

УДК 006(075.8) DOI: 10.14451/1.254.241

Эффективность операционной деятельности застройщика: генезис понятийного аппарата

© 2026 Штунь Валентин Алексеевич

Аналитик. ООО Брусника. Специализированный застройщик.

E-mail: valsht12@yandex.ru

Ключевые слова: операционная деятельность, эффективность, девелопмент, строительная отрасль, производительность.

В статье исследуется содержание и эволюция понятия «операционная эффективность» в контексте строительной отрасли. Автором выделены ресурсные и рыночные составляющие эффективности, ключевыми параметрами оценки которой выступают затраты, качество, время и гибкость. Определены роли заинтересованных сторон, чьи интересы становятся одним из главных факторов операционной результативности. Автором разработана структурная модель управления операционной эффективностью предприятия. Сделан вывод о необходимости применения данного подхода для перехода строительной отрасли от экстенсивного к интенсивному типу развития на основе оптимизации ключевых операционных процессов.

Введение

Операционная деятельность, представляющая собой основу хозяйственного функционирования коммерческого предприятия, выступает ключевым источником формирования его стоимости и конкурентных преимуществ. В современных условиях вопросы повышения эффективности управления данной деятельностью выходят на первый план. Особую актуальность эта проблема приобретает в строительной отрасли, которая, несмотря на свою заметную долю в валовом внутреннем продукте и социально-экономическую важность, демонстрирует некоторое отставание в производительности по сравнению с другими секторами экономики.

Понятие «эффективность», обладая междисциплинарным статусом, широко применяется в теории и практике социально-экономических отно-

шений. Несмотря на вариативность его содержания в зависимости от предметной области, сущность эффективности неизменно связана с категориями рациональности и оптимального распределения ресурсов. Ключевым атрибутом данного понятия выступает пропорция «результат к затратам», выражаемая в натуральных, стоимостных и временных единицах измерения.

Несмотря на теоретическую изученность операционной эффективности, её специфика в высокорисковых, проектно-ориентированных отраслях, таких как строительство, исследована недостаточно. Противоречие между растущими объёмами строительства и стагнацией производительности подтверждает доминирование экстенсивной модели и необходимость перехода к интенсивному росту через оптимизацию процессов. Поскольку строительная отрасль

является важным индикатором экономического климата и драйвером роста как напрямую, так и через смежные сектора, анализ факторов повышения её операционной эффективности представляет актуальную научно-практическую задачу.

Теоретические аспекты понятия

«эффективность операционной деятельности»

Операционная деятельность, выступающая основным видом хозяйственной активности и ключевым источником создания прибыли, охватывает совокупность регулярных производственных, коммерческих и сбытовых процессов, не относящихся к инвестиционной или финансовой сферам. Данный вид деятельности в значительной степени определяет устойчивость компании в условиях интенсивной рыночной конкуренции. Его характер обусловлен отраслевой спецификой, а эффективность – конъюнктурой товарных рынков, структурой и оборачиваемостью операционных активов, кадровым потенциалом и уровнем сопутствующих операционных рисков.

Согласно позиции Новаковой [5], к отличительным особенностям операционной деятельности относятся: ее приоритетный статус по отношению к прочим видам деятельности, что обуславливает недопустимость развития инвестиционных и финансовых направлений в ущерб основной деятельности; высокая частота хозяйственных операций; ориентация преимущественно на товарные, а не финансовые рынки; использование капитала, уже инвестированного в операционные активы, что актуализирует задачу их сбалансированного управления.

Исследование Бахарева [2] демонстрирует множественность подходов к толкованию эффективности (альтернативный, ресурсный, затратный, результативный, целевой), что подчеркивает его зависимость от конкретных исследовательских задач и объекта анализа. В данном контексте операционная эффективность выступает в качестве интегрирующего вида эффективности, сфокусированного на результативности основных бизнес-процессов. Согласно определению Карасевой [4], операционная эффективность

представляет собой способность компании осуществлять производственную деятельность результативнее конкурентов, обеспечивая заданные объем и качество выпуска при минимальном расходе ресурсов. Данный показатель измеряется соотношением выпуска продукции или оказанных услуг к совокупным трудовым, материальным, энергетическим и информационным затратам.

Рубин [6] определяет операционную деятельность как совокупность производственных и сервисных процессов, направленных на создание материальных ценностей или предоставление услуг, а также систему регламентов и планов по использованию ресурсов организации. Ее эффективность предлагается оценивать через призму достижения конкурентных преимуществ по четырем взаимосвязанным параметрам: затраты, гибкость, качество и время, что обуславливает необходимость комплексного мониторинга и балансировки этих показателей.

Тринеева и др. [7] систематизировали операционную эффективность, разделив ее на внутреннюю и внешнюю составляющие. Внутренняя эффективность представляет собой систему, включающую подсистемы отслеживания эффективности использования основных средств, материальных, трудовых и финансовых ресурсов, а также производства и реализации, каждая из которых детализирована через ключевые показатели эффективности. Внешняя эффективность фокусируется на взаимодействии с рыночной средой и включает логистическую, сбытовую и маркетинговую подсистемы. Подобная типология обладает практической ценностью для построения структурированной системы показателей.

В условиях динамичной конкурентной среды компании могут достигать конкурентного преимущества двумя основными путями. Согласно Зеневичу [3], таковыми являются либо радикальное изменение стратегии развития, либо повышение уровня операционной эффективности. Повышение операционной эффективности

выражается в ускорении, удешевлении и минимизации ошибок в операционных процессах. К её ключевым направлениям относятся сокращение издержек через оптимизацию и автоматизацию бизнес-процессов, а также рационализация использования ресурсов. Источником улучшений служит оптимизация вспомогательных процессов, устранение узких мест и эффективное управление ресурсами, включая точное планирование потребностей.

Баранов и Анисимов [1] определяют ключевые целевые ориентиры операционной эффективности: сокращение длительности производственно-коммерческого цикла, рост производительности труда, снижение себестоимости, минимизацию рисков и развитие организационной структуры. Сущность данной категории проявляется в способности обеспечивать устойчивую прибыль и рентабельность при условии соответствия или превышения эффективности рыночных аналогов. Шамилева и Пригоцкая [8] определяют операционную деятельность как основной бизнес-процесс, а её эффективность – как достижение запланированных результатов при оптимальных затратах. Данная концепция интегрирует две взаимосвязанные компоненты: экономичность (рациональность использования ресурсов) и результативность (степень достижения поставленных целей).

В современной теории стратегического менеджмента фокус смещается с исключительно внутренних процессов на признание ключевой роли стейкхолдеров в достижении устойчивых операционных преимуществ. В рамках данного исследования под заинтересованными сторонами операционной деятельности застройщика понимаются лица, которые оказывают непосредственное или опосредованное влияние на реализацию строительных проектов либо испытывают на себе влияние результатов данной деятельности.

Работа Liu et al. [10] показывает, что институциональная ориентация на стейкхолдеров способствует значимому повышению операционной

эффективности, например, в управлении запасами. Улучшение взаимодействия с поставщиками и клиентами снижает внешнюю неопределенность, а внимание к внутренним стейкхолдерам способствует росту производительности и снижению ошибок. При этом влияние является непрямым: наибольший эффект наблюдается в компаниях, где отношения с определенными стейкхолдерами критически значимы для бизнес-модели.

Учет интересов стейкхолдеров является не элементом корпоративной социальной ответственности, а фактором стратегического управления, напрямую влияющим на операционную эффективность. Как демонстрируют Avkiran и Morita [9], разные группы стейкхолдеров по-разному интерпретируют одни и те же операционные показатели. На примере банковского сектора авторы иллюстрируют, как несогласованность интересов ведет к снижению операционной эффективности, поскольку стратегия, формально улучшающая показатель, может привести к росту неудовлетворенности клиентов и текучести кадров. Следовательно, операционная эффективность зависит от применяемых критериев, в том числе социальных.

Обсуждение и заключение

Понятие операционной эффективности, возникшее из соотношения «результат к затратам», эволюционировало от целей максимизации прибыли до комплексного подхода. Сегодня оно охватывает рациональное использование ресурсов, удовлетворённость клиентов, социальную ответственность и учёт интересов всех заинтересованных сторон. На практике это означает отлаженную работу ключевых бизнес-процессов, создающих продукт и прибыль компании.

Согласно определениям исследователей, операционная эффективность – это способность организации непрерывно совершенствовать процедуры, сокращать потери в цепочке создания ценности и контролировать ключевые показатели, достигая оптимального соотношения результатов и затраченных ресурсов. Категория подразделяется на внутреннюю составляющую

(эффективность использования ресурсов и процессов) и внешнюю (эффективность логистики, сбыта и маркетинга). Устойчивое конкурентное преимущество достигается за счёт сбалансированного управления четырьмя параметрами: затратами, качеством, временем и гибкостью.

В современных методиках управления операционной эффективностью акцент смещается с внутренней оптимизации процессов на согласование интересов всех заинтересованных сторон. Внутренние стейкхолдеры напрямую влияют на производительность, а внешние определяют условия работы. Исследования подтверждают, что баланс их требований снижает операционные и агентские издержки, тогда как игнорирование их интересов ведёт к неэффективным решениям. Таким образом, операционная эффективность становится контекстно-зависимым показателем, отражающим способность компании достигать целей через оптимальное использование ресурсов при учёте ключевых запросов стейкхолдеров.

Таким образом, проведенный анализ позволяет предложить следующую трактовку понятия «операционная эффективность» применительно к девелоперско-строительной отрасли. Это динамическая, многоуровневая характеристика операционной системы компании, отражающая ее способность устойчиво создавать ценность для ключевых заинтересованных сторон через оптимальное преобразование ресурсов в конечные результаты.

Как стратегический ресурс, операционная эффективность выступает действенным механизмом проактивного управления и минимизации совокупных рисков. Она позволяет идентифицировать и нивелировать проектные риски через отлаженное планирование и контроль, а также

операционные риски за счет стандартизации процессов. Таким образом, развитая операционная эффективность обеспечивает долгосрочную конкурентоспособность в высокорисковой, проектно-ориентированной среде. На основании приведенного опыта в исследовании и определении понятия операционной эффективности, мы предлагаем схему управления операционной эффективностью предприятия (рис. 1).

Данная модель визуализирует операционную эффективность как динамическую систему, которая трансформирует ресурсы в ценность для стейкхолдеров. В её ядре происходит двухуровневая оптимизация: рациональное использование факторов и отладка сквозных бизнес-процессов. Особенностью модели является замкнутый контур управления, где требования и оценки как внутренних, так и внешних стейкхолдеров формируют обратную связь. Эта обратная связь преобразуется в целевые задачи для управления четырьмя ключевыми параметрами, где главной целью является не их максимальное улучшение по отдельности, а нахождение стратегически оптимального баланса между ними.

Таким образом, в статье проанализированы определения и генезис понятия операционной эффективности применительно к девелоперско-строительному сектору. Повышение конкурентоспособности компаний предполагает работу менеджмента в двух направлениях: непрерывную внутреннюю оптимизацию процессов по параметрам затрат, качества, времени и гибкости, а также активное управление стейкхолдерами для снижения рисков. Дальнейшее развитие отрасли связано с переходом от экстенсивной практики к внедрению таких комплексных систем, обеспечивающих рост производительности и создание долгосрочной ценности.



Рис. 1. Блок-схема управления по управлению операционной эффективностью предприятия через стейкхолдерский подход.

Библиографический список

1. Баранов А. В., Анисимов А. Ю. Операционная эффективность организации и факторы, на нее влияющие // Экономика: вчера, сегодня, завтра. – 2024. – Т. 14, 11А. – С. 110–124.
2. Бахарев Д. К. Операционная эффективность: генезис понятия и сущностная характеристика // Ученые записки Крымского федерального университета имени В. И. Вернадского. Экономика и управление. – 2024. – Т. 10, № 3. – С. 3–12.
3. Зеневич Д. А. Операционная эффективность и резервы ее повышения : сборник материалов 79-й студенческой научно-технической конференции // Инженерная экономика. – Минск : БНТУ, 2023. – С. 98–101.
4. Карасева Е. Д. Операционная эффективность предприятия // Индустриальная экономика. – 2018. – № 1. – С. 23–25.
5. Новакова О. Н. Проблемы повышения эффективности операционной деятельности предприятия // Символ науки. – 2016. – № 9–1. – С. 127–130.
6. Рубин А. Г. Современные подходы к управлению операционной стратегией предприятия // Фундаментальные исследования. – 2015. – № 5–2. – С. 438–441.
7. Тринеева Л. Т., Филатова М. В., Цуканова К. А. Генезис понятия «операционная эффективность» в рамках развития концепции бережливого производства // РСЭУ. – 2023. – 4 (63). – С. 187–196.
8. Шамилева Э. Э., Пригоцкая Я. Д. Операционная деятельность предприятия: система оценки и управления // Фундаментальные и прикладные научные исследования: актуальные вопросы, достижения и инновации. – 2020. – С. 126–129.
9. Avkiran N. K., Morita H. Benchmarking firm performance from a multiple-stakeholder perspective with an application to Chinese banking // Omega. – 2010. – Vol. 38, no. 6. – P. 501–508.
10. Liu Y., Kim W., Zhang N. Does Stakeholder Orientation Improve Firms' Operations? Evidence from Inventory Management // Journal of Business Ethics. – 2025. – P. 1–28.