

ФОРМИРОВАНИЕ ФАКТОРНОГО ПРОСТРАНСТВА ЭФФЕКТИВНОСТИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ СУБЪЕКТОВ В РАМКАХ ИНВЕСТИЦИОННО- СТРОИТЕЛЬНОГО ПРОЕКТА

Ситямин Н.А.

*Ситямин Никита Андреевич – магистр,
направление: девелопмент в инвестиционно-строительной деятельности,
кафедра организации строительства и управления недвижимостью,
Национальный исследовательский московский государственный строительный университет, г. Москва*

Аннотация: в статье анализируется взаимодействие участников инвестиционно-строительного проекта, с учетом всех ключевых показателей эффективности реализации проекта.

Ключевые слова: анализ, инвестиции, взаимосвязь, девелопмент.

Реализация инвестиционно-строительного проекта любого класса и сложности направлена на выполнение определенных задач, в том числе достижение планируемых целей каждого субъекта проекта.

Для наиболее качественного результата инвестиционно-строительной деятельности необходимо понять, как наиболее точно оценить эффективность взаимодействия участников инвестиционно-строительного проекта. Повышение эффективности взаимодействия ключевых участников ИСП способствует повышению конкурентной способности организации на рынке, повышению финансового показателя, показателя качества и скорости реализации. Также снижение коммуникационных барьеров взаимодействия участников инвестиционно-строительного проекта повышает экономическую эффективность коммуникации. Для начала необходимо разделить факторное пространство на две группы, а именно: внутриорганизационные и коммуникационные.

К факторному пространству внутриорганизационной группы относятся причины, связанные с сотрудниками, отделами внутри организации, и их способностью достигать цели организации, а именно:

1) Повышение коммуникативной компетентности сотрудников организации. К способам повышения эффективности коммуникаций относится изучение дополнительной теории, прохождения курсов повышения квалификации, участие в рабочих группах направленных на анализ теоретических знаний, в том числе анализ основных элементов коммуникации;

2) Определение сотрудником наиболее подходящего канала взаимодействия внутри организации, который включает в себя личный, интерактивный, письменный коммуникационные каналы.

К факторному пространству коммуникационной группы относятся причины, связанные с взаимодействием участников инвестиционно-строительного проекта, что в свою очередь формирует и является ядром конкурентного преимущества организации:

1) регулирование информационных потоков, как во взаимодействии организации с внешней средой, так и внутри организации, при этом следует помнить, что факторы внешней среды, влияющие на деятельность организации, определяют внешние коммуникационные потребности организации, но и в то же время происходящие внутри организации обсуждения;

2) создание систем обратной связи, в том числе управленческие действия, способствующие формированию восходящих и боковых (горизонтальных) ветвей информационного обмена, созданию систем сбора предложений; выполняют функцию оповещения руководства о том, что делается на низших уровнях, о текущих или назревающих проблемах, предлагает возможные варианты исправления положения дел; например, создание групп сотрудников, которые регулярно собираются для обсуждения и решения проблем в производстве или обслуживании потребителей; обмен информацией по восходящей обычно происходит в форме отчетов, предложений и объяснительных записок;

3) рассылку материалов информативного характера для применения внутри организации, многие организации используют для этого электронную почту, но крупные организации могут иметь специальные издания, которые содержат информацию для всех сотрудников, куда входят статьи с обзором предложений по поводу управления, на темы охраны здоровья работников, нового вида продукции или услуг, которые намечено предложить потребителям в скором времени, ответы руководства на вопросы рядовых сотрудников;

4) применение достижений современной информационной технологии способствует совершенствованию обмена информацией в организациях, так как ускоряет многие процессы, но применяя их, иногда создают ненужное дублирование, увеличивают объемы рассылок, тогда вместо нужного повышения эффективности получается информационная перегрузка [10, 181].

Для анализа эффективности взаимодействия субъектов инвестиционно-строительного проекта необходимо сформировать главные причины, в связи с которыми снижается эффективность взаимодействия, к ним относятся:

1) Документооборот материалов информативного характера для применения внутри организации;

2) Отсутствие возможности регулировать информационные потоки, как во взаимодействии организации с внешней средой, так и внутри организации;

3) В большинстве случаев для осуществления взаимосвязи субъекты не используют современные информационные технологии;

4) Подготовка бизнес плана осуществляется не в рамках действующих нормативов, а также без учета рисков дальнейшей реализации проекта;

5) Необоснованное планирование и осуществление финансовых затрат, материальных, трудовых;

6) Реализация проекта не соответствует должному уровню качества;

7) Межведомственные барьеры между участниками инвестиционно-строительного проекта;

8) Личные интересы каждой организации, не ориентированы на итоговые показатели проекта;

9) Использование неэффективных способов, методов и технологий;

10) Отсутствует необходимый уровень контроля взаимодействия.

Поэтому важно определить характер взаимодействия. В этом помогут показатели эффективности, для начала необходимо понять, что же такое эффективность взаимодействия субъектов. Эффективность – сложная экономическая категория, для измерения ее уровня используют большое количество разнообразных индикаторов и показателей.

Во-первых, по своему экономическому содержанию все показатели эффективности представляют собой отношение результата к затратам или ресурсам. В зависимости от того, что принимают в качестве эффекта – объем производства (реализации) продукции или финансовый результат, различают показатели производственной и финансовой эффективности.

Во-вторых, ключевые показатели эффективности (КПЭ), то есть показатели, отражающие, насколько успешно организации осуществляют операционную, тактическую и стратегическую деятельность, отражают, насколько эффективно решаются стратегические задачи, нацеленные на достижение намеченного результата. Выделяют следующие основные типы ключевых показателей эффективности: опережающие, запаздывающие, диагностические [7, 235].

Опережающие показатели позволяют количественно оценить действия, существенно влияющие на будущие результаты работы.

К запаздывающим показателям относится большинство финансовых показателей, позволяющих измерить результат прошлой деятельности.

Также для оценки взаимодействия субъектов инвестиционно-строительного проекта необходимо выделить основные критерии оценки взаимодействия субъектов инвестиционно-строительного проекта.

К первому критерию относится Степень результативности, направленная на взаимодействие субъектов участвующих в инвестиционно-строительном проекте.

Верхняя степень критерия – высокая степень, данная степень оценивается как взаимодействие субъектов ИСП, которое в свою очередь приводит к достижению нужных результатов, а именно совпадение интересов, направленное на эффективность реализации инвестиционно-строительной деятельности. Также при взаимодействии обеспечивается эффективная деятельность и положительный результат.

Нижняя степень критерия – низкая степень, оценивается как процесс, в результате которого с наибольшей вероятностью не достигает намеченного результата. Взаимодействие участников ИСП в данном случае основано на разногласии. Данная взаимосвязь направлена на снижение эффективной деятельности и не способствует к работе на результат. В результате взаимодействия в основном снижается показатель эффективности ИСП.

Ко второму критерию относится Степень управляемости процессом взаимодействия между участниками ИСП

Верхняя степень критерия - Высокая степень управляемости субъектами ИСП, деятельность участников данного случае направлена на способов их решения. В результате данной степени управляемости у участников есть определенное понимание как действовать в определенных ситуациях. В результате таких взаимодействий сокращается риск возникновения столкновения интересов компаний, которые в свою очередь могли привести к снижению ключевых показателей эффективности реализации ИСП.

Нижняя степень критерия - Низкая степень управляемости процессом взаимодействия между участниками ИСП. У участников отсутствует сформированный, четкий план взаимодействия, нет определенной цели и мероприятий по их реализации. Возникают разногласия, приводящие к понижению работоспособности. Отсутствует понимание того, как моделировать процесс взаимодействия. Возникают проблемы с решением поставленных целей и разногласий. Иногда встречаются функциональные объединения в сфере участников ИСП по взаимодействию, и реализация процессов часто решается не стандартными методами, так как существующие методы управления не дают запланированного результата, что приводит к столкновению интересов, с последующим уменьшением показателей эффективности реализации ИСП [2, 145].

К третьему критерию относится: Уровень сплоченности в результате совместной деятельности. Верхняя степень критерия – Сплоченность участников ИСП, в данном случае взаимодействие субъектов направлено на решение общей задачи, с возможностью совместно взаимодействовать. Для данной группы характерно сплоченность, но лишь в тех случаях, если совместная деятельность не оказывает негативного влияния на итоговый результат.

Нижняя степень критерия – Разобщенность участников ИСП, при реализации проекта субъекты не заинтересованы в выполнении определенной задачи путем коллективного взаимодействия.

К четвертому критерию относится. Характер взаимоотношений субъектов ИСП.

Верхняя степень критерия – Сотрудничество или взаимная заинтересованность, в данном случае у каждого субъекта ИСП в взаимосвязи присутствует определенная цель, для достижения которой необходимо совместное взаимодействие, при возникновении противоречий они легко устраняются.

Нижняя степень критерия – отсутствие взаимной заинтересованности участников ИСП, характеризуется тем, что для достижения цели или задачи определенного субъекта ему не целесообразно привлекать сторонних участников, так как он действует согласно внутреннего регламента и достигает поставленных целей самостоятельно.

Для формирования блока взаимосвязей участников ИСП, деятельность которых максимально влияет на ключевые параметры проекта необходимо предусмотреть каждой, из вышеуказанной степени критерия свой вес, согласно представленной таблице.

Таблица 1. Критерии для оценки взаимосвязи субъектов инвестиционно-строительного проекта

№	Название критерия	Степень критерия	Значение степени критерия
1	Степень результативности, связанная с процессом взаимодействия	Высокая	1
		Низкая	0
2	Степень управляемости процессом взаимодействия между организациями	Высокая степень управляемости	1
		Низкая степень управляемости	0
3	Уровень сплоченности в результате совместной деятельности	Сплоченность	1
		Разобщенность	0
4	Характер взаимоотношений	Взаимная заинтересованность	1
		Отсутствие взаимной заинтересованности	0

Основываясь на данные критерии, возможно определить какая взаимосвязь внешнего процесса или внутреннего, при реализации инвестиционно-строительного проекта является ключевой и от которой зависят ключевые показатели эффективности реализации всего строительного комплекса.

Список литературы

1. *Абчук В.А.* Управление в гибком производстве / В.А. Абчук, Ю.С. Карпенко. М.: Радио и связь, 2017. 128 с.
2. *Бюхер Карль.* Возникновение народного хозяйства. Публичные лекции и очерки / Бюхер Карль. М.: Петроград. Издание 3-е, испр. и доп., 2015. 304 с.
3. *Дейнека Андрей.* Альтернативное разрешение споров. Как разрешать споры и конфликты с выгодой. Практические рекомендации менеджерам (агентам) по недвижимости / Андрей Дейнека. М.: Assent Graphics Communications, 2015. 204 с.
4. *Домшайт-Берг Даниэль.* WikiLeaks изнутри / Даниэль Домшайт-Берг. М.: Астрель, 2016. 320 с.
5. *Евстигнеева Л.П.* Экономический рост. Либеральная альтернатива / Л.П. Евстигнеева Р.Н. Евстигнеев. М.: Наука, 2017. 519 с.
6. *Зиновчук В.В.* Кооперативная идея в сельском хозяйстве Украины и США / В.В. Зиновчук М.: Логос, 2015. 221 с.
7. *Инвестиционные стратегии крупного бизнеса и экономика регионов / О.В. Кузнецова и др. М.: Либроком, 2015. 440 с.*
8. *Каптерев Алексей.* Мастерство презентации. Как создавать презентации, которые могут изменить мир / Алексей Каптерев. - М.: Манн, Иванов и Фербер, 2016. - 336 с.
9. *Корджева Елена.* Сделки с недвижимостью / Елена Корджева. М.: Написано пером, 2016. 578 с.
10. *Лоу Джанет Уоррен.* Баффет говорит / Джанет Лоу. М.: Попурри, 2015. 224 с.
11. *Савенок Владимир.* Инвестировать - это просто. Руководство по эффективному управлению капиталом / Владимир Савенок. М.: Манн, Иванов и Фербер, 2016. 280 с.

12. *Савицкая Г.* Анализ хозяйственной деятельности предприятий АПК / Савицкая Глафира. М.: ИП Экоперспектива, **2017**. 494 с.
13. *Самма Джон.* Торговля против толпы. Извлечение прибыли из страха и жадности на рынках акций, опционов и фьючерсов / Джон Самма. М.: И-Трейд, **2017**. **743** с.
14. Социально-экономическая география зарубежного мира / ред. В.В. Вольский. М.: Дрофа, **2015**. 560 с.