

Обоснование направлений развития экономического потенциала строительной организации

М.А. Пугачева,

канд. экон. наук, доцент, доцент кафедры экономики производства, Казанский (Приволжский) федеральный университет (e-mail: marusechka009@mail.ru)

О.С. Леонова,

канд. экон. наук, доцент, доцент кафедры учета, анализа и аудита, Казанский (Приволжский) федеральный университет (e-mail: osb2003@yandex.ru)

К.Л. Свечников,

канд. пед. наук, доцент кафедры экономики производства, Казанский федеральный университет (e-mail: svechnikov.k@mail.ru)

Д.Р. Миннигулов,

ассистент кафедры экономики производства, Казанский (Приволжский) федеральный университет (e-mail: Drm1999@mail.ru)

Аннотация. В настоящее время экономический потенциал в сфере строительства является одним из главных факторов, определяющих конкурентоспособность и устойчивое развитие организации. И, исходя из этого, одной из основных проблем на сегодняшний день, стоящих перед многими строительными организациями, является поиск направлений повышения конкурентоспособности, обеспечивающих оптимальное развитие и поддержание активности в условиях непрерывно изменяющейся внешней среды.

Abstract. Currently, the economic potential in the construction sector is one of the main factors determining competitiveness and sustainable development of the organization. And based on this, one of the main problems today facing many construction organizations is the search for directions for increasing competitiveness, ensuring optimal development and maintaining activity in a constantly changing external environment.

Ключевые слова: *экономический потенциал, оценка потенциала, субпотенциал, строительство.*

Keywords: *economic potential, potential assessment, subpotential, construction.*

Несмотря на многообразие теоретико-методологических и методических подходов к формированию и оценке экономического потенциала, системы управления его развитием и повышением, учитывающей особенности строительной отрасли, пока не предложено [1, с.233].

Между тем, заинтересованность многих строительных организаций, осуществляющих свою деятельность в условиях современной неустойчивой среды функционирования, в адекватной оценке и нахождения путей полной реализации своего экономического потенциала очень высока. Одной из значимых составляющих успеха любой организации является возможность минимизировать риски и максимизировать прибыль. В связи с этим, оценка экономического потенциала на основе анализа финансовых показателей, управленческих решений и других факторов, является необходимым условием для успешного развития любой организации [2, с.14].

Определение уровня развития экономического потенциала и резервов его повышения позволит строительным организациям совершенствовать не только технологии, но и способы организации строительного бизнес-процесса с целью получения дополнительных конкурентных преимуществ. Кроме того, развитие строительной отрасли имеет большое значение в экономике любой страны и может дать существенный вклад в ее развитие. Изучение любого процесса стоит начинать с формирования представления о его

понятии и содержании. Поэтому определение понятия «экономический потенциал организации» в сфере строительства является ключевым элементом развития, направленного на изучение возможностей организации в рассматриваемой сфере [3, с.61].

Исходными предпосылками для изучения экономического потенциала можно считать показатели национального богатства и конкурентоспособности, которые дают возможность достаточно подробно изучить сущность понятия «экономический потенциал». Но, в отличие от данных понятий, экономический потенциал позволяет не только оценить достигнутый уровень экономического развития, но и отразить реальные возможности на перспективу.

В этимологическом словаре понятие «потенциал» происходит от латинского «potential», что в переводе означает «мощь, сила и возможности». А в толковом словаре русского языка термин «потенциал» определен как «степень мощности в каком-нибудь отношении, совокупность каких-нибудь средств, возможностей», а также как «внутренние возможности» [3, с.68].

По мнению Архипова В. М. «потенциал — это средства, запасы, источники, имеющиеся в наличии и которые могут быть мобилизованы для достижения определенной цели или решения поставленной задачи». Клейнер Г. Б., Тамбовцев В. Л. и Качалов Р. М. считают, что «потенциал конкретной организации складывается из

компонентов, характеризующих его ресурсы, положение и динамику движения во внешней социально-экономической среде». Б. Райан дает следующее определение потенциала организации: «потенциал организации представляет ее

реальную или вероятную способность выполнить целенаправленную работу» [4, с.96]. Более точные и соответствующие определения для этого понятия представлены в таблице 1 [3, с.68].

Таблица 1

Определения к понятию «экономический потенциал» в контексте организации

Автор	Определение
Алексеева А. И. Васильева Ю. В. Малеева А. В. Ушвицкий Л. И.	Источники, возможности, средства, запасы, которые могут быть использованы организацией для решения задач, достижения целей в определенной области
Борзенкова К. С.	Совокупность ресурсов (трудовых, материальных, финансовых, производственных, информационных, инновационных), имеющихся в его распоряжении, и способности менеджеров и работников организации к оптимальному использованию этих ресурсов с целью создания товаров, услуг, получения максимального дохода и повышения эффективности деятельности организации в целом
Бухалков М. И.	Состав ресурсов организации – трудовых, материальных, финансовых и других, имеющихся в распоряжении организации для производства запланированных работ, услуг
Девяткова О. И.	Потенциальные резервы, возможности при задействовании всего имеющегося комплекса ресурсов, использовании особенностей структуры, географического положения, инерции экономического роста, социально-институциональных факторов
Макушева Ю. А.	Способность предприятия обеспечивать свое долговременное функционирование и достижение стратегических целей на основе использования системы наличных ресурсов
Мочалов Б. М.	Совокупная способность отраслей народного хозяйства производить промышленную, сельскохозяйственную продукцию, осуществлять капитальное строительство, перевозить грузы, оказывать услуги населению
Райзберг Б.А. Стародубцева Е. Б.	Оптимальное использование всех имеющихся ограниченных ресурсов организации для получения максимальной прибыли, и является основной составляющей потенциалов производственно-экономической системы
Спирин В. С.	Совокупность ресурсов, как за счет существующих, так и за счет выявленных резервов

Источник: обобщено автором

Наиболее часто понятие потенциал отождествляется с понятием резервы. Так, например, у таких авторов, как Барнгольц С.Б. и Савицкая Г.В., «потенциал организации – это материально-вещественные ресурсы, которые создаются планомерно для удовлетворения дополнительной потребности в них при определенных обстоятельствах, с другой стороны, это неиспользованные возможности повышения эффективности производства». Однако, предложенная трактовка понятия «экономический потенциал» является весьма обобщенной и не представляет четкого определения для этого понятия в контексте организации.

Научная литература содержит в себе множество классификаций в отношении структуры экономического потенциала предприятия. В процессе анализа научной литературы обнаружено отсутствие единого подхода к определению структуры экономического потенциала. Это позволяет сделать следующие выводы:

1) в работах представлены различные субпотенциалы, которые являются относительно независимыми элементами, но одновременно они взаимосвязаны друг с другом и составляют единую систему;

2) некоторые структурные элементы экономического потенциала не поддаются количественному измерению и могут быть описаны только качественно [7, с. 1225].

Анализ экономического потенциала предприятия – это анализ факторов успеха. Его можно выполнить двумя подходами. Первый акцентирует внимание на способности организации адаптироваться к рыночным условиям, второй – на внутренних ресурсах организации, благодаря которым она может добиться преимущества перед конкурентами.

Второй подход к анализу экономического потенциала компании, часто называемый ресурсным подходом, фокусируется на ресурсах, доступных компании (материальных и нематериальных).

Строительная отрасль является одной из ключевых отраслей экономики России, которая проявляет стабильность и динамичность на протяжении долгого времени. Доля отрасли строительства в ВВП страны в разные периоды составляла от 4 до 8%. По специфическим особенностям продукции строительный комплекс разделяют на следующие составляющие:

- а) промышленное;
- б) транспортное (дорожное строительство, возведение мостов и тоннелей);
- в) гражданское (строительство жилых домов, общественных зданий и сооружений);
- г) военное;
- д) гидротехническое (строительство гидросооружений – плотин, дамб, водохранилищ и т.д.);
- е) гидромелиоративное (системы орошения, осушения) и др. [7, с.1228].

Также отрасль строительства захватывает производство строительных материалов и строительной техники. Таким образом, строительство взаимодействует практически со всеми отраслями экономики, рост выполненных работ обеспечивает рост производства и затрат сопутствующей продукции. Рассмотрим основные экономические показатели по виду деятельности «Строительство». На рисунке 1 представлена динамика объема работ, выполненных по рассматриваемому виду деятельности.

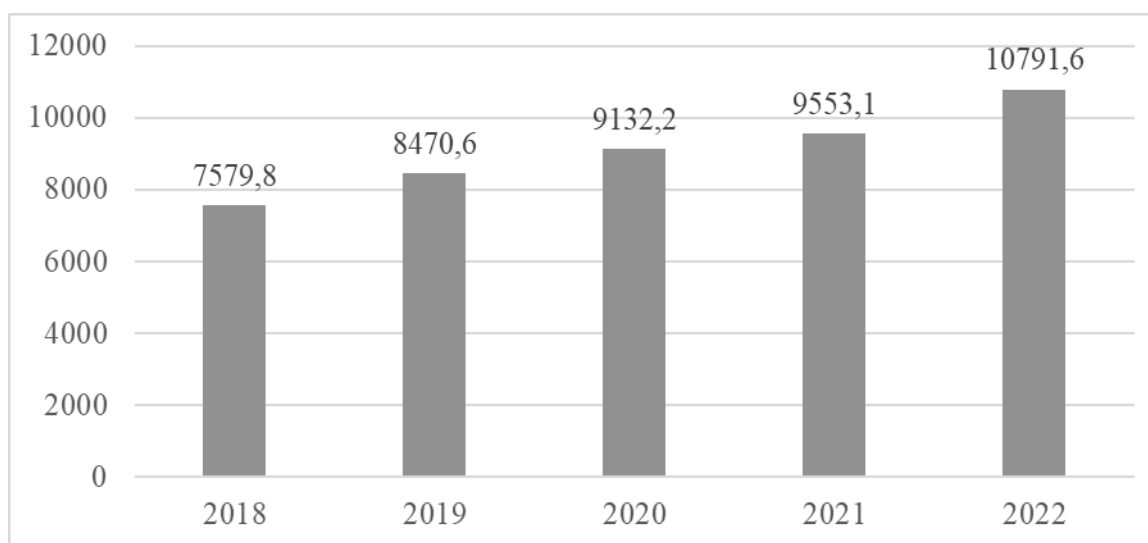


Рис. 1. Динамика объема работ, выполненных по виду деятельности «Строительство», млрд. руб. [8]

Из данного рисунка следует, что объем работ, выполненных по виду деятельности «Строительство» ежегодно увеличивается в стоимостном выражении. Так, за последние пять лет, совокупный прирост данного показателя составил 42,4%. Во многом причиной такой тенденции послужил рост цен на недвижимость, второй причиной служит увеличение объемов строительства в натуральном выражении.

Стоит отметить, что рассматриваемая сфера не стагнировала в результате таких экономических потрясений как пандемия и санкции со стороны Запада и США. Строительная деятельность РФ уверенными темпами показывала рост и развитие. Такая ситуация сложилась в результате государственных мер и поддержки, а также инвестиционной активности со стороны заинтересованных лиц.

Инвестиции в основной капитал, направленные на развитие строительства по итогу 2022 г. составили 869,4 млрд руб., что на 70% больше, чем на начало исследуемого периода [8].

Основная часть строительных работ в России приходится на частную собственность. Ее объем в 2022 году составил 8812277 млн руб. или 92,8%. При этом, за последние пять лет было зафиксировано стоимостное увеличение по данной форме собственности, а доля оставалась

примерно на одном уровне. Остальные формы собственности имеют незначительные удельные веса в рассматриваемой структуре, так на государственную форму по итогу 2022 года пришлось 1,4% строительных работ, на муниципальную 0,2%, на смешанную 0,8% и на прочие виды строительных работ 4,8%.

В целом, экономический потенциал строительной сферы оценивается высоко, поскольку тенденции развития показывают положительную динамику. Дальнейшие перспективы строительной отрасли России определяются сохранением макроэкономической стабильности, которая должна способствовать поддержанию покупательной способности населения и сохранению банковского ипотечного кредитования.

Проанализируем экономический потенциал по основным показателям на примере данных строительной организации - ООО «МегаСтрой», созданного 6 марта 2017 года и относящегося к субъекту малого предпринимательства, как микропредприятие, которое осуществляет строительную деятельность [6].

В рамках экономической составляющей рассмотрим динамику финансовых результатов и ресурсную базу анализируемого предприятия. В таблице 2 представлены финансовые результаты ООО «МегаСтрой» за 2020-2022 гг.

Таблица 2

Финансовые результаты ООО «МегаСтрой» за 2020-2022 гг., тыс. руб. [6].

Показатель	2020	2021	2022	Темп прироста 2021/2020	Темп прироста 2022/2021
Выручка	25490	57035	54076	123,75	-5,19
Себестоимость	23737	52571	54686	121,47	4,02
Прочие доходы	4	107	3855	2575,00	3502,80
Прочие расходы	214	342	3086	59,81	802,34
Налоги и прибыль	342	865	55	152,92	-93,64
Чистая прибыль	1193	3364	104	181,98	-96,91

Источник: составлено автором на основе бухгалтерской отчетности ООО «МегаСтрой»

На протяжении 6 лет основным заказчиком ООО «МегаСтрой» является АО «Тандер». АО «Тандер» — это ведущая российская холдинговая компания, которая занимается розничной торговлей (сеть продовольственных магазинов «Магнит»). Также заказчиками ООО «МегаСтрой» могут выступать российские торговые сети, такие как «Монетка» и «Пятерочка», а также частные организации города Перми, для которых необходимы строительно-монтажные работы, но при этом не являющиеся объектами культурного наследия или особо опасными объектами, не работающие по 223-ФЗ и 44-ФЗ.

В период 2020-2021 гг. наблюдается высокий скачок в объемах реализации ООО «МегаСтрой», прирост которых составил 123,75%, что говорит об увеличении спроса на услуги рассматриваемой компании. В результате взаиморасчета прочих доходов и расходов, а также налогов на

прибыль, в 2021 году компания получила чистую прибыль в размере 3364 тыс. руб., что является наилучшим результатом за весь исследуемый период [6].

По итогу 2022 года, выручка ООО «МегаСтрой» немного сократилась относительно предыдущего года (-5,19%). При этом стоит отметить рост себестоимости на 4,02%, в результате удорожания материалов и комплектующих, необходимых для строительной деятельности. Такая тенденция расценивается негативно. За отчетный период основная деятельность ООО «МегаСтрой» принесла только убытки. Однако, за счет более высоких прочих доходов, рассматриваемая компания закончила год с чистой прибылью в размере 104 тыс. руб. В результате проведенного исследования сформируем SWOT-анализ для ООО «МегаСтрой» (таблица 3).

Таблица 3

SWOT-анализ для ООО «МегаСтрой»

Сильные стороны	Слабые стороны
<ol style="list-style-type: none"> 1. Хорошая репутация и опыт работы в строительной отрасли. 2. Квалифицированный и опытный персонал. 3. Широкий спектр услуг и условия, соответствующие потребностям клиентов. 4. Установленная база клиентов и партнерские отношения. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Высокая зависимость от заемных средств, что может привести к финансовым рискам и дополнительным расходам на проценты по кредитам. 2. Снижение активов может сказаться на финансовой устойчивости компании и ее способности к росту и инвестициям. 3. Увеличение себестоимости реализации может негативно влиять на прибыльность, особенно если необходимо сохранить конкурентоспособные цены. 4. Снижение выручки может быть связано с резким сокращением спроса на строительные услуги из-за эффектов рыночных факторов.
Возможности	Угрозы
<ol style="list-style-type: none"> 1. Растущий спрос на строительные услуги, особенно в развивающихся регионах или секторах. 2. Возможность расширения рынка и привлечения новых клиентов через активное маркетинговое продвижение и установление партнерств с другими компаниями. 3. Инновации и новые технологии в строительстве, которые могут улучшить эффективность и качество работ. 4. Государственные программы поддержки и субсидии для строительных компаний. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Конкуренция на рынке строительных услуг может привести к снижению цен и уменьшению прибыльности. 2. Политические и экономические нестабильности, которые могут повлиять на строительную отрасль и спрос на услуги. 3. Изменение регулирования и строительных нормативов. 4. Форс-мажорные обстоятельства, такие как природные катаклизмы, пандемии, которые могут сказаться на графиках работ и возникновении дополнительных расходов.

Источник: составлено автором на основе данных ООО «МегаСтрой»

Сильные стороны компании, такие как хорошая репутация и опыт работы в строительной отрасли, квалифицированный персонал, широкий спектр услуг и установленная база клиентов, является положительным фактором, который может поддерживать конкурентоспособность и рост компании.

Однако существуют слабые стороны, которые следует учитывать, такие как высокая зависимость от заемных средств, снижение активов, увеличение себестоимости реализации и снижение выручки. Эти факторы могут негативно влиять на финансовую устойчивость и прибыльность ООО «МегаСтрой». Между тем, анализ также выявил ценные возможности анализируемого предприятия, а именно растущий спрос на строительные услуги, возможность расширения рынка и привлечения новых клиентов, а также инновации и новые технологии в строительстве. ООО

«МегаСтрой» важно использовать эти возможности для укрепления своих конкурентных позиций.

Помимо этого, идентифицированы следующие угрозы: конкуренция на рынке строительных услуг, политическая и экономическая нестабильность, изменение регулирования и форс-мажорные обстоятельства. Эти угрозы требуют внимания и гибкости со стороны руководства в разработке стратегии компании. В целом, ООО «МегаСтрой» должна активно работать над упрочением своих сильных сторон, минимизацией слабых сторон, реализацией возможностей и управлением угрозами. Это может включать в себя диверсификацию финансирования, улучшение операционной эффективности, продвижение маркетинговых исследований и внедрение инноваций. В рамках оценки экономического потенциала организации была предложена авторская последовательность данного процесса, некоторые из этапов которого уже были выполнены, а именно:

а) анализ имущественного положения предприятия;
 б) анализ финансовых результатов предприятия.

Поэтому продолжим оценку экономического потенциала ООО «МегаСтрой» с анализом

ключевых финансовых показателей компании. В таблице 4 представлены ключевые показатели рентабельности ООО «МегаСтрой» за три года [6].

Ключевые показатели рентабельности ООО «МегаСтрой» за 2020-2022 гг., %

Таблица 4

Показатель	2020	2021	2022	Абс.изм.2021/2020	Абс.изм. 2022/2021
Рентабельность активов	15,73	16,48	0,60	0,75	-15,88
Рентабельность продаж	4,68	5,90	0,19	1,22	-5,71

Источник: рассчитано автором по данным бухгалтерской отчетности ООО «МегаСтрой»

Далее, в таблице 5 представим анализ показателей ликвидности ООО «МегаСтрой».

Ключевые показатели ликвидности ООО «МегаСтрой» за 2020-2022 гг.

Таблица 5

Показатель	2020	2021	2022	Абс.изм.2021/2020	Абс.изм. 2022/2021
Текущая ликвидность	0,80	1,05	0,94	0,25	-0,11
Быстрая ликвидность	0,73	0,82	0,88	0,09	0,06
Абсолютная ликвидность	0,003	0,000	0,048	0,00	0,05

Источник: рассчитано автором по данным бухгалтерской отчетности ООО «МегаСтрой»

Далее проведем анализ финансовой устойчивости рассматриваемой компании (таблица 6) [6].

Ключевые показатели финансовой устойчивости ООО «МегаСтрой» за 2020-2022 гг.

Таблица 6

Показатель	2020	2021	2022	Абс.изм.2021/2020	Абс.изм. 2022/2021
Коэффициент капитализации (плечо финансового рычага)	3,92	4,52	10,99	0,60	6,47
Коэффициент автономии	0,20	0,18	0,08	-0,02	-0,10
Коэффициент финансовой устойчивости	0,20	0,18	0,08	-0,02	-0,10

Источник: рассчитано автором по данным бухгалтерской отчетности ООО «МегаСтрой»

Необходимо анализ дополнить также сравнительным конкурентным анализом. Ближайшими конкурентами ООО «МегаСтрой» выступают такие фирмы как:

- ООО «СТРОЙГРАНД»;
- ООО «АРМАДА-С»;

-ООО «БРИК». В таблице 7 представлен сравнительный конкурентный анализ по данным компаниям в соответствии с ключевыми финансовыми показателями деятельности, такими как акты предприятия, выручка и чистая прибыль.

Сравнительный конкурентный анализ ООО «МегаСтрой»

Таблица 7

Наименование компании	Активы, тыс. руб.	Выручка, тыс. руб.	Чистая прибыль, тыс. руб.
ООО «СТРОЙГРАНД»	8000	3375	71
ООО «АРМАДА-С»	1993	11655	485
ООО «БРИК»	43390	41738	48
ООО «МегаСтрой»	17435	54076	104

Источник: составлено автором по данным бухгалтерской отчетности ООО «МегаСтрой», ООО «СТРОЙГРАНД», ООО «АРМАДА-С», ООО «БРИК»

В рамках оценки экономического потенциала предприятия на сегодняшний день важно также проанализировать цифровое развитие компании, поскольку оно является элементом (субпотенциалом) экономического потенциала предприятия в современном обществе. С этой целью

была проведена бальная оценка цифровых систем ООО «МегаСтрой» с помощью экспертного мнения. Наибольший балл соответствует оценке 5, наименьший – 1. Чем больше оценка, тем выше эксперты оценили тот или иной показатель цифрового развития на предприятии (таблица 8).

Оценка цифрового развития ООО «МегаСтрой»

Элемент цифрового развития	Показатели	Оценка
Автоматизация процессов	Автоматизированные системы управления проектами	2
	Системы управления строительными материалами	1
	Электронный документооборот	5
	Средний балл	2,7
Цифровое проектирование и моделирование	Программы для создания трехмерных моделей	4
	Виртуальное проектирование	3
	Технологии BIM	1
	Средний балл	2,7
Аналитика данных	Анализ данных	4
	ERP-система	4
	CRM-система	4
	Средний балл	4

Источник: составлено автором на основе проведенного исследования

Показатели автоматизации процессов отражают их степень на предприятии с помощью цифровых технологий. Как видно, средний балл данного элемента цифрового развития в ООО «МегаСтрой» составил 2,7 ед., что обусловлено низкой эффективностью системы управления строительными материалами. Вместе с тем, электронный документооборот в рассматриваемой компании полностью автоматизирован, поэтому данный показатель был оценен в 5 баллов.

Показатели цифрового проектирования и моделирования отражает степень использования информационных систем на предприятии, которые призваны улучшить эффективность и прозрачность работы. Как видно, средний показатель данного элемента цифрового развития в ООО «МегаСтрой» также составил 2,7 ед., что обусловлено низкой оценкой в использовании технологий BIM. Вместе с тем, стоит отметить довольно высокую оценку в отношении используемой программы для создания трехмерных моделей (4 балла), что указывает на ее эффективность. Средний балл в группе показателей «аналитика данных» имел наибольшее значение и составил 4 ед., поскольку все составляющие данного элемента имели оценки в 4 балла.

В целом, можно сделать вывод, что цифровой потенциал в ООО «МегаСтрой» имеется, однако все же находится на недостаточном уровне. Компании необходимо задуматься о развитии таких элементов как «Автоматизация процессов» и «Цифровое проектирование и моделирование».

Ключевой проблемой, отрицательно влияющей на экономический потенциал ООО «МегаСтрой» является высокая себестоимость реализации, которая по итогу 2022 года превысила выручку. Именно за счет повышения данного показателя, рентабельность, ликвидность и финансовая устойчивость рассматриваемого предприятия ухудшилась. В 2022 году цены на многие строительные материалы выросли в несколько раз и эта проблема коснулась многих компаний.

Существует большое количество разнообразных автоматизированных систем по управлению бюджетом, разработанных специально для строительных компаний. Отраслевой стандарт программного обеспечения для составления бюджета строительства и управления затратами помогает проектным командам управлять финансами для максимизации прибыли и минимизации затрат [7, с.1229].

Под электронными закупками понимается размещение тендеров и требований к строительным проектам в Интернете и организация аукциона по требованиям (например, количество, спецификация продукции, график поставок) в Интернете, что может помочь ООО «МегаСтрой» охватить большее количество баз поставщиков. Электронные закупки, такие как тендеры и аукционы, могут помочь строительной компании снизить себестоимость по нескольким причинам:

1) электронные закупки позволяют привлечь большое количество поставщиков из разных регионов. Это создает конкуренцию и позволяет выбирать наиболее выгодных контрагентов, предлагающих более низкие цены и лучшее качество товара.

2) использование электронных платформ для закупок позволяет сократить время, а также снизить затраты на бумажную документацию и затраты на организацию встреч и переговоров с поставщиками. Это упрощает и ускоряет весь процесс закупок, что в свою очередь благоприятно влияет на себестоимость.

3) использование электронных платформ для закупок позволяет вести подробную запись и хронологический отчет о ходе проведения тендеров, а также о принятых решениях. Это, в свою очередь, повышает прозрачность процесса, уменьшает возможности для коррупции и обеспечивает возможность более детального анализа и аудита, что способствует эффективности и снижению себестоимости [8].

В таблице 9 представлены известные сайты, на которых представлены поставщики строительных материалов и проводятся тендеры.

Известные сайты, на которых представлены поставщики строительных материалов и проводятся тендеры

Наименование	Электронный адрес	Характеристика
Госзакупки	www.zakupki.gov.ru	официальный сайт для проведения государственных и муниципальных закупок в России
B2B-Center	www.b2b-center.ru	одна из самых крупных электронных площадок для проведения торгов по всей России.
Закупки	www.zakupki.com	онлайн-платформа, специализирующаяся на организации тендеров и аукционов по всем видам товаров и услуг.
Тендер.Про	www.tender.pro	платформа, где компании размещают свои предложения по участию в тендерах и аукционах различных отраслей.
ЭТП	www.etp-ets.ru	единая торговая площадка, на которой проводятся аукционы и тендеры в разных сферах, включая строительство и поставки строительных материалов.
Тендер-Информ	www.tenderinform.ru	сервис публикации торгов в режиме реального времени, включая строительство и поставки строительных материалов.

Источник: обобщено автором

Участие в торгах на этих площадках может предоставить ООО «МегаСтрой» возможность найти потенциальных поставщиков строительных материалов и получить лучшие цены и условия для строительных проектов.

Таким образом, существует множество способов сокращения себестоимости реализации для строительных компаний, способствующих повышению экономического потенциала предприятия. Рассмотрев наиболее актуальные из них, было установлено, что для ООО «МегаСтрой» наиболее целесообразным к внедрению выступает мероприятие, связанное с электронными закупками, поскольку они способны предоставить рассматриваемой компании возможность получить лучшие предложения по цене и качеству, упростить и ускорить процесс закупок, а также повысить прозрачность и конкуренцию, что способствует снижению общей себестоимости проектов. В результате, были рассмотрены наиболее известные сайты, на которых представлены поставщики строительных материалов и проводятся тендеры, была разработана система закупок с помощью тендеров для ООО «МегаСтрой», составлен план внедрения данного мероприятия в деятельность компании, а также определены сроки и ответственные лица.

Затраты, связанные с внедрением электронных закупок в деятельность ООО «МегаСтрой» составят от 500 до 1100 тыс. руб., соответственно в среднем внедрение предлагаемого мероприятия составит по стоимости 800 тыс. руб. При этом, основной статьей затрат является интеграция систем, которая подразумевает объединение уже используемых автоматизированных технологий на предприятии с новыми ресурсами, необходимыми для работы с электронными площадками. Стоимость такой интеграции составляет от 200 до 400 тыс. руб. Также руководству ООО «МегаСтрой» необходимо выделить бюджет на такие статьи затрат как обучение персонала, техническую поддержку и обновление систем, маркетинг, а также передачу данных и обработку информации.

Расчет экономической эффективности от внедрения электронных торгов в деятельность ООО «МегаСтрой» показал, что данное мероприятие способно сократить себестоимость реализации как минимум на 5%, что в свою очередь приведет к повышению прибыли компании и улучшению ее ключевых экономических показателей. Между тем, улучшение экономических показателей приведет к повышению экономического потенциала ООО «МегаСтрой» и к возможностям развивать и масштабировать деятельность предприятия.

Библиографический список:

1. Алексеева, К. И. Электронные торги в экономике России система электронных торгов в строительстве / К. И. Алексеева, А. А. Пестрикова // Дальний Восток: проблемы развития архитектурно-строительного комплекса. – 2020. – № 1. – С. 232-234.
2. Буровникова, Ю. В., Зюкин, Д. В., Жилияков, Д. И. Конкурентный анализ бизнес-среды и рыночных позиций предприятия / Ю.В. Буровникова // Наука и практика регионов. – 2020. – № 3. – С. 14-22.
3. Бобровских, А. В. Механизм приобретения оптимального комплекта программного обеспечения в условиях дефицита бюджетных средств / А. В. Бобровских, Ю. В. Бондаренко // Проектное управление в строительстве. – 2022. – № 1(26). – С. 60-69.
4. Панов, К. И. Строительный сектор экономики: перспективы развития / К.И. Панов // Стратегии устойчивого развития: социальные, экономические и юридические аспекты. – 2023. – С. 96-97.
5. Удельнов, А. Н. Методы оценки экономического потенциала организации / А.Н. Удельнов // Экономика, бизнес, инновации. – 2019. – С. 38-40.
6. Государственный информационный ресурс бухгалтерской отчетности // ООО «Мегастрой» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://bo.nalog.ru/organizations-card/10131337> (дата обращения: 01.10.2023)
7. Пугачева М.А., Леонова О.С., Киреева-Каримова А.М., Миннигулов Д.Р. Преимущества использования ERP- систем для оптимизации затрат на строительном предприятии // Экономика и предпринимательство. - 2022. - № 11 (148).- С. 1224-1229.
8. Строительство в российских регионах: итоги 2023 года. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://sherpagroup.ru/analytics/gkvp45>