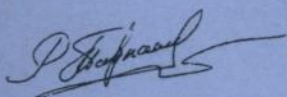


МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ УКРАЇНИ
ОДЕСЬКИЙ ДЕРЖАВНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

На правах рукопису

ТАРПАН

Руслан Серафимович



УДК 627.05.658.152

УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ БУДІВЕЛЬНОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ
ЯК ОБ'ЄКТА ІНВЕСТУВАННЯ

Спеціальність: 08.06.02. - Підприємництво,
+ 08.06.03 менеджмент та маркетинг

Автореферат

дисертації на здобуття наукового ступеня
кандидата економічних наук

№. 38.516

Дисертацією є рукопис.
Робота виконана в Одеському державному економічному університеті, Міністерство освіти України.

Науковий керівник:
-кандидат економічних наук, професор
КОЗЛОВА Галина Миколаївна,
Одеський державний економічний університет
завідувач кафедри "Менеджменту".

Офіційні опоненти:
-доктор економічних наук, професор,
БУТЕНКО Анатолій Іванович,
Інститут проблем ринку і економіко-екологічних досліджень НАН України, завідувач відділу розвитку підприємництва.
-кандидат економічних наук, доцент
ШУВАРТОВСЬКИЙ Георгій Іванович,
Одеський Державний морський технічний університет, проректор з міжнародних зв'язків.

Провідна організація:
-Інститут економіки промисловості НАН України,
Відділ проблем управління виробництвом, м.Донецьк.

Захист відбудеться "24" жовтня 1997 р. о 14 годині на засіданні спеціалізованої вченої ради Д.41.055.01. при Одеському державному економічному університеті за адресою: 270100, м.Одеса, вул.Преображенська, 8.

З дисертацією можна ознайомитись в бібліотеці Одеського державного економічного університету.

Автореферат розісланий "19" вересня 1997 р.

Вчений секретар спеціалізованої вченої ради, кандидат економічних наук, доцент

О.С.Маркітан

ЛНБ України ім.В.Стефаніка

00751467 (U)

I. ЗАГАЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА РОБОТИ

Актуальність дослідження.

Економічне середовище перехідного періоду, на жаль, стимулювало інерційно-витратний шлях економіки будівельних організацій. Відсутність конкуренції при отриманні контрактів в поєднанні з регламентованою практикою оплати замовниками всіх фактичних витрат підрядних організацій призвели до підриву будь-яких стимулів проведення економічної роботи в підрядних організаціях. У зв'язку з цим виникає потреба використовувати принципово нові методи і форми економічного управління діяльністю будівельних організацій як об'єкта інвестування на рівні регіону.

Саме регіональний інвестиційний процес викликає все більший інтерес з точки зору взаємопов'язування економічної політики держави, яка проводиться на регіональному рівні, з інтересами суб'єктів господарської діяльності. До її найважливіших напрямків відноситься визначення конкретних регіональних інвестиційних пріоритетів і здійснення на їх основі вкладень в соціально-економічний розвиток регіонів, уточнення реальних можливостей регіонального самофінансування, здійснення заходів по створенню рівних для всього регіону умов формування та використання місцевих фінансових ресурсів на цілі інвестування.

Проблеми підвищення інвестиційної активності в регіоні повинні вирішуватись з допомогою не тільки прямого втручання держави і місцевих органів управління в інвестиційну будівельну сферу, а, головним чином, опосередкованими економічними методами, і, передусім, раціональною координацією виробничо-фінансової діяльності нових підрядно-будівельних організацій.

Широке коло питань, які пов'язані з загальнотеоретичними питаннями управління діяльністю суб'єктів господарювання розглянуті в роботах вітчизняних та зарубіжних авторів: І.Ансорффа, І.А. Бланка, Дракера Пітера Ф., А.Мескота, Б.З.Мільнера, В.П.Ніколаєва, Холта Роберта та ін.

Різнібічні аспекти управління діяльністю будівельних організацій як об'єкту інвестування знайшли відображення в публікаціях: А.А.Алексєєва, Г.А.Слободенюка, М.І.Ковальського, В.П.Колосова, М.Н.Креїніна, О.І.Солунського та ін.

Узагальнення викладених в економічній літературі теоретичних концепцій, методичних рекомендацій і науково-прикладних розробок в області

управління діяльністю будівельних організацій як об'єктів інвестування, дозволяє стверджувати, що питання управління низовими будівельно-підрядними організаціями на регіональному рівні досліджені недостатньо і не знайшли всебічного висвітлення в економічній науці.

Зокрема, не вирішено питання розробки стратегії управління будівельної організації на основі оцінки виробничо-фінансового потенціалу з точки зору інвестиційної привабливості.

Об'єктивна необхідність подальших більш глибоких практичних досліджень з метою розробки та реалізації питань управління діяльністю будівельної організації як об'єкта інвестування обумовили актуальність теми даної дисертаційної роботи.

Мета дослідження заключається в теоретичному обґрунтуванні розробки методичних положень і практичних рекомендацій з вдосконалення управління будівельною організацією на регіональному рівні як об'єкта інвестування.

Для досягнення поставленої в роботі мети були вирішені наступні задачі:

- визначено місце будівельної організації як об'єкта управління в інвестиційній діяльності;
- вивчено стан і тенденції формування регіонального ринку житлового будівництва і його інвестиційного середовища;
- сформульовано загальні положення з розробки стратегії управління діяльністю будівельної організації;
- визначено методичні підходи до моделювання потенціалу будівельних організацій;
- запропоновано методика оцінки рівня розвитку потенціалу в будівельній організації;
- вивчено фінансовий стан низових будівельних організацій з позиції їх інвестиційної привабливості;
- обґрунтовано шляхи вдосконалення управління будівельними організаціями на регіональному рівні.

Предмет дослідження.

Предметом дослідження є діючий механізм управління діяльністю будівельної організації як об'єкта інвестування.

Об'єкт інвестування.

Об'єктом інвестування обрано будівельні організації одеського регіону. Дослідження базуються на матеріалах експертного опитування, проведеного особисто автором, а також на матеріалах статистичної та бухгалтерської звітності по 39 будівельних організаціях.

Теоретична та методологічна основа дослідження

Теоретичною та методологічною основою дослідження стали фундаментальні роботи з економічної теорії та теорії менеджменту, роботи вітчизняних та зарубіжних економістів з проблеми, що досліджувалась, Закони України, постанови державних органів влади з питань інвестиційної діяльності.

Для опрацювання первинних матеріалів були використані методи економічного і статистичного аналізу: метод групування, експертних оцінок, факторний і кластерний аналіз; системний підхід, а також обчислювальна техніка (ПЕОМ) з відповідним програмним забезпеченням.

Новизна дисертації.

Наукова новизна дисертації визначається наступним:

- обґрунтовано необхідність управління низовою будівельною організацією з метою підвищення її інвестиційної привабливості;
- виявлено тенденції формування регіонального ринку житлового будівництва;
- розроблено схему прийняття управлінських рішень, що дозволяє вдосконалювати виробничий та фінансовий потенціал будівельних організацій з метою підвищення інвестиційної привабливості;
- визначено методичні принципи формування складових виробничого потенціалу і розроблено методику його моделювання;
- розроблено та проведено експертне опитування менеджерів будівельних організацій з метою виявлення класу і ступеня інвестиційної привабливості організації;
- розроблено алгоритм оцінки рівня фінансового стану будівельних організацій;
- запропоновано механізм вдосконалення регіонального управління будівельних організацій як об'єкта інвестування.

Теоретична і практична значимість дисертаційного дослідження.

Результати дослідження заключаються в розробці методики вдосконалення управління діяльністю будівельної організації на основі оцінки її інвестиційної привабливості.

Розроблена методика може бути використана на регіональному рівні при здійсненні об'єктивного критеріального відбору будівельних організацій для участі в торгах (тендерах), конкурсах, аукціонах.

Реалізація результатів роботи.

Викладені в дисертації висновки і пропозиції знайшли конкретну реалізацію в Головному управлінні економіки Одеського міськвиконкому та в Одеському домобудівельному комбінаті.

Апробація роботи.

Основні результати дослідження, висновки та рекомендації, викладені в дисертації, доповідались на Міжнародній науково-практичній конференції "Економіка" (м.Херсон, 1996 рік), науково-методичних конференціях професорсько-викладацького складу Одеського державного економічного університету (м.Одеса, 1995, 1996 роки).

Публікації.

Результати дослідження опубліковані в 7 роботах загальним обсягом 2,96 друкованих аркуша.

Структура і обсяг роботи.

Дисертація складається зі вступу, трьох глав, заключення, списку використаної літератури, що включає 131 найменування. В роботу включено 19 таблиць, 10 малюнків і 5 додатків.

II. ОСНОВНІ ПОЛОЖЕННЯ ДИСЕРТАЦІЙНОЇ РОБОТИ

Під інвестиційною діяльністю в будівельному виробництві розуміються кредитно-фінансові відносини в процесі накопичення і розподілу капітальних вкладень, підготовки та освоєння їх в будівництві і завершення капіталоутворень в чергових будівельних циклах.

У розвинутих країнах основні напрямки розвитку організаційних форм управління будівництвом обумовлюються, як правило, ефективністю інвестицій. Накопичення інвестицій, їх концентрація за рахунок різних джерел

фінансування дозволить будівельним організаціям вирішувати найбільш значимі і невідкладні для них задачі.

Системний підхід до формування інвестиційної політики передбачає реалізацію трьох головних умов її результативності: наявності інвестиційних можливостей, тобто фінансових ресурсів, які можна було б вільно направляти на цілі будівництва; наявності у потенційних інвесторів інвестиційних намірів; наявності простору для здійснення передбачуваного будівництва, що дозволяє продуктивно реалізовувати наявні інвестиційні можливості та інвестиційні наміри.

В сучасних умовах формується новий підхід до розробки питань вдосконалення моделювання організації управління низовими будівельними організаціями. Найбільш доцільне моделювання оптимальних варіантів структур управління - гнучких і динамічних, які могли б одночасно реагувати на коливання зовнішніх змін в ринковому середовищі. Низова будівельна організація, що спеціалізується на будівництві житла, як об'єкт управління, викликає особливу зацікавленість.

Запропонована модель комплексного підходу на основі використання елементів виробничого та фінансового менеджменту включає в себе:

- розробку цільових програм оптимального використання виробничого потенціалу і технологічної політики на перспективу;
- визначення інвестиційної привабливості будівельної організації на основі фінансового аналізу.

В роботі обґрунтовано ряд специфічних особливостей підвищення виробничого потенціалу, пов'язаних, передусім, з вдосконаленням його структури, тобто пропорцій між складовими - кадровою, матеріально-технічною, організаційною та інформаційною. Можливості проведення експеримента з метою визначення напрямків підвищення потенціалу в реальних умовах обмежені, тому для вирішення даної задачі автор пропонує використати методи математичного моделювання.

Аналіз особливостей розвитку виробничого потенціалу будівельних організацій дозволив сформулювати основні вимоги до його моделі, які заключаються в наступному:

- "згортання" системи показників, що визначають виробничий потенціал, з

мінімальною втратою інформованості;

- порівняльний характер оцінок рівня розвитку потенціалу;
- можливість безпосередньої оцінки невимірної величини на основі системи показників, що її визначають.

Перерахованим вимогам значною мірою відповідають статистичні методи багатомірного, зокрема, факторного аналізу.

Вивчено ряд факторів, що ускладнюють прийняття управлінських рішень з інвестування: вид інвестицій, вартість інвестиційного проекту, обмеженість фінансових ресурсів, доступних для інвестування; ризик, пов'язаний з прийняттям того чи іншого рішення.

Причини, що обумовлюють необхідність інвестицій, можуть бути різними, однак загалом їх можна поділити на три види: оновлення наявної матеріально-технічної бази, нарощування обсягів виробничої діяльності, освоєння нових видів діяльності.

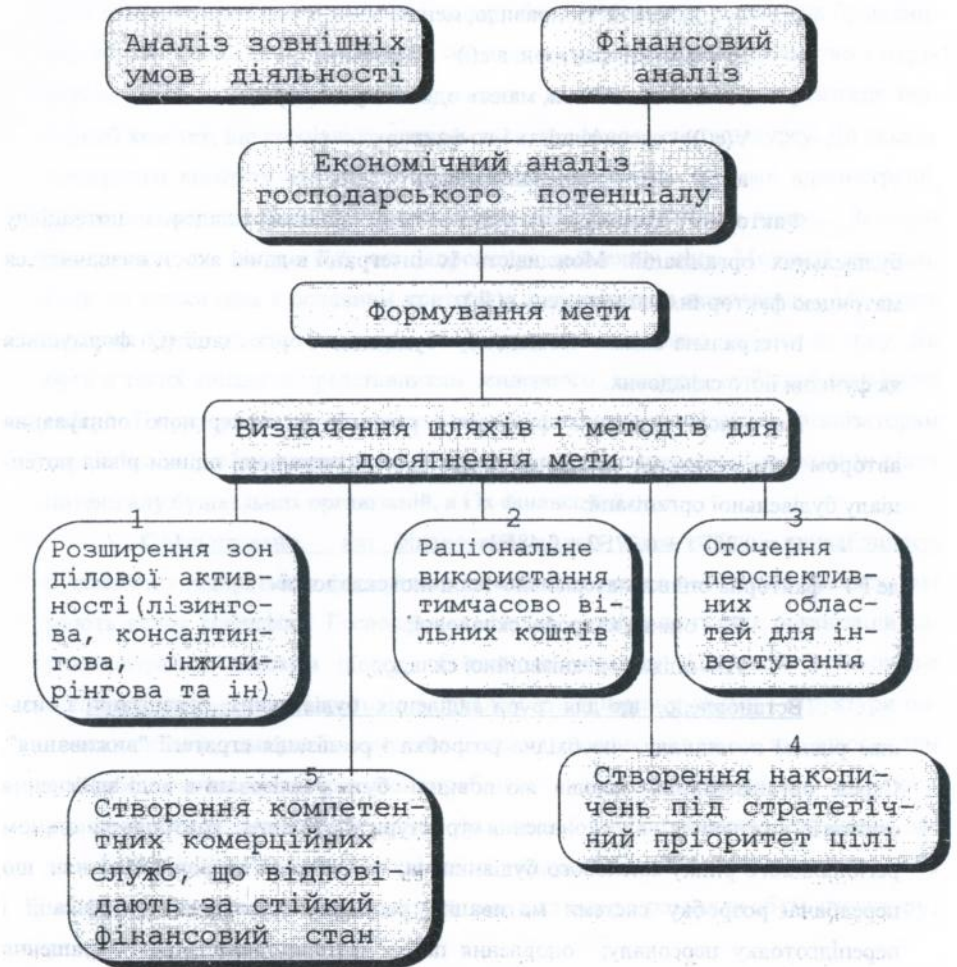
В умовах ринкової економіки можливостей для інвестування досить багато. Разом з тим будь-яке підприємство має обмежені вільні фінансові ресурси, які доступні для інвестування. Тому постає задача оптимізації інвестиційного портфеля.

Прийняття рішень інвестиційного характеру, як і будь-який інший вид управлінської діяльності, на думку автора, повинен базуватися на використанні різних формалізованих і неформалізованих методів.

В роботі зроблено спробу підійти до оцінки потенціалу будівельної організації на основі комплексного використання як експертних оцінок, так і формалізованих методів моделювання, які дозволяють отримати кількісні оцінки рівня потенціалу окремих організацій, визначити напрямки вдосконалення структури складових потенціалу, виокремити однорідні за рівнем та структурою потенціалу групи організацій. Крім того, уникнути одностороннього підходу до моделювання.

Загальна схема обґрунтування стратегії управління будівельною організацією як об'єкта інвестування представлена на мал.1.

Загальна схема обґрунтування стратегії управління будівельною організацією як об'єкта інвестування.



Мал.1.

Для реалізації вказаних напрямків автор пропонує розбити процес побудови моделі на ряд етапів. На першому етапі здійснюється оцінка однорідності висхідного інформаційного масиву з використанням кластерного аналізу; на другому - оцінка складових потенціалу на базі факторного аналізу і на третьому - побудова його інтегрального показника з використанням багатомірних середніх.

Оцінка складових потенціалу із головного рівняння факторного аналізу:

$$X_i = a_{(i,1)}F_1 + a_{(i,2)}F_2 + \dots + a_{(i,m)}F_m + e(i), \quad / 1 /$$

де $i = 1, 2, \dots, n$, а m , як правило, менше n ;

F_i - загальні фактори, а $e(i)$ - специфічні;

F_i - не корельовані, мають одиничну дисперсію;

$V(e(i))$ - специфічність i -го фактору;

$a_{(i,j)}$ - факторні навантаження.

Фактори P_i відповідають узагальненим оцінкам складових потенціалу будівельних організацій. Можливість їх інтеграції в даній якості визначається матрицею факторних навантажень $a_{(ij)}$.

Інтегральна оцінка потенціалу будівельної організації (Q) формується як функція його складових.

На основі виділених факторів і результатів експертного опитування автором було отримано наступний вираз для інтегральної оцінки рівня потенціалу будівельної організації:

$$Q = 0,25F_1 + 0,27F_2 + 0,48F_3, \quad / 2 /$$

де F_1 - факторна оцінка матеріально-технічної складової

F_2 - оцінка кадрової складової;

F_3 - оцінка організаційної складової.

Встановлено, що для групи виділених будівельних організацій з низьким рівнем потенціалу, необхідна розробка і реалізація стратегії "виживання". Серед організаційних заходів, які повинні бути реалізовані в ході здійснення стратегії "виживання": вдосконалення структури управління; контроль за станом регіонального ринку житлового будівництва; активізація кадрової політики, що передбачає розробку системи мотивацій, регулярне підвищення кваліфікації і перепідготовку персоналу; оновлення парку машин; інвестиції; покращення контактів з субпідрядчиками і посередниками.

Основними елементами стратегії розвитку організацій з середнім і високим рівнем потенціалу є: комплексна оцінка ринкових позицій будівельної організації по відношенню до конкурентів, досягнення задоволення споживачів і конкурентоздатності будівельних робіт; аналіз слабких і сильних сторін діяльності і ринкової стратегії конкурентів, їх можливих дій; досягнення готовності будівельних організацій до переходу на виробництво нетрадиційних для його

профілю робіт та послуг.

Обґрунтовано, що розроблена методика моделювання потенціалу може бути використана і при проведенні конкурсів на отримання підяду на будівництво житла. Основна мета тендерів заключити контракт на будівництво з партнером, який, на думку замовника, є самим надійним. Визначає переможця тендерний комітет, що спеціально створюється при оголошенні конкурсу. До складу тендерного комітету входять представники замовника, місцевої адміністрації, проектної організації, консультанти та спеціалісти з необхідних питань. Загалом вважається, що виграє той, хто запропонує найменшу ціну. Можливі випадки, коли не тільки ціна є основним критерієм при виявленні переможця. Або зразу декілька претендентів вказують в своїх офертах однакову мінімальну ціну. Як бути в таких випадках представникам тендерного комітету, щоб зробити вірний вибір? На нашу думку, за критеріального відбору претендентів організаторам торгів необхідно враховувати не тільки результати попередньої експертизи рівня потенціалу будівельних організацій, а і їх фінансовий стан.

Обґрунтовано, що фінансовий аналіз інвестиційної привабливості будівельних підприємств формується на основі вивчення показників балансу, які мають певну специфіку. Господарсько-фінансова діяльність цих організацій характеризується високим рівнем оборотного капіталу. Цільовою установкою політики управління оборотним капіталом є визначення об'єму і структури поточних активів, джерел їх покриття і співвідношення між ними, яке є достатнім для забезпечення довгострокової виробничої і ефективної фінансової діяльності підприємства. Взаємозв'язок даних факторів і результативних показників дає можливість оцінити ступінь ліквідності підприємства і охарактеризувати його можливості для подальшого інвестування, а також розрахувати об'єм, структуру і рентабельність активів.

Проведений в роботі розрахунок і аналіз коефіцієнтів ліквідності, що характеризують ступінь надійності будівельних організацій показав, що оптимальному стану грошових коштів до поточних зобов'язань відповідає лише вісім з 39 будівельних організацій. Особливо за ступенем абсолютної ліквідності виділяються такі підприємства як Мехколони 25, Головбудзагін N 6, які можуть покрити свої поточні зобов'язання не тільки за рахунок наявності коштів і цінних паперів, відповідно на 75% і 98%. Десять підприємств взагалі не мали коштів на кінець року, а 9 організацій могли покрити лише від 2% до 8% своїх

зобов'язань.

Розрахунок загального коефіцієнта ліквідності характеризує як платоспроможними 13 будівельних організацій. В інших ступінь платоспроможності варіюється від 74% до 166%.

Таким чином, 28% будівельних організацій Одеського регіону абсолютно ліквідні і володіють достатнім ступенем привабливості для інвестора.

Розрахунок коефіцієнтів фінансової стійкості і рентабельності свідчить про те, що у 16 будівельних підприємств майже 50% і більше майна складає частка власних коштів.

Рентабельність власного капіталу у 16 підприємств вище 1 і лише у 9 підприємств співвідношення прибутку до суми власного капіталу в середньому дорівнює 0,20, причому в цих організаціях гранично низька і рентабельність авансованого капіталу, що свідчить про критичний фінансовий стан.

Для визначення умов для інвестування нами було визначено і присвоєно клас фінансової стійкості та ліквідності будівельним організаціям. Виявлення класності відбувається на основі порівняння отриманих значень фінансових коефіцієнтів про критерійний рівень, що властивий для даного класу та їх рейтинга. Критерійний рівень коефіцієнтів ліквідності було нами обрано відповідно до їх критичних значень. В залежності від ступеня фінансової стійкості і платоспроможності всі підприємства поділяються на три класи: з вищим ступенем привабливості; надійні партнери і підприємства некредитоздатні, з низьким фінансовим потенціалом. Рейтингова оцінка кожного показника була встановлена експертним методом. Експертна група була сформована з фахівців, які мають тривалий стаж роботи і здатні оцінити фінансовий стан підприємств. До складу експертної групи ввійшли менеджери таких підприємств як ВАТ Чорномортехбуд, ДПСФ Одесоблбуд, ДБК, АТ Стикон, БМУ Одеспобутбудпроект. Проведені розрахунки дозволяють зробити висновки про те, що 9 з 39 будівельних організацій регіону можуть мати пільговий режим кредитування, мають можливості для освоєння і ефективного використання інвестицій, 13 підприємств є надійними і здатними освоїти інвестиції за умови подальшого правильного управління виробничо-фінансовою системою. Для низьколіквідних підприємств рекомендується зовсім новий підхід до управління виробничим потенціалом та фінансовим капіталом.

В роботі обґрунтована модель визначення інвестиційної привабливості будівельної організації, що базується на аналізі виробничого потенціалу і фінансового капіталу, яка може бути адаптована до умов як регіонального рівня, так і низових будівельних організацій (таблиця 1).

Таблиця 1.

ОСНОВИ ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ ЖИТЛОВОГО БУДІВНИЦТВА НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ

Складові інвестиційної стратегії	Пропонований варіант для Одеського регіону	Для виділених класів незбиткових будівельних організацій.
1	2	3
1. Основи прийняття інвестиційного рішення на регіональному рівні	Стратегія модернізації та ресурсозбереження; терміни окупності	Будівельні організації зі всіма рівнями розвитку виробничого потенціалу, особливий акцент для високорентабельних і високоліквідних
2. Переважаючі джерела фінансування	Державні субсидії під конкретні інвестиційні проекти; кошти від приватизації; кошти юридичних та фізичних осіб, в тому числі іноземних	Будівельні організації з високим рівнем розвитку виробничого потенціалу і надійних фінансових партнерів
3. Планування капітальних вкладів в житлове будівництво	Загальнонаціонального значення інвестиції - на рівні уряду; у відповідності з цілями фірми з урахуванням ризику поточного падіння	Тільки для будівельних організацій з високим рівнем виробничого та фінансового потенціалу
4. Структурна перебудова капітальних вкладів	Освоєння нових технологій; реконструкція з урахуванням змін сировинних ринків і впровадження ресурсозберігаючих технологій, злиття фірм з метою об'єднання потенціалів, зростання активної частини витрат	Тільки для будівельних організацій з низьким рівнем розвитку виробничого та фінансового потенціалу
5. Методи регулювання капітальних вкладів	Прискорення обороту капіталовкладень через скорочення термінів амортизаційних відрахувань для машин та обладнання; високі процентні ставки на великі об'єкти з терміном будівництва більше 2-х років; створення потужної інформаційної системи	Будівельні організації зі всіма рівнями розвитку виробничого та фінансового потенціалу

III. ВИСНОВКИ ТА РЕКОМЕНДАЦІЇ

Основним напрямком розвитку організаційних форм управління будівництвом є ефективність інвестицій. Запропонована модель обґрунтування стратегії управління будівельною організацією як об'єктом інвестування, яка включає в себе розробку цільових програм оптимального використання виробничого потенціалу і технологічної політики на перспективу, визначення її інвестиційної привабливості на основі фінансового аналізу.

Аналіз особливостей розвитку виробничого потенціалу будівельних організацій дозволив сформулювати основні вимоги до його моделі, які заключаються в "згортанні" системи показників, що визначають виробничий потенціал, з мінімальною втратою інформативності; порівняльний характер оцінок рівня розвитку потенціалу; можливість оцінки безпосередньо невимірної величини на основі її показників.

Реалізація запропонованої методики моделювання виробничого потенціалу дозволила отримати кількісні оцінки рівня потенціалу окремих будівельних організацій; визначити напрямки вдосконалення структури складових потенціалу - технічної, кадрової, організаційної; виділити однородні за рівнем і структурі потенціалу групи організацій і для кожної з них виробити рекомендації, що забезпечують найбільше підвищення їх потенціалу.

В основі процесу прийняття управлінських рішень інвестиційного характеру лежить оцінка та порівняння обсягу передбачуваних інвестицій і майбутніх грошових надходжень на базі фінансового менеджменту. Шляхи і способи досягнення інвестиційної привабливості зводяться до наступного:

- розширення зон ділової активності (лізингова, консалтингова, інжинірингова та ін.);
- раціональне використання тимчасово вільних коштів;
- визначення перспективних областей для інвестування;
- створення накопичень під стратегічно перспективні цілі;
- створення компетентних комерційних служб, що відповідають застійкий фінансовий стан.

Запропонована модель управління інвестиційною привабливістю будівельної організації, що базується на аналізі виробничого потенціалу і фінансового капіталу, може бути адаптована до умов як регіонального рівня, так і низових будівельних організацій.

Для регіонального рівня видається доцільним принципово нова побудова системи управління житловими будівельними комплексами на базі створення єдиних територіальних центрів інвестицій з біржами підрядів для них. Центр інвестицій спільно з економічними відділами адміністрацій територій проводить економічну експертизу інвестиційних проектів з урахуванням економічних та інших інтересів територій і подає пропозиції дозволити робоче проектування чи відхилити заявки, включає об'єкт в перелік підрядів, що підлягають реалізації на торгах через біржу. Одночасно здійснюється вибір найбільш гідних виконавців - підрядних організацій. Реалізація запропонованих в дисертації методик оцінки потенціалу та їх фінансового стану дозволить здійснити об'єктивний синтезований відбір претендентів для участі в торгах (тендерах). Функції центру інвестицій можуть бути покладені на відділ капітального будівництва міської та обласної адміністрації.

Основоположним принципом здійснення інвестиційно-будівельної діяльності необхідно прийняти "управління проектами" (Projekt-manegement). Реалізація вказаного принципа передбачає створення принципово нових за характером діяльності будівельних фірм - генконтрактів, що організують здійснення будівельного циклу реалізації інвестиційних проектів.

Проведене дослідження дозволило сформулювати основи формування інвестиційної стратегії, що спирається на наступні варіанти: державні субсидії під конкретні інвестиційні проекти; кошти від приватизації, кошти юридичних та фізичних осіб як джерела фінансування; розширення сфер застосування капіталу, функціональна диверсифікація фірм - як партнерські відносини в будівельному комплексі; освоєння нових технологій, злиття фірм з метою об'єднання потенціалів, збільшення фінансових ресурсів для інвестування в перспективні сфери, умов бюджетних асигнувань та контроль за ефективністю їх використання - як структурна перебудова капітальних вкладів і державна роль в прийнятті інвестиційних рішень.

Запропонована схема обґрунтування стратегії управління будівельної організації як об'єкта інвестування дозволить реалізувати конкретно-адресний вибір найбільш конкурентноздатних будівельних організацій з точки зору можливостей матеріально-технічної бази і її ресурсного забезпечення. Це, в свою чергу, забезпечить виокремлення пріоритетів містобудівних комплексів в рамках

регіональної житлової концепції та облік інтересів сторін:

- замовника (клієнта), який є самостійним інвестором чи використовує залучений капітал (акціонування, банківський кредит і т.п.) та який прагне до кращого його розміщення і отримання найбільшої комерційної вигоди;

- муніципальних органів (вони можуть виступати і в ролі замовника), які визначають потреби та пріоритети в забудові територій: призначають адресні дотації: організовують конкурси, аукціони: приймають участь в нагляді за будівництвом;

- підрядчика - проектних і будівельних фірм, які приймають участь в аукціонах, тендерних торгах з метою отримання замовлення і уточнення умов контракту, реалізують концепцію проектної пропозиції в процесі проектування, здійснення будівельної програми і здачі об'єкта замовнику;

- споживача як головного суб'єкта ринкових відносин, на задоволення інтересів і запитів якого направлені дії учасників інвестиційного процесу, які формують ринок житла.

Основні публікації по темі дисертації

1. Особливості моделювання діяльності будівельної організації. // У збірнику "Проблеми формування ринкового середовища". - Одеса: 1995 - 0,2 др.арк. У співавторстві.

2. Использование ПЭВМ в спецкурсе "Менеджмент строительной организации". // Научно-методична конференція "Проблеми якості підготовки і підвищення кваліфікації економістів". Тези доповідей - Одеса, 1996 - 0,2 др.арк.

3. Разработка бизнес-плана в строительных организациях. // Інформаційний листок. - Одеса: ОЦНТіЕІ, 1996 - 0,25 др. арк.

4. Управление производственным потенциалом строительных организаций на базе моделирования. // Інформаційний листок. - Одеса: ОЦНТіЕІ, 1996 - 0,25 др.арк.

5. Развитие экономического потенциала подрядных строительных организаций на основе менеджмента // Международная научно-практическая конференция "Экономика переходного периода: проблемы и решения: Тези доповідей - Херсон, 1996 - 0,2 др.арк. У співавторстві.

6. Процедуры принятия решений в рамках СППР в управлении городом. Блок строительства. - Киев, 1996. - 17 с. - (Препр./ НАН Украины. Ин-т кибернетики им.Глушкова; 96-21), 0,93 др.арк. У співавторстві.

7. Автоматизация процесса комплексного статистического анализа и прогнозирования экономических показателей. - Киев, 1996. - 17 с. - (Препр./ НАН Украины. Ин-т кибернетики им.Глушкова; 96 -22), 0,93 др.арк. У співавторстві.

АНОТАЦІЯ

Тарпан Руслан Серафимович. Управління діяльністю будівельної організації як об'єкта інвестування. Дисертація на здобуття вченого ступення кандидата економічних наук зі спеціальності - 08.06.02. - менеджмент. Одеський державний економічний університет, 1997 р.

Дисертація, що виноситься на захист, є рукопис.

Розроблено методичні положення і практичні рекомендації з вдосконалення управління будівельної організації як об'єкта інвестування. Вивчено стан і тенденції формування регіонального ринку житлового будівництва і його інвестиційного середовища. Визначено методичні підходи до моделювання потенціалу будівельних організацій та фінансової оцінки їх інвестиційної привабливості. Запропоновано економіко-організаційний механізм управління інвестиційною діяльністю на рівні регіону.

Ключові слова: житлове будівництво, будівельна організація, управління, виробничий потенціал, інвестиційна привабливість.

АННОТАЦИЯ

Тарпан Руслан Серафимович. Управление деятельностью строительной организации как объекта инвестирования. Диссертация на соискание ученой степени кандидата экономических наук по специальности - 08.06.02 - менеджмент. Одесский государственный экономический университет, 1997г менеджмент. Одесский государственный экономический университет, 1997г.

Защищаемая диссертация является рукописью.

Разработаны методические положения и практические рекомендации по совершенствованию управления строительной организацией как объекта инвестирования. Изучены состояния и тенденции формирования регионального

рынка жилищного строительства и его инвестиционной среды. Определены методические подходы к моделированию потенциала строительных организаций и финансовой оценке их инвестиционной привлекательности. Предложен экономико-организационный механизм управления инвестиционной деятельностью на уровне региона.

Ключевые слова : жилищное строительство, строительная организация, управление, производственный потенциал, инвестиционная привлекательность.

ANNOTATION

TARPAN Ruslan Serafimovich "Management of Construction Firm Activity as an Investment Object. Dissertation for the position of Science Degree Candidate of Economic Sciences, specialty - 08.06.02. - management. Odessa State Economic University, 1997.

Defended dissertation is handwritten.

Devised methodical regulations and practical recommendations for perfecting management of Construction Firm as an Investment Object. Studied conditions and tendencies of forming regional market of house building and its investment surroundings. Established methodical approaches to modeling potential of Construction Firm and Financial Estimate of their investment attractiveness. Offered economic-organizational mechanism of investment activity management on regional level.

Key words : house building, construction firm, management, potential of construction, investment attractiveness.

Підписано до друку 10.09.97 р.

Формат 60x90 1/16. Папір офсетний. Друк офсетний.

Умов. друк. арк. 1.0. Тираж 100. Замовлення 172.

ОДЕУ, м.Одеса-100, вул. Преображенська, 8.

AB 38.516