

РЕАЛЬНЫЙ СЕКТОР ЭКОНОМИКИ И ПОТРЕБЛЕНИЕ



Н. А. ПАШКЕВИЧ, С. Н. КОСТЮКОВА

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ: СОДЕРЖАНИЕ И ИНСТРУМЕНТЫ ОЦЕНКИ

В статье представлено авторское понятие термина «экономический потенциал строительной организации» с точки зрения уникальности такого сегмента экономики, как строительство, и учета его экономических особенностей при осуществлении деятельности подрядчиком. Разработана матрица принятия решений, позволяющая определить уровень экономического риска подрядчика в зависимости от условий финансирования и степени открытости информации о заказчике. Предложенные разработки позволяют прогнозировать возможные варианты управления экономическим состоянием подрядчика при участии в очередных закупках на строительномонтажные работы.

Ключевые слова: экономический потенциал; строительство; подрядчик; заказчик; матрица принятия решений подрядчиком.

УДК 69.003.25

Введение. Большинство строительных организаций стремится к оптимизации своей прибыли, минимизации убытков и становлению своей организации как надежного контрагента, который выполняет обязательства качественно и в нормативный срок. К сожалению, далеко не каждая строительная организация может похвастаться достижением хотя бы одного из представленных выше пунктов. Одной из основных причин является влияние совокупности экономических внешних и внутренних факторов. И если с влиянием внутренних факторов строительная организация в основном справляется собственными силами (в крайних случаях прибегает к помощи сторонних специалистов), то в случае с влиянием внешних факторов ситуация складывается весьма неоднозначно: в большинстве вариантов от предпринимаемых шагов строительной организацией для предупреждения наступления экономической не-

Надежда Александровна ПАШКЕВИЧ (nadejdajyk@gmail.com), ст. преподаватель кафедры «Экономика, организация строительства и управление недвижимостью» Белорусского национального технического университета (г. Минск, Беларусь);

Светлана Николаевна КОСТЮКОВА (svet222011@yandex.ru), кандидат экономических наук, доцент, проректор по воспитательной работе Витебского государственного университета им. П. М. Машерова (г. Витебск, Беларусь).

состоятельности ничего не зависит, так как невозможно предусмотреть все изменения, которыми сегодня переполнено информационное и экономическое поле деятельности.

В связи с этим необходимо найти универсальный инструментарий, при помощи которого подрядчик, осуществляя деятельность в сфере строительства, может предусмотреть риск потери ликвидности и прибыли при заключении заведомо убыточного договора строительного подряда, убытки от которого могут ухудшать экономическое состояние подрядчика в будущем.

Основная часть. Многие организации, в том числе строительные, заинтересованы в поиске резервов своего экономического потенциала. Однако до сих пор данное понятие вызывает споры

Такая отрасль экономики, как строительство, выступает флагманом на протяжении многих лет, потому что для осуществления бесперебойной деятельности привлекаются смежные отрасли экономики в виде мощностей их предприятий.

Важной особенностью строительства является тот факт, что получение результата в виде реализованного проекта растянуто во времени. Подрядные строительные организации берут на себя обязательства по гарантийному обслуживанию в среднем на срок от трех до пяти лет, что накладывает ряд экономических и организационных ограничений, для поддержания которых необходим поиск внутренних резервов организации.

Особенно важно понимание поиска резервов в сфере строительства.

Строительство, как и любая отрасль экономики, имеет ряд особенностей, среди которых можно выделить следующие:

- длительный характер возведения объектов;
- индивидуальный выбор места строительства для каждого объекта, проектировщика, подрядчика в ходе процедуры торгов, закупок или переговоров в зависимости от назначения и стоимости конечного объекта;
- постоянное взаимодействие трех участников строительства: заказчика, проектировщика и подрядчика;
- создание строительного объекта осуществляется в местах строительства объекта;
- мобильность, временность всех сооружений и средств строительного производства;
- отвлечение большого количества ресурсов инвестора и как следствие — темпы строительства зависят от финансирования объемов работ (график производства работ идет в строгой увязке с графиком финансирования);
- высокая доля финансирования строительства с привлечением бюджетных средств;
- динамика сезонных колебаний финансирования и соответственно выполняемых объемов работ;
- тесная связь и привязка к предприятиям стройиндустрии, удорожание строительства при удалении от базы производства материалов;
- многообразие технологий и способов выполнения работ, технологическая зависимость отдельных видов работ от других [1, с. 16—24];
- наличие асимметрии информации при трехстороннем взаимодействии подрядчика, заказчика и проектировщика — у каждого свой уровень полномочий, степень ответственности и рычаги воздействия [2, с. 47—56];
- ведение нескольких объектов строительства одновременно и др.

В сфере строительства осуществляют деятельность разные физические и юридические лица, в том числе индивидуальные предприниматели, которые имеют ряд обязанностей, сходных и различных с точки зрения управления и

занимаемого места в иерархии заключения договора строительного подряда. Речь идет о генеральном подрячнике, подрячнике и субподрячнике, т. е. о распределении между ними прав и обязательств.

В табл. 1. рассмотрим сходства и различия прав и обязательств между генеральным подрячиком и подрячиком.

Таблица 1. Сходства и различия в определении прав и обязательств между генеральным подрячиком, подрячиком и субподрячиком в строительстве

Генеральный подрячик	Подрячик	Субподрячик
<i>Определение терминов</i>		
Генеральный подрячик — это обычный подрячик, который привлекает к реализации строительного проекта фирму-субподрячика (одну или несколько) по согласованию с заказчиком, застройщиком, инвестором		Субподрячик — это лицо (юридическое или физическое, в том числе индивидуальный предприниматель), привлекаемое генеральным подрячиком к работе над строительным проектом
<i>Различия между рассматриваемыми лицами</i>		
Отдает часть своих функций, выполняемых в рамках договора строительного подряда, сторонней организации (одной или нескольким)	Полностью выполняет обязательства по договору строительного подряда самостоятельно	Привлекается генеральным подрячиком для выполнения ряда работ по договору строительного подряда
Отвечает по обязательствам перед заказчиком, застройщиком, инвестором и субподрячиком	Отвечает по обязательствам перед заказчиком, застройщиком, инвестором	Отвечает по обязательствам перед генеральным подрячиком
Пользуется возможностью привлекать субподрячиков, если это не запрещено договором строительного подряда или инвестиционным договором (постановлением Совета Министров Республики Беларусь)	Может не иметь возможности привлекать субподрячика (и становится таким образом генподрячиком) вследствие ограничений в договоре строительного подряда	Не имеет возможности привлечения субподрячика для выполнения строительно-монтажных работ, если данное условие зафиксировано в договоре строительного подряда с генеральным подрячиком

Примечание: наша разработка на основе [3].

В статье рассматривается работа подрячика (подрядной организации), который осуществляет свою деятельность собственными силами без привлечения субподрячиков, в то же время исходя из определения он может являться генеральным подрячиком.

На основании изложенного цель исследования состоит в управлении экономическим потенциалом подрячика при участии в закупках строительно-монтажных работ, услуг.

Каждая особенность строительной деятельности, рассмотренная в перечне, содержит в себе потенциальные риски, требующие принятия превентивных мер по их предупреждению и минимизации влияния на экономическое состояние подрячика. К тому же подрядные организации после окончания срока реализации работ берут на себя обязательства по гарантийному обслуживанию этого объекта, что в среднем составляет от трех до пяти лет — это накладывает ряд финансовых обязательств в случае наступления гарантийного случая.

Подрячику важно управление экономическим потенциалом, поиск резервов и ресурсов в строительной организации в случае, если участие в закупках заканчивается подписью договора строительного подряда, где одно из условий — выплата аванса и фактический расчет за выполненные строительно-монтажные работы по факту завершения срока договора.

Подрядчик, как правило, осуществляет поиск информации по предложениям заказчиков о закупках на официальном сайте информационной системы ICE TRADE — единый национальный информационный ресурс, предоставляющий сведения о потребностях и закупках предприятий и организаций Республики Беларусь, обеспечивающий проведение процедур закупок товаров (работ, услуг) на конкурентной основе.

ICE TRADE предоставляет информацию:

о проводимых процедурах закупок, товарах (работах, услугах) за счет собственных средств организаций и предприятий, документации к ним для подготовки и подачи участниками предложений, а также сообщения результатов проведенных процедур;

зарубежных закупках, включая тендеры ООН;

количестве и общей стоимости договоров на закупки товаров (работ, услуг) за счет собственных средств организаций;

лицах, включенных в реестр поставщиков (подрядчиков, исполнителей), временно не допускаемых к участию в закупках;

лицах, включенных в реестр аккредитованных для проведения процедур государственных закупок (актуален для процедур государственных закупок, проводимых до 01.07.2019);

реестре удостоверяющих центров, выдающих электронные цифровые подписи для организации и проведения процедур закупок в электронном виде, а также участия в них;

производителях товаров (работ, услуг) и их сбытовых организациях (официальных торговых представителях), включенных в соответствующий реестр;

нормативных правовых актах, регулирующих вопросы закупок, и др. [4].

По заинтересовавшему предложению на основании проектно-сметной документации, предоставленной заказчиком, подрядчик разрабатывает свое предложение сметной стоимости строительства нового объекта. Затем на основании проекта организации строительства (ПОС) и предлагаемых заказчиком условий финансирования объекта, зафиксированных в договоре строительного подряда, следует распределить стоимость строительства объекта на весь его срок в помесечном разрезе исходя из технологии производства работ.

В этой связи объективно встает вопрос об экономическом потенциале подрядчика, который необходим ему для выполнения договорных обязательств в случае выигрыша в подрядных торгах.

Однако до сих пор содержание понятия «экономический потенциал подрядной строительной организации» трактуется учеными неоднозначно.

В исследованиях многих зарубежных и отечественных ученых можно проследить тенденцию поиска составляющих понятия экономического потенциала организации для различных сфер экономической деятельности.

По мнению С. А. Бескоровайной и Н. В. Губанова, существует набор показателей, который составляет структуру и характеризует понятие «экономический потенциал» для организаций разных сфер экономической деятельности:

экономический потенциал характеризуется реальными реализованными и/или нереализованными по каким-либо причинам возможностями в той или иной области экономической деятельности при достигнутом уровне производительных сил;

экономический потенциал характеризуется определенным объемом ресурсов, вовлеченных в производство, но не подготовленных к использованию;

экономический потенциал следует рассматривать во взаимосвязи со свойствами каждой общественно-экономической формации производственными отношениями, которые неизбежно возникают в процессе использования и воспроизводства ресурсов;

экономический потенциал определяется не только реальными возможностями и объемом имеющихся ресурсов, но и фактически сложившейся экономической способностью общества к использованию ресурсов и созданию максимального объема материальных и нематериальных благ [5, с. 48–50].

В строительстве к возможным ресурсам, которыми может воспользоваться строительная организация для ведения дел по поиску и рациональному использованию внешних и внутренних факторов, относятся:

устойчивые пассивы строительной организации до наступления даты оплаты обязательств;

оборотные средства строительной организации;

нераспределенная прибыль строительной организации;

чистая прибыль;

дебиторская задолженность строительной организации.

По мнению А. И. Самоукина, можно выделить следующие элементы классификации понятия «экономический потенциал» в разрезе специфики экономического вида деятельности «строительство»:

– *по принципам исследования:*

ресурсный принцип: совокупность основных, производственных, оборотных, трудовых, хозяйственных, научно-практических и экономических ресурсов;

результативный принцип: способность максимизировать чистую прибыль организации, при этом минимизируя затраты на производство работ, оказание услуг различными легальными и эффективными способами, при этом отслеживая уровень качества работ и изменения показателей экономической устойчивости организации;

– *по уровням достижения поставленных задач:*

недостигнутый уровень поставленных задач: теоретически перспективный уровень задач, который не был реализован в срок, и потенциальные резервы остались не вовлеченными в процесс;

достигнутый уровень поставленных задач: совокупный уровень различных доступных при необходимости к использованию экономических, трудовых и механизированных резервов организации без ущерба для его экономического состояния: возврат дебиторской задолженности, высвобождение допустимого объема оборотных средств, сдача в аренду своих мощностей, основных средств, передача в лизинг основных средств и др.;

перспективный уровень поставленных задач: максимизация прибыли при минимальном влиянии внешних и внутренних факторов при соблюдении экономической устойчивости организации [6, с. 50–52].

У большинства авторов научных трудов, посвященных теме экономического потенциала, можно проследить следующие виды потенциала, которые оказывают наибольшее воздействие на деятельность строительной организации:

финансовый;

кадровый;

производственный;

инновационный;

инвестиционный [7–12].

Анализ понятия «экономический потенциал» представлен в табл. 2 в виде структурированной информации об авторских формулировках зарубежных и отечественных ученых. Данная таблица поможет сформулировать авторское понятие «экономический потенциал» с точки зрения специфики деятельности подрядчика в строительстве.

Таблица 2. Сводная таблица трактовок понятия «экономический потенциал предприятия» на основе формулировок зарубежных и отечественных ученых

Автор термина	Определение термина	Вид потенциала	Состав экономического ресурса	Употребление понятия «ресурсы»	Употребление понятия «возможности»	Цель
1	2	3	4	5	6	7
<i>Отечественные ученые</i>						
Н. Г. Кот	Экономический потенциал предприятия — это относительный показатель, характеризующий фактический уровень возможностей предприятия [7, с. 361]	Ресурсный; производственный; рыночный	Период обращения оборотных средств; уровни важности оборотного капитала	—	+	Скорость мобилизации оборотного капитала
<i>Зарубежные ученые</i>						
А. П. Романов, М. Н. Губанова	Экономический потенциал организации — способность организации вообще функционировать, что-либо создавать [8, с. 224]	Ресурсный; производственный; экономический	Материальная составляющая; коммерческая составляющая; финансовая составляющая; информационная составляющая	—	—	Возможность функционировать и производить продукцию, оказывать услуги
В. А. Диленко, О. В. Захарова	Экономический потенциал организации — максимально возможный объем производства в среде условий, которые обеспечивают наиболее полное использование по времени, а также продуктивности некоторого количества имеющихся на данный момент в наличии экономических ресурсов [9, с. 205]	Экономико-математический; инновационный; инвестиционный	Расчет экономико-математических показателей; учет изменения экономического состояния организации во времени	—	—	Максимизировать объем производства

Окончание табл. 2

1	2	3	4	5	6	7	
<i>Российские ученые</i>							
Л. Ю. Аняева	Экономический потенциал — это все возможности, которые могут быть потенциально либо реально реализованы на основе использования имеющихся ресурсов [10]	Ресурсный; результативный; природный; геополитический; трудовой; производственный; финансовый; управленческий; социальный; духовный	Кадры; фонды; финансы; управление; маркетинг; инновации		+	+	Создание товаров и услуг и максимизация получаемого дохода
Ю. В. Тимофеева	Экономический потенциал организации — комплекс имеющихся у организации ресурсов и непосредственно возможностей по использованию данных ресурсов, которые могут быть мобилизованы в процессе осуществления данной деятельности [11, с. 40–46]	Имущественный; трудовой; финансовый	Ресурсы; результаты деятельности		+	+	Мобилизация имеющихся ресурсов для осуществления деятельности
П. А. Игнатовский	Экономический потенциал организации — совокупные системы машин и другие орудия труда, весь научный и производственный арсенал, разведанные и добываемые запасы сырья и энергии, трудовые ресурсы, огромный производственный опыт [12, с. 71]	Финансовый субпотенциал; маркетинговый субпотенциал; кадровый субпотенциал; производственный субпотенциал; инвестиционный субпотенциал	Производственные ресурсы; производительность труда		—	—	Подавление конкуренции с помощью использования ресурсов организации

Примечание: наша разработка на основе [7–12].

Проведя комплексный анализ термина «экономический потенциал организации» на основе мнения зарубежных и отечественных ученых, следует сформулировать авторское понятие термина, которое будет отражать содержание специфики деятельности строительных организаций.

Экономический потенциал строительной организации — это потенциальная возможность выиграть подрядные торги, закупки и выполнить объем строительно-монтажных работ по-новому и действующим договорам, соблюдая технологические условия, выдвинутые заказчиком, т. е. построить объект в надлежащем качестве и в оговоренный срок, при условии (за счет) финанси-

вания объекта заказчиком, а также имеющихся внутренних ресурсов (собственного капитала) и в случае необходимости привлечения заемного капитала.

Авторское определение в отличие от существующих учитывает такие особенности деятельности подрядчика, как ведение сразу нескольких объектов строительства и необходимость заключения новых договоров, постоянная оценка экономических ресурсов, а именно: достаточности собственного капитала для выполнения нового и действующих договоров и необходимости привлечения заемного капитала при условии финансирования строительства объекта заказчиком, оценка достаточности материальных, трудовых ресурсов, соответствия уровня технологичности основных средств требованиям заказчика, необходимости прогнозирования финансовых результатов с учетом и без учета нового объекта и др.

Более того, предварительная оценка достаточности всех необходимых ресурсов позволяет подрядчику предупредить наступление риска экономической несостоятельности ввиду заключения очередного договора строительного подряда с заказчиком, а также оценить свои потенциальные ресурсы и резервы, чтобы в полном объеме выполнить договорные обязательства без ухудшения экономической ситуации организации.

На рис. 1. предлагается алгоритм действий подрядчика при принятии решения об участии в подрядных торгах, закупках и в случае выигрыша заключения договора строительного подряда с заказчиком, застройщиком.

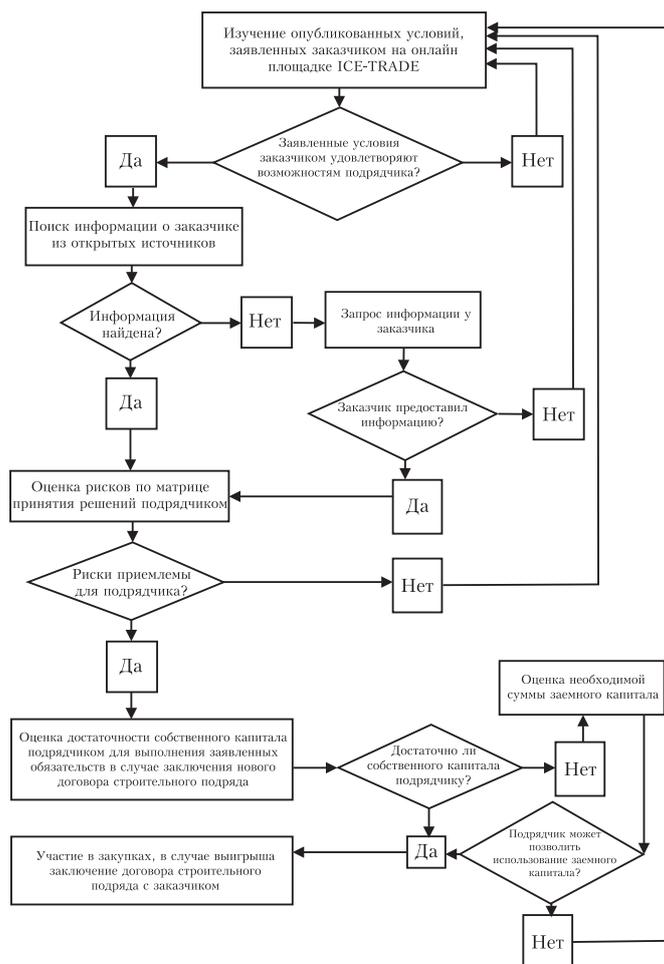


Рис. 1. Алгоритм действия подрядчика при принятии решения об участии в подрядных торгах, закупках

Авторское понятие экономического потенциала строительной организации легло в основу разработанной матрицы принятия решений подрядчиком, благодаря которой он может предупреждать наступление риска экономической несостоятельности ввиду заключения очередного договора строительного подряда с заказчиком, а также оценивать свои потенциальные ресурсы и резервы, чтобы в полном объеме выполнить договорные обязательства без ухудшения экономической ситуации организации.

Матрица принятия решений подрядчиком базируется на двух показателях: условиях финансирования объекта заказчиком и уровнях доступности информации о потенциальном заказчике. Первый показатель важен для подрядчика, поскольку он должен знать, при каких стартовых условиях будет осуществляться финансирование объекта и сколько денег будет необходимо привлечь для выполнения строительно-монтажных работ в случае отсрочки платежа заказчиком на определенный срок. При этом подрядчику важно оценить свой экономический потенциал с точки зрения уже отвлеченных денежных средств на другие объекты, которые реализуются параллельно. И чем больше предложенный заказчиком аванс, тем более выгодным будет договор с заказчиком и соответственно выше вероятность нового договора строительного подряда и в то же время меньше вероятность наступления ряда рисков: риск экономической несостоятельности подрядчика, риск невыполнения строительно-монтажных работ в установленный срок, риск расторжения договора строительного подряда и неполучения оплаты за выполненные работы и т. д.

Второй показатель (доступность информации о потенциальном заказчике) также играет заметную роль в принятии решения о заключении договора строительного подряда с заказчиком. Здесь важно учесть такое явление, как асимметрия информации в строительстве, — это недостаточный объем информации о потенциальном заказчике при заключении договора строительного подряда, следствием которого может стать экономическая несостоятельность подрядчика. Данное явление имеет место на стадии подготовки к участию в закупках — подрядчик обязан предоставить широкий перечень документов, в том числе и финансовых, чтобы заказчик представлял картину в целом: с кем он собирается заключить договор строительного подряда. Однако в свою очередь подрядчик не владеет такого рода информацией и действует «вслепую». Единственное, что он может сделать — это своими силами или силами привлеченных специалистов организовать поиск в открытых источниках информации о потенциальном заказчике: отзывы предыдущих партнеров, срок осуществления деятельности, характер деятельности, варианты и способы финансирования объектов, форма собственности, организационная структура и т. п. Данная информация поможет подрядной организации принять решение об участии в закупках и в случае выигрыша заключить договор строительного подряда с заказчиком [2, с. 48–50].

Также используя матрицу принятия решений подрядчиком, можно провести качественную оценку уровня экономического риска подрядчика, возникающего при пересечении двух показателей в соответствующих квадрантах.

Использование матрицы принятия решений подрядчиком позволяет наглядно определить его зависимость от условий финансирования, которые предоставляет потенциальный заказчик, и уровень доступности информации о заказчике. Такая зависимость вводных показателей дает возможность определить, как может возрасти риск на пересечении определенных первичных показателей, что наглядно отражено на рис. 2.

Уровень доступности информации для принятия решения о заключении договора строительного подряда подрядчиком	В открытом доступе информация о заказе отсутствует, заказчик не предоставляет ее по запросу подрядчика	Квадрант 1. Средний уровень экономического риска	Квадрант 2. Высокий уровень экономического риска	Квадрант 3. Высокий уровень экономического риска
	В открытом доступе информация о заказе отсутствует, заказчик готов предоставить общую информацию по запросу подрядчика	Квадрант 4. Минимальный уровень экономического риска	Квадрант 5. Средний уровень экономического риска	Квадрант 6. Высокий уровень экономического риска
	В открытом доступе есть информация о заказе, в том числе отзывы о сотрудниках и выполненных работах	Квадрант 7. Минимальный уровень экономического риска	Квадрант 8. Минимальный уровень экономического риска	Квадрант 9. Средний уровень экономического риска
		Предоставление аванса при заключении договора строительного подряда	Расчет по факту выполнения работ, оказания услуг	Отсрочка платежа по выполненным работам, оказанным услугам от 30 календарных дней
Условия финансирования строительства объекта заказчиком				

Рис. 2. Матрица принятия решений подрядчиком о заключении договора строительного подряда с заказчиком

Рассмотрим варианты пересечений исходных условий для принятия решения подрядчиком о заключении договора строительного подряда с заказчиком. Интерпретируем уровень экономического риска следующим образом:

минимальный уровень экономического риска — ему соответствуют квадранты № 4, 7, 8: риск потенциальных убытков для подрядчика при заключении очередного договора строительного подряда в случае выигрыша минимален, так как еще до подписания договора возможно оценить необходимость использования дополнительного капитала или привлечение собственных ресурсов/резервов для выполнения обязательств. При заключении очередного договора строительного подряда подрядчику рекомендуется ознакомиться с предложением заказчика, которое вынесено на торги и параллельно с этим изучить из открытых источников или запросить информацию у заказчика, провести ее анализ. В это же время необходимо проанализировать проект договора строительного подряда с точки зрения условий финансирования работ.

Если перечисленные выше пункты удовлетворяют подрядчика, принимается решение об участии в закупках, торгах, переговорах и в случае победы рекомендуется заключение договора строительного подряда;

средний уровень экономического риска — ему соответствуют квадранты № 1, 5, 9: риск потенциальных убытков средний и возможно потребуется задействовать экономический потенциал строительной организации, при условии недостаточности свободных денежных средств, которые были предусмотрены для производства работ, при оказании услуг нового договора строительного подряда.

Пересечение в указанных квадрантах говорит о возникновении риска у подрядчика не справиться своими силами с выполнением строительно-монтажных работ по договору и следует мобилизовать свои резервы. Это обстоятельство в долгосрочной перспективе может привести к ухудшению экономической ситуации. В таком случае подрядчику рекомендуется провести анализ своих резервов и если они имеются и могут быть мобилизованы не в ущерб экономического состояния подрядчика, заключить договор строительного подряда с заказчиком;

высокий уровень экономического риска — ему соответствуют квадранты № 2, 3, 6: риск потенциальных убытков высокий. В таком случае подрядчику следует рассмотреть вариант отказа от участия в подрядных торгах, закупках. В том случае, когда подрядчик начинает анализировать свое участие в закупках непосредственно в процессе их проведения, рекомендуется обсудить проект договора строительного подряда, возможность корректировки условий финансирования и предоставления общей информации о заказчике.

Пересечение в указанных квадрантах говорит о том, что подрядчику не рекомендуется заключать договор строительного подряда с заказчиком, так как существует огромная вероятность задействовать большинство резервов подрядной организации и понести весомые убытки, в результате которых может ухудшиться экономическое состояние подрядчика.

Процедура оценки экономического потенциала подрядчиком играет заметную роль при заключении договора строительного подряда — она позволяет подрядчику определить необходимость его мобилизации и в долгосрочном периоде предупредить и минимизировать последствия наступления экономической несостоятельности, в том числе ослабить влияние экономических рисков, оставаться экономически стабильным, даже в случае заключения одного-двух убыточных договоров с заказчиками. Хотя экономический потенциал любой строительной организации конечен, требуется постоянный мониторинг, на что и следует направить внимание строительным организациям, которые ищут возможности улучшения своего экономического положения.

Заключение. В результате изучения содержания понятия «экономический потенциал организации» сформулирована авторская трактовка понятия «экономический потенциал строительной организации» с учетом специфики работы в строительстве.

Представлен алгоритм действий подрядчика при принятии решения об участии в подрядных торгах, закупках, с помощью которого подрядчик моделирует потенциальный результат от заключения очередного договора строительного подряда и оценивает риски изменения экономической ситуации организации.

Разработана матрица принятия решений подрядчиком о целесообразности заключения договора строительного подряда с заказчиком, которая может быть использована для минимизации наступления экономического риска

подрядчиком. Она позволяет определить вероятность наступления экономического риска при заключении очередного договора строительного подряда при определенных условиях. В случае заключения договора строительного подряда подрядная организация может задействовать резервы и остаться экономически стабильной. Экономический потенциал важен для осуществления строительной деятельности, поиска решений, резервов и возможностей для поддержания экономического состояния строительной организации.

Литература и электронные публикации в Интернете

1. *Голубова, О. С.* Методологические основы оценки эффективности деятельности строительной организации / О. С. Голубова, С. Н. Костюкова. — Минск : БНТУ, 2019. — 226 с.

Golubova, O. S. Metodologicheskie osnovy ocenki jeffektivnosti dejatel'nosti stroitel'noj organizacii [Methodological bases for assessing the effectiveness of a construction organization] / O. S. Golubova, S. N. Kostjukova. — Minsk : BNTU, 2019. — 226 p.

2. *Костюкова, С. Н.* Концепция асимметричности информации: содержание, последствия и пути их минимизации для подрядчика на рынке строительно-монтажных работ / С. Н. Костюкова, Н. А. Пашкевич // Право. Экономика. Психология. — 2022. — С. 47–56.

Kostjukova, S. N. Konceptcija asimmetrichnosti informacii: sodержanie, posledstvija i puti ih minimizacii dlja podryadchika na rynke stroitel'no-montazhnyh rabot [The concept of information asymmetry: content, consequences and ways to minimize them for the contractor in the market of construction and installation works] / S. N. Kostjukova, N. A. Pashkevich // Pravo. Jekonomika. Psihologija. — 2022. — P. 47–56.

3. Организация строительного производства. Строительные нормы Республики Беларусь // М-во архитектуры и строительства Респ. Беларусь : СН 1.03.04-2020/ПР ; введ. РБ 21.03.2021. — Минск : ЭНЕРГОПРЕСС, 2021. — 51 с.

4. Закупки Республики Беларусь [Электронный ресурс] // Официальный сайт информационной системы «Тендеры». — Режим доступа: <https://icetrade.by/>. — Дата доступа: 21.07.2022.

5. *Бескоровайна, С. А.* Технический потенциал экономического субъекта: вопросы анализа и управления : моногр. [Электронный ресурс] / С. А. Бескоровайна, Н. В. Губанова. — СПб. : Научное издание технологий, 2019. — 91 с.

Beskorovajna, S. A. Tehnicheskij potencial jekonomicheskogo sub#ekta: voprosy analiza i upravlenija : monogr. [Technical potential of an economic entity: issues of analysis and management] [Jelektronnyj resurs] / S. A. Beskorovajna, N. V. Gubanova. — SPb. : Naukoemkie tehnologii, 2019. — 91 p.

6. *Самоукин, А. И.* Статистика экономического потенциала народного хозяйства : учеб. пособие / А. И. Самоукин. — М. : МЭСИ, 2010. — 210 с.

Samoukin, A. I. Statistika jekonomicheskogo potenciala narodnogo hozjajstva [Immobilized assets as a tool for managing the economic potential of an enterprise] : ucheb. posobie / A. I. Samoukin. — M. : MJeSI, 2010. — 210 p.

7. *Кот, Н. Г.* Имобилизованные активы как инструмент управления экономическим потенциалом предприятия / Н. Г. Кот // ЭБ БГУ: Общественные науки: Экономика и экономические науки. — Минск : РИВШ, 2018. — С. 359–367.

Kot, N. G. Immobilizovannye aktivy kak instrument upravlenija jekonomicheskim potencialom predpriyatija [Immobilized assets as a tool for managing the economic potential of an enterprise] / N. G. Kot // JeB BГУ: Obshestvennye nauki: Jekonomika i jekonomicheskie nauki. — Minsk : RIVSh, 2018. — P. 359–367.

8. *Романов, А. П.* Экономический потенциал организации и его связи с ресурсным и производственным потенциалами [Электронный ресурс] / А. П. Романов, М. Н. Губанова // Тамб. гос. техн. ун-т, 2015. — Науч. электрон. б-ка. — Режим доступа: <https://elibrary.ru/item.asp?id=24670743> — 2015. — Дата доступа: 11.06.2022.

Romanov, A. P. Jekonomicheskij potencial organizacii i ego svjazi s resursnym i proizvodstvennym potencialami [The economic potential of the organization and its relationship with resource and production potentials] [Jelektronnyj resurs] / A. P. Romanov, M. N. Gubanova // Tamb. gos. tehn. un-t, 2015. — Nauch. jelektron. b-ka. — Rezhim dostupa: <https://elibrary.ru/item.asp?id=24670743> — 2015. — Data dostupa: 11.06.2022.

9. *Диленко, В. А.* Математические модели формирования и анализа экономического потенциала / В. А. Диленко, О. В. Захарова // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект : сб. науч. тр. — 2016. — С. 202–208.

Dilenko, V. A. Matematicheskie modeli formirovaniya i analiza jekonomicheskogo potenciala [Mathematical models of formation and analysis of economic potential] / V. A. Dilenko, O. V. Zaharova // Problemy razvitija vneshnejekonomicheskikh svjazej i privlechenija inostrannyh investicij: regional'nyj aspekt : sb. nauch. tr. — 2016. — P. 202–208.

10. *Ананьева, Л. Ю.* Определение экономического потенциала территории и организации : науч. ст. [Электронный ресурс] / Л. Ю. Ананьева. — Режим доступа: https://spravochnik.ru/ekonomika/potencialispolzovaniya_ekonomicheskikh_resursov/ekonomicheskij_potencial_territorii/. — Дата доступа: 10.06.2022.

Anan'eva, L. Ju. Opredelenie jekonomicheskogo potenciala territorii i organizacii [Determination of the economic potential of the territory and organization] : nauch. st. [Jelektronnyj resurs] / L. Ju. Anan'eva. — Rezhim dostupa: https://spravochnik.ru/ekonomika/potencialispolzovaniya_ekonomicheskikh_resursov/ekonomicheskij_potencial_territorii/. — Data dostupa: 10.06.2022.

11. *Тимофеева, Ю. В.* Сравнительная оценка подходов к анализу экономического потенциала предприятия / Ю. В. Тимофеева // Науч. записки Орел. ГИЭТ. — 2018. — № 1 (3). — С. 40–46.

Timofeeva, Ju. V. Sravnitel'naja ocenka podhodov k analizu jekonomicheskogo potenciala predpriyatija [Comparative evaluation of approaches to the analysis of the economic potential of an enterprise] / Ju. V. Timofeeva // Nauch. zapiski Orel. GIJeT. — 2018. — N 1 (3). — P. 40–46.

12. *Игнатовский, П. А.* Учет экономического потенциала в системе стратегического управления промышленным предприятием [Электронный ресурс] / П. А. Игнатовский // Экономика и управление. — 2015. — № 1 // Научная электронная библиотека. — Режим доступа: <https://elibrary.ru/item.asp?id=24670466>. — 2015. — Дата доступа: 11.06.2022.

Ignatovskij, P. A. Uchet jekonomicheskogo potenciala v sisteme strategicheskogo upravlenija promyshlennym predpriyatiem [Accounting for economic potential in the system of strategic management of an industrial enterprise] [Jelektronnyj resurs] / P. A. Ignatovskij // Jekonomika i upravlenie. — 2015. — № 1 // Nauchnaja jelektronnaja biblioteka. — Rezhim dostupa: <https://elibrary.ru/item.asp?id=24670466>. — 2015. — Data dostupa: 11.06.2022.

**NADEZHDA PASHKEVICH,
SVETLANA KOSTJUKOVA**

**THE ECONOMIC POTENTIAL
OF A CONSTRUCTION ORGANIZATION: THE
CONTENTS AND TOOLS FOR ITS ASSESSMENT**

Authors affiliation. *Nadezhda PASHKEVICH* (nadejdajyk@gmail.com), *Belarus National Technical University (Minsk, Belarus)*; *Svetlana KOSTJUKOVA* (svet222011@yandex.ru), *Vitebsk State University named after P. M. Masherov (Vitebsk, Belarus)*.

Abstract. The article presents the author's concept of the term «economic potential of a construction organization» from the point of view of the uniqueness of such a segment of the economy as construction and taking into account its economic features in the implementation of activities by the contractor. A contractor decision matrix has been developed, with the help of which it is possible to determine the level of economic risk of the contractor, depending on the terms of financing and the degree of openness of information about the customer. The proposed developments allow to forecast possible variants of managing the economic condition of the contractor when participating in the next procurement for construction and installation work.

Keywords: economic potential; construction; contractor; customer; contractor decision matrix.

UDC 69.003.25

*Статья поступила
в редакцию 01. 06. 2023 г.*

И. Н. МАМЕДОВ

БАЗОВЫЕ МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ПРИБЫЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье рассматриваются вопросы, связанные с оценкой экономической эффективности предприятия. Применяя стоимостный подход, автор рекомендует оценивать стоимость предприятия или его активов на основе принципа, в соответствии с которым стоимость определяется будущими денежными потоками, связанными с этими активами. Комбинирование различных методов может также представить более полную картину и помочь принять обоснованное решение. Риски и стоимость предприятия или активов тесно связаны. Анализ, оценка и управление разнообразными рисками являются важными аспектами эффективного управления предприятием. Риски могут возникать во всех сферах деятельности и иметь разные характеристики, поэтому требуется систематический подход к их идентификации, анализу и управлению. Выбор и применение методов зависят от конкретных потребностей и целей предприятия, а также доступности данных для анализа.

Ключевые слова: экономическая эффективность; себестоимость; выручка; рентабельность; прибыльность; риск.

УДК 338.242

Введение. Комплексная оценка экономической эффективности предприятия — это процесс измерения и анализа результативности деятельности пред-

Ильгар Нариман-оглы МАМЕДОВ (Comrad71@rambler.ru), *доктор философии по экономике, диссертант по программе доктора наук Азербайджанского архитектурно-строительного университета (г. Баку, Азербайджан)*.

Вісник Беларускага дзяржаўнага эканамічнага ўніверсітэта