерватизм в нововведениях; – сложные коммуникационные связи; – большая численность управленческого персонала; – слабая приспособленность и реакция на новую продукцию; – малодинамичные научные структуры
Четвертый тип – предприятия стареющие		
<ul style="list-style-type: none"> – распад предприятия; – наличие желания у специалистов сохранить свой коллектив, несмотря на его старение; – отсутствие у конкурентов желания поглотить предприятие 	<ul style="list-style-type: none"> – наличие лидера, хорошо понимающего специфику национального рынка; – умение удерживать свои позиции на строительном рынке; – конкурентоспособность строительной продукции, строительного-монтажных работ; – высокая техническая оснащенность 	<ul style="list-style-type: none"> – сужение рынка; – большие незагруженные мощности; – стабильная номенклатура продукции; – организация в коллективе оппозиции; – высокие удельные затраты; – зависимость от рыночной конъюнктуры; – организационная инертность; – усложнение маркетинговых исследований; – большая численность управленческого аппарата; – невозможность вносить значительные усовершенствования в производственный процесс; – малодинамичные научные структуры
Пятый тип – разрушающиеся предприятия		
<ul style="list-style-type: none"> – глубокие изменения в хозяйственной деятельности могут породить осложнения различного характера; – ухудшение рыночных позиций 	<ul style="list-style-type: none"> – предприятие распадается в связи с невозможностью их эффективного функционирования; – происходит диверсификация с полным изменением профиля деятельности; – полная или частичная замена прежних технологических процессов; – смена персонала 	<ul style="list-style-type: none"> – появление значительных разногласий в коллективе; – ограниченность ресурсов; – зависимость от рыночной конъюнктуры; – организационная инертность структуры; – низкая маркетинговая политика; – низкая организационная политика

**с ростом
предприятия
требуется
перестройка
его структуры,
дифференциация
функций управления,
повышение
эффективности
деятельности**

и практического опыта предлагаем разделить предприятия строительной отрасли на несколько типовых групп, исходя из особенностей их развития и функционирования в условиях кризиса (см. табл. на с. 114–115).

Первый тип – новаторские предприятия. Здесь – зарождение предприятия в рыночной среде, формирование его первоначальной структуры и будущей целостности. Успех деятельности зависит от одаренности интеллектуалов, от их необычных идей.

Классификация

Второй тип – предприятие растущее. Здесь активно выпускается продукция высокого качества для узкого круга потребителей, контролируется узкий сегмент рынка без стремления к диверсификации. С ростом предприятия требуется перестройка его структуры, дифференциация функций управления, повышение эффективности деятельности. Существует опасность кризиса, заключающаяся в том, что предприятие может исчезнуть уже на этапе своего возникновения. В таком случае кризис может быть быстротечным и сравнительно легким.

Третий тип – зрелые предприятия. Предприятие, достигнув зрелого состояния, устойчивого положения на рынке, высокой конкурентоспособности, чувствует себя уверенно. Предприятия такого рода характеризуются наивысшей силовой стратегией, работают в области большого бизнеса, характеризуются высоким уровнем освоенной технологии, новейших строительных материалов, массовым выпуском строительной продукции. Здесь существенно возрастает опасность кризиса, но она незаметна на фоне устойчивых тенденций внутреннего развития.

Все это в основном вызывается внешними причинами, внешними циклами развития экономики или политическими причинами. Выход из кризисной ситуации для предприятий третьего типа – это избавление от убыточных производств и снижение издержек на сохраняемых предприятиях. Уменьшив свою размерность, предприятия получают возможность финансового оздоровления. В этой связи попавшее в кризисное состоя-

ние предприятие утрачивает самостоятельность или медленно переходит на второстепенные роли в экономическом развитии.

Четвертый тип – предприятия стареющие.

Наиболее значимые параметры жизнедеятельности организации заметно ухудшаются, развитие заходит в тупик. При этом структура имеет тенденцию к упрощению: окрепшие конкуренты занимают большее жизненное пространство и более эффективны в своей жизнедеятельности. В этом случае происходит падение объемов выпуска продукции, а научно-техническая политика требует принятия решений о своевременной постановке продукции на производство, о степени технологической освоенности изделий, о целесообразных изменениях в них, согласно требованиям специфических потребителей.

Пятый тип – разрушающиеся предприятия.

На этом этапе жизненного цикла появляются предприятия, распадающиеся в связи с невозможностью их эффективного функционирования, на которых происходит диверсификация с полным изменением профиля деятельности и полной или частичной заменой прежних технологических процессов, а также сменой персонала. Такого рода глубокие изменения могут породить осложнения различного характера, в том числе ухудшение рыночных позиций [3].

Заключение

На наш взгляд, целенаправленный процесс управления предполагает выполнение в логической последовательности взаимосвязанных управленческих решений, а результаты процесса управления материализуются в виде строительных работ и отражаются в итоговых показателях и социальных последствиях деятельности производственно-хозяйственной системы.

Поскольку управленческий риск является многофакторной категорией менеджмента, то процесс исследования проводится в динамике целенаправленного циклического процесса, имеющего информационные, временные, организационные, экономические и правовые параметры.

По мнению автора, планирование предполагаемых кризисных явлений представляет собой

**существует
опасность кризиса,
закрывающаяся
в том, что
предприятие может
исчезнуть уже
на этапе своего
возникновения**

**выход из кризисной
ситуации
для предприятий
третьего типа –
это избавление
от убыточных
производств
и снижение
издержек...**

процесс заблаговременного определения последовательности шагов, которые необходимо будет принять в самый критический момент, что позволит действовать быстро и эффективно.

Литература

1. Антикризисное управление организацией: учебник / под ред. Э.М. Короткова. – М.: ИД «ФОРУМ» : ИНФРА-М, 2006. – 620 с.
2. Антикризисное управление: теория, практика, инфраструктура: учебно-практическое пособие / Под ред. Г.А. Александрова. – М.: ВЕК, 2002. – 201 с.
3. Бухвалов А., Бухвалова В., Идельсон А. Финансовые вычисления для профессионалов. – СПб: Санкт Петербург, 2001. – 302 с.
4. Орлов В.Я., Гареев И.Ф. Особенности финансирования инвестиционных проектов на первичном рынке жилья // Российское предпринимательство. – 2010. – № 9 (1). – С.106–111.
5. Фатхутдинов Р.А. Стратегический менеджмент: учебник. – 4-е изд., перераб. и доп. – М: Дело, 2001. – 448 с.

pn

Elmira R. Mukbarramova

Cand. of Econ. Sci., Associate Professor, Chair of Economics and Enterprising in Construction, Kazan State University of Architecture and Engineering

Classification of Enterprises in the Construction Industry by Anti-Crisis Potential

Abstract

The article provides a classification of construction companies by the degree of development of their anti-crisis potential.

Keywords: crisis, management, organization of crisis management, construction business