

ОРГАНІЗАЦІЙНІ ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ В СФЕРІ БУДІВЕЛЬНОГО ВИРОБНИЦТВА

Актуальність проблеми. Досить банальне визначення приховує під собою величезну кількість проблем, в тому числі організаційного характеру, не вирішеність яких перешкоджає ефективній підприємницької діяльності. З огляду на, що доходи від інноваційної діяльності, тобто від введення нових методів і прийомів організації виробництва, складають основний підприємницький дохід, вирішення організаційних проблем в підприємницької діяльності в будівництві – першорядне завдання.

Мета досліджень. Науковий аналіз організаційних проблем управління в сфері будівництва. Аналіз причин і розробка заходів їх усунення.

Виклад основного матеріалу. У сучасній соціально-економічній обстановці в умовах пошуку оптимальних шляхів інформатизації суспільства та входження України у світовий інформаційний простір першорядне значення набуває вирішення багатоаспектної проблеми документаційного забезпечення управління, за допомогою якого процеси документування, організації документів і документообігу набувають нормативний або впорядкований характер. Пріоритетними слід сьогодні визнати документознавчі, правові, економічні, організаційні, кадрові та інші аспекти.

Інноваційні методи управління підприємництвом в будівництві передбачають вирішення проблем, пов'язаних з урахуванням специфіки законодавства, роботи наглядово-дозвільних і експертних органів, роботи з замовниками, підрядниками, суміжниками і споживачами.

Досить поширені нарікання щодо недосконалості системи кожного з перерахованих суб'єктів взаємодії, безлічі перешкод, що виникають в процесі взаємодії. Очевидно, що окремо взятий підприємець не може змінити систему контролю або законодавчу базу держави, отже, його завдання мінімізувати втрати і втрачені можливості, пов'язані з організаційними процесами.

Як показано на схемі (рис. 1), основна комунікація підрозділів (Відділів) у складі всієї компанії ускладнена додатковими комунікативними зв'язками органів нагляду, споживачів і підрядників, а також вторинними зв'язками з відділами компанії, що впливають на ефективність управління підприємницькою діяльністю.

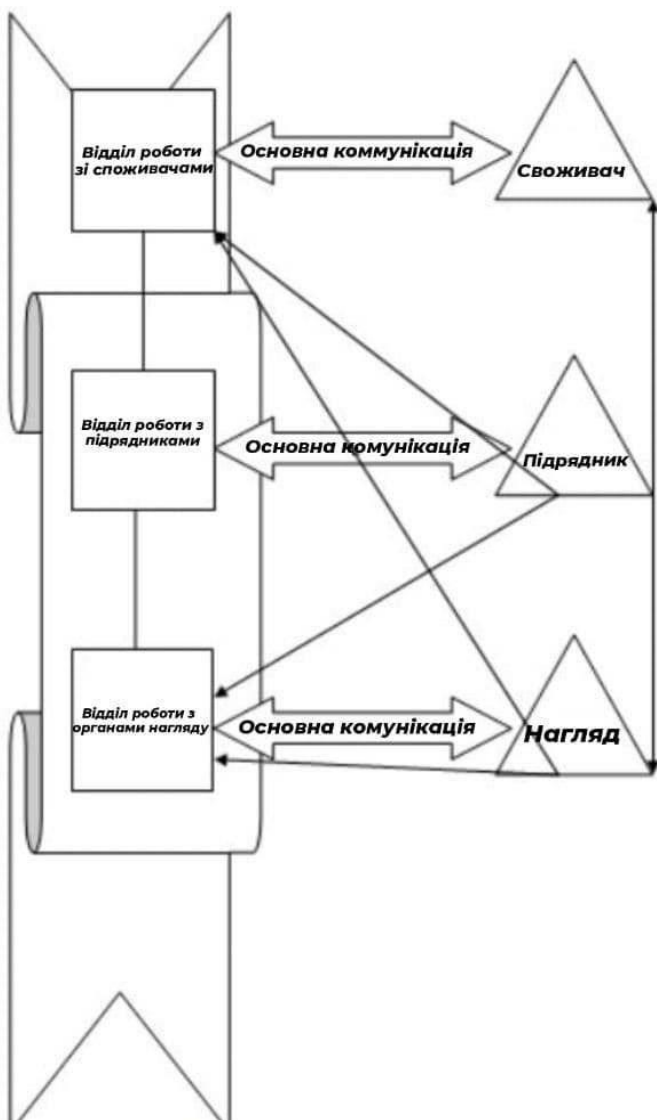


Рисунок 1 – схема управління підприємницькою діяльністю

Процес управління ми будемо від кінцевої ланки управлінської ланцюга – споживача. Завоювання споживача – ключове завдання будь-якої підприємницької діяльності. Без існування стійкого кола споживачів будь-який бізнес-проект приречений на провал.

Основними засобами впливу підприємця на споживача виступають такі чинники: новизна товару і його відповідність інтересу споживача; якість; ціна товару; ступінь універсальності товару; зовнішній вигляд і упаковка; позитивні відмітні характеристики товару від товарів інших виробників і можливість споживача ознайомитися з такими відмінностями; можливість скористатися послугами після продажного сервісу; відповідність загальноприйнятим або державним стандартам; престижність і привабливість реклами товару і т. д.

Тому підрозділ, що відповідає за роботу зі споживачем має комплектуватися не тільки умілими маркетологами, але і виробничниками, знаючими реальні можливості підприємства і здатними оцінити ймовірні перспективи роботи з замовником та надати тому оптимальний проект. Індивідуальність – провідна риса взаємодії зі споживачем в будівельній галузі. Необхідно розуміти, що будь-який, навіть типовий проект, шляхом творчого і грамотного маркетингового підходу може бути представлений як індивідуальний, відповідає вимогам замовника. У процесі узгодження проекту необхідно чітко формулювати терміни виконання робіт, позначати і віддавати самим собі звіт в можливі труднощі і усвідомлювати, що оперативність виконання замовлення – гарантія успішної роботи з споживачем.

Підрозділ, що взаємодіє з контрольно-дозвільними органами, має комплектуватися фахівцями, що володіють знаннями і досвідом, як в сфері юриспруденції, так і в сфері виробництва. найчастіше, затримки в отриманні дозволів на той чи інший вид діяльності, а також адміністративні стягнення з боку контрольно-регламентуючих органів пов'язані не тільки з порушенням існуючих норм, недотриманням порядку документообігу та іншими об'єктивними факторами, але і з відсутністю діалогу, заснованого на взаєморозумінні сторін.

Тому, одне з головних завдань, що стоять перед підрозділом зв'язку з контрольно-регламентують органами – створення завершеного образу компанії і належне його уявлення в процесі діяльності.

Підводячи підсумки з вищевикладеного матеріалу можна сказати, що управління будівництвом – сукупність структур і людей, що забезпечують використання і координацію всіх ресурсів соціальних систем для зведення та реконструкції будівель і споруд різного призначення. Даний процес включає систему прогнозування, економічного аналізу, планування, організації,

оперативного регулювання, обліку і контролю. У сучасних умовах в організації управління будівельної фірми повинні враховуватися інноваційні технології, комп'ютерне та програмне забезпечення. Таким чином, використання тричастинної управлінської схеми репрезентації будівельної компанії на ринку дозволяє активізувати і оптимізувати підприємницьку діяльність, реалізувати інноваційні потенціал підприємства та отримати максимально можливу прибуток навіть з урахуванням неминучих втрат.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Поршнев Н.Г. Управление в строительстве [Текст]: учебник для вузов - М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2001. - 583 с.
2. Економіка будівництва [Текст]: підручник / Під загальною редакцією І.С. Степанова. - 3-е вид., Доп. і перераб. - М.: Юрайт-Издат, 2005. - 620 с.