

ВЫСТАВОЧНЫЙ ЭКСПОРТ В МЕНЕДЖМЕНТЕ СТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

ШИРЯЕВА Н. Ю. *к.т.н., доцент*

Одесская государственная академия строительства и архитектуры

Одесса, Украина

В тезисах предложены дополнительные возможности увеличения экономической эффективности предприятий - производителей строительных материалов, оборудования и ресурсосберегающих технологий в строительной отрасли за счет их активного участия в национальной и международной выставочной деятельности.

Ключевые слова: инновации, менеджмент, строительная отрасль, трансдисциплинарные исследования, эффективность.

Глобализация инновационного прогресса расширяет структуру делового сообщества, в котором активно принимают участие и банковские учреждения с их высоким уровнем конкуренции между собой; создает объективные перспективы сотрудничества банковских учреждений на рынке материалов, оборудования и ресурсосберегающих технологий в строительной отрасли в сфере внешнеэкономической деятельности. Научные исследования факторов, определяющих степень эффективности деятельности на рынке материалов, оборудования и ресурсосберегающих технологий в строительной отрасли, являются актуальными.

Банковские консультации стейкхолдеров строительной отрасли включают вопросы регламентации внешнеэкономической деятельности по проведению валютных операций строительными компаниями; предварительная проверка внешнеэкономических договоров.

Банкам предлагается активизация их сотрудничества с предприятиями - производителями строительных материалов,

оборудования и ресурсосберегающих технологий, в том числе в сфере кредитования для участия последних в международных выставках - ярмарках, которые ориентированы на экспорт - импорт материалов, оборудования и ресурсосберегающих технологий.

Среди них, например, выставки ТехИнноПром (Минск, Республика Беларусь), EXPO (Дубай, Арабские Объединенные Эмираты), TIF-HELEXPO (Салоники, Греция), IT Dnipro Conference (Днепр, Украина); Машпром (Киев, Украина), Международный промышленный форум (Киев, Украина), Евроиндекс (Киев, Украина), Global Exhibition on Services (Дели, Индия), Дортехэкспо (Киев, Украина), Лак и Краска Expo UA и др.

Расчет возможности реализации экспортного потенциала в своей стране (выставки также посещают иностранцы) и возможности участия в международных выставках отечественных предприятий приведено на примере строительного предприятия Экспострой (Украина).

Допустим, что предприятие Экспострой в 2020 году запланировало участие в двух международных выставках в Global Exhibition on Services (Индия, Дели) и EXPO (Объединенные Арабские Эмираты, Дубай); в одной национальной Евроиндекс (Украина, Киев,); в одной областной межотраслевой Строительство и Архитектура (Украина, Одесса).

Общие рейтинги составят $R_1 = 0,04$; $R_2 = 0,02$; $R_3 = 0,006$; $R_4 = 0,002$.

Охват предприятием Экспострой каждого типа выставок: международных $d_1 = \frac{1+1}{4} \cdot 100\% = 50\%$; национальных $d_2 = \frac{1}{1} \cdot 100\% = 100\%$; областных $d_3 = \frac{1}{1} \cdot 100\% = 100\%$. Таким образом, прогнозный показатель интенсивности реализации экспортного потенциала предприятием Экспострой в 2020 году в материнской стране составит:

$$P.Э.П. = \frac{(0,04 + 0,02) \cdot 50 + 0,006 \cdot 100 + 0,002 \cdot 100}{4} = 0,95 \quad (1)$$

Далее оцениваются показатели реализации внешнеэкономического потенциала предприятия на зарубежных выставках, которые рассчитывают через обобщение показателей годовых результатов предприятий - производителей строительных материалов, оборудования и ресурсосберегающих технологий, в том числе по количеству и общей сумме контрактов, заключенных на протяжении года на выставках; средней стоимости одного контракта; средней продолжительности контрактов поставки продукции заказчику; доли контрактов, заключенных на той или иной выставке, в общем объеме контрактов за год.

Экономическая эффективность выставочной деятельности рассчитывается соотношением результатов как суммы всех вложенных на выставках контрактов на протяжении года к затратам предприятия на выставочную деятельность в течение года как полученный размер дохода (прибыли) на единицу затрат.

На примере предприятия Экпострой, для 26 видов экспонированной строительной продукции (всего предприятие производит 146 видов строительной продукции).

Фактический потенциал демонстрации продукции предприятия низкий и составляет $i = (26 : 146) \cdot 100\% = 18\%$.

По приведенным выше планам предприятия Экпострой по участию в заграничных выставках в 2020 году, спрогнозирован годовой экономический эффект: сумма контрактов за год 125 тыс. усл. ед., сумма затрат за год на изготовление выставочных образцов 55 усл. ед., затраты на их логистику 12 усл.ед., сумма затрат на монтаж образца 3 усл.ед., текущие затраты на обслуживание образца на выставке 5 усл.ед.

Таким образом, экономическая эффективность выставочной деятельности как прибыль на *единицу* вложенных денег составит

$$\frac{125000}{75} = 1667,5 \text{ усл. ед.}$$