

ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО ПО ОБРАЗОВАНИЮ
МОСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ СТРОИТЕЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ

ПРОГРАММА ДИСЦИПЛИНЫ

Экономика строительства

1. ЦЕЛИ ИЗУЧЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ

Цель дисциплины - овладение экономическими знаниями применительно к условиям капитального строительства. Основными задачами являются:

1. Ознакомление с экономическими основами процесса строительного производства и задачами, возникающими на его различных стадиях.
2. Ознакомление с методами решения технико-экономических задач по определению эффективности инвестиций в капитальное строительство.
3. Изучение методов учета разновременности инвестирования строительства и получения прибыли от эксплуатации объекта.
4. Изучение методов решения задач по определению стоимости объекта или его отдельных сооружений.
5. Изучение экономики строительных организаций, их производственных фондов и ресурсов.
6. Закрепление получаемого теоретического материала на практических занятиях путем решения конкретных технико-экономических задач.

2. СОДЕРЖАНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ

№ п/п	Раздел дисциплины
1	2
1	Предмет и задачи дисциплины «Экономика строительства». Значение экономических расчетов на стадиях проектирования, строительства и эксплуатации объектов. Строительная индустрия России: история, перспективы развития, значение для развития народного хозяйства страны. Техничко-экономические особенности и организационные формы капитального строительства.
2	Основные участники и стадии процесса строительного производства. Значение, возможности и различия экономических исследований на различных стадиях проектирования, строительства и эксплуатации объектов. Различные источники финансирования строительства. Самофинансирование, акции, кредиты. Роль банковской системы в финансировании строительства. Организация тендерных торгов.
3	Затраты в процессе в процессе проектирования, строительства и эксплуатации объекта. Объем финансирования, возвратные суммы, капиталовложения. Продукция. Эксплуатационные издержки. Себестоимость продукции. Амортизационные начисления, сроки амортизации. Налоги РФ,

	классификация, применение, влияние на себестоимость продукции.
4	Доход объекта. Отпускная стоимость, тарифная стоимость, цена. Понятие необходимого дохода. Условия ценообразования. Сметная, планируемая и фактическая прибыль. Срок окупаемости основных капиталовложений. Рентабельность. Определение экономической эффективности инвестиций в строительстве.
5	Многовариантность при проектировании. Общий подход и методы решения технико-экономических задач по выбору оптимального варианта. Показатели сравнительной эффективности. Срок окупаемости дополнительных капиталовложений. Удельные капиталовложения и издержки. Нормативные срок окупаемости и рентабельность. Расчетные затраты. Экономическая эффективность природоохранных мероприятий и их учет при выборе вариантов.
6	Учет фактора времени в строительстве. Приведенные экономические показатели. Приведение затрат к началу и концу строительства. Графоаналитический метод определения эффективности капиталовложений. Нормы дисконтирования.
7	Определение оптимального срока строительства на начальных стадиях проектирования и оптимального распределения капиталовложений в период строительства.
8	Методы определения стоимости строительства, точные и приближенные. Условия ценообразования в строительстве. Понятие о себестоимости строительно-монтажных работ. Прямые затраты, плановые накопления, накладные расходы.
9	Сметы: состав и виды сметной документации. Локальные, объектные, сводные сметы, различия в сметах при использовании различных методов определения стоимости СМР. Сметные надбавки к стоимости СМР. Согласование и утверждение смет. Сметная, плановая и фактическая себестоимость СМР.
10	Основные фонды в строительстве: классификация и структура, оценка, амортизация, пути повышения эффективности использования. Лизинг, его виды и использование строительными организациями.
11	Оборотные средства строительных организаций. Состав и источники оборотных средств, эффективность их использования, кругооборот. Прибыль и рентабельность строительной организации. Материально-технические и трудовые ресурсы строительных организаций.
12	Финансирование и кредитование капитального строительства, регулирование инвестиционных вложений государством.
13	Бизнес план, назначение, состав, принципы разработки.
14	Общие характеристики бухгалтерского и хозяйственного учета строительной организации. Понятие об аудите. Анализ хозяйственной деятельности строительной организации.

3. Перечень основной и дополнительной литературы

1. Экономика строительства (Под ред. И.С.Степанова), М.: Юрайт, 1997.
2. Хайман Д.Н. Современная микроэкономика: анализ и применение /Пер. с англ. М.: Финансы и статистика, 1992.
3. Максимова В.Ф., Рубин Ю.Б. Рыночная экономика. Учебник. М.: Соминтэк, 1992.
4. Расчет эффективности гидротехнических объектов: Метод. Указ. Л.: ЛПИ им. М.И.Калинина, 1984.

5. Руководство по экономическому обоснованию параметров гидроэнергетических объектов, проектируемых для зарубежных стран. П-810-84 /Гидропроект им. С.Я. Жука. М., 1984.
6. Сборник единичных расценок на строительные работы для Москвы. М., 1985
7. Сборник укрупненных показателей стоимости для технико-экономических обоснований строительства ГЭС и ГАЭС (УПС-ГЭС-84) /Минэнерго СССР. М., 1984.
8. Шайтанов В.Я., Грачев О.А. Экономика, организация и планирование гидротехнического строительства. М.: Энергоиздат, 1982.
9. Лисочкина Т.В., Мочалов А.В. Источники финансирования и оценка эффективности проектов в энергетике /Электрические станции, 1995. № 11. с.31.

ФЕДЕРАЛЬНОЕ АГЕНСТВО ПО ОБРАЗОВАНИЮ

Московский государственный строительный университет

ЭКОНОМИКА СТРОИТЕЛЬСТВА

ВВЕДЕНИЕ

Экономика строительства является отраслевой наукой, которая исследует формы проявления общих экономических законов в капитальном строительстве. Поэтому Экономика строительства тесно связана, с одной стороны, с научными дисциплинами, изучающими экономические законы общественного производства, распределения, обмена и потребления материальных благ на различных ступенях его развития, а с другой стороны, она основывается на достижениях специальных научных дисциплин, изучающих вещественные факторы производства, таких как «Организация и технология строительного производства», «Строительные конструкции», «Основания и фундаменты», «Вычислительная техника» и др. в свою очередь, экономика строительства является теоретической основой для социально-экономических дисциплин, таких как «Финансирование и кредитование строительства», «Экономика труда в строительстве», «Анализ хозяйственной деятельности строительной организации», «Экономическая эффективность инвестиций» и т.д.

Экономика строительства как научная дисциплина позволяет оценивать результаты научно-технического прогресса, сущность которого заключается в непрерывном совершенствовании орудий и предметов труда, методов производства работ и организации строительства и т.д. и основным следствием которого является повышение производительности труда. Экономика строительства занимается изучением строительства как особой отрасли народного хозяйства, которая формируется, с одной стороны, как процесс воспроизводства основных фондов, требующий необходимых капитальных вложений на его осуществление, с другой – как процесс собственного развития данной отрасли материального производства.

Сложность изучения экономических аспектов капитального экономических аспектов капитального строительства заключается в многообразии организационных и хозяйственных форм процесса строительного производства, большом количестве участников, имеющих различные функциональные цели и задачи, существенной зависимости процесса строительного производства от отдельных природных условий. В процессе строительного производства (возведения любого объекта), как правило, участвуют: инвестор – заказчик – проектировщик – подрядчик – специализированные субподрядные организации. Кроме этих непосредственных участников строительного процесса в создании строительной продукции участвуют десятки заводов-изготовителей технологического оборудования, строительных машин и строительных материалов и т.д., каждый из которых, участвуя в строительном процессе, стремится, прежде всего, к получению максимально возможного дохода-прибыли.

В связи с тем, что процесс строительного производства формируется под влиянием большого количества организационных, научно-технических, экономических, производственных, природно-климатических и других факторов (по своей природе имеющих вероятностный характер), сам этот процесс представляет собой сложную

вероятностную систему с динамичным характером развития. Поэтому при изучении экономических основ развития капитального строительства широко используются методы математической статистики, экономико-математического моделирования, системного анализа. Инвестиционный процесс при этом рассматривается как целостная система взаимосвязанных компонентов, взаимодействующих для достижения конечной цели – сооружения объекта в установленные сроки с заданными экономическими показателями. Такое представление имеет важное значение для правильного понимания экономической сущности инвестиционных процессов.

В современных условиях принципиального изменения экономического механизма в стране, связанного с изменением форм собственности на средства производства и результаты труда, экономика строительства (как прикладная научная дисциплина) также претерпевает серьезные изменения.

Тема 1. Строительство как отрасль материального производства и его особенности.

Строительство как отрасль представляет собой отдельную самостоятельную отрасль материального производства, которая предназначена для ввода в действие новых, а также реконструкции, расширения, ремонта и технического перевооружения действующих объектов производственного и непроизводственного назначения.

Современное индустриальное строительное производство имеет ряд общих черт с другими отраслями материального производства. К ним относятся уровень заводской готовности, высокий уровень механизации отдельных видов работ, поточность ведения работ. Однако, в технико-экономическом отношении строительство, как отрасль материального производства, существенно отличается от других отраслей экономики. Это объясняется особым характером продукции строительства, условиями вложения денежных средств, их освоения и возврата, методами организации и управления строительным процессом, особенностями технологии строительного производства.

Особенности отрасли Строительство.

Строительство отличается от других отраслей материального производства прежде всего характером готовой продукции. В отличие от большинства отраслей промышленности, продукция которых подвижна, а орудия труда закреплены, в строительстве подвижными являются средства производства, а продукция неподвижна. Поэтому по окончании работ на одном объекте возникает необходимость в перемещении орудий труда и рабочих.

Большое влияние на технико-экономические показатели строительной продукции оказывает фактор времени. Продолжительность строительства любого объекта исчисляется не только месяцами, но во многих случаях, особенно при строительстве крупных объектов – годами. Это вызывает отвлечение капитала из оборота на длительное время и практическое его «омертвление».

Строительная продукция отличается многообразием и уникальностью проектных решений, что усложняет организацию, технологию строительного производства, усложняет ценообразование.

Строительство любого объекта осуществляется в определенной естественной природной среде, которая характеризуется своими типографическими, инженерно-геологическими и климатическими условиями. В связи с этим для каждого конкретного случая разрабатываются свои конструктивно-компоновочные решения, которые учитывают рельеф местности, ветровые и снеговые нагрузки, величину сейсмического воздействия, температурный режим. Толщина стен, покрытий, параметры несущих конструкций зданий и сооружений, размеры фундаментов (а, следовательно, и их стоимость) находятся в прямой зависимости от природных условий района строительства.

Кроме того, оплата труда строителей, выполняющих работы на открытом воздухе в зимнее время, также поставлена в зависимость от температурного режима. Поэтому строительство одного и того же типа здания или сооружения в различных районах страны требует различных затрат, материально-технических, трудовых и финансовых ресурсов.

Длительность технологического цикла в строительстве обусловила особую форму расчетов за строительную продукцию. Расчеты ведутся за условно готовую продукцию – за этапы работ, за выполнение конструктивных частей или видов работ.

Понятие и состав строительного комплекса.

В сфере капитального строительства, обеспечивающего создание (или поддержание) основных фондов и производственных мощностей экономики страны, принимают прямое или косвенное участие предприятия разных отраслей экономики, которые обеспечивают строительство материально-техническими ресурсами, научно-исследовательскими и инжиниринговыми услугами. Их совокупность определяется понятием «строительный комплекс».

В состав строительного комплекса помимо строительного-монтажных и проектно-изыскательных организаций входят:

- *предприятия промышленности строительных материалов, изделий и конструкций;*
- *предприятия, поставляющие средства труда (строительные машины, механизмы, инструменты);*
- *предприятия, ремонтирующие средства труда, снабжающие строительными материалами, конструкциями, топливно-энергетическими ресурсами, оказывающие посреднические, маркетинговые, юридические и финансовые услуги на протяжении всего строительного инвестиционного цикла.*

С переходом на новые экономические отношения строительный комплекс претерпел значительные организационно-экономические изменения. Распались устоявшиеся, управляемые из единого центра связи, ушли в прошлое директивные плановые показатели.

В настоящее время практически все строительные организации, производственные предприятия материально-технической базы строительства, транспортные и другие организации, обслуживающие отрасль, организационно не связаны, за исключением лишь определенных крупных корпораций.

Также существенно увеличилась доля хозяйственного способа строительства, при котором организацию процесса возведения, реконструкции, капитального ремонта зданий и сооружений осуществляет непосредственно инвестор-застройщик. Кроме того, предприятия других отраслей экономики расширили практику строительной деятельности при диверсификации производства.

В силу новых экономических отношений комплексность федерального и — в несколько меньшей степени — регионального управления капитальным строительством отсутствует. В регионах в последние четыре года произошли значительные изменения по усилению централизованного регулирования строительства. На территориальном уровне в составе региональных органов исполнительной власти созданы органы по управлению строительством. В их функции, как правило, входит контроль за соблюдением законодательства России и субъектов Федерации о градостроительстве и архитектуре, градостроительных норм и правил; формирование цен на строительную продукцию, проведение экспертизы инвестиционных проектов, выполнение функций заказчика по строительству и ремонту объектов, финансируемых из средств федерального и регионального бюджетов; организация и поведение подрядных торгов, финансируемых за счет бюджетных средств; участие в развитии системы кредитования жилищного строительства и др.

Таким образом, не будучи связанной, в большинстве случаев, организационно, деятельность предприятий строительной сферы контролируется и регулируется из единого регионального центра.

Основные показатели, характеризующие современное состояние строительной отрасли в РФ.

Устойчивое и быстрое развитие экономики возможно только на основе роста объемов инвестиций в основные производственные фонды темпами, значительно опережающими темпы роста производства в реальном секторе экономики. Рассмотрим **основные показатели, характеризующие современное состояние строительной отрасли** в РФ.

1. **Совокупный объем работ**, выполненных по виду деятельности "Строительство", в 2008г. составил 4528,1 млрд.рублей (заметим, что это составляет 11% валового внутреннего продукта РФ), или 112,8% к уровню 2007г., в декабре 2008г. - 556,8 млрд.рублей, или 100,1% к уровню соответствующего периода предыдущего года. Ввиду дефицита денег и снижения объемов продаж сегодня инвестиционно-строительная деятельность приостановлена, что приводит к снижению темпов нового строительства. Анализ динамики объема работ, выполненных по виду деятельности "Строительство" в 2006-2008гг. свидетельствует о снижении темпов роста (рис.1.1)

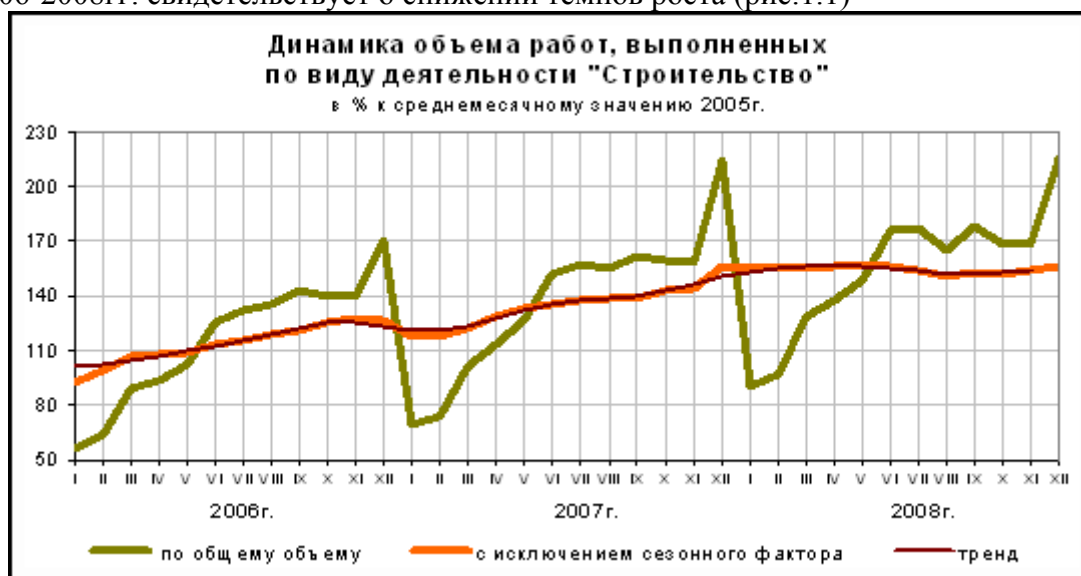


Рис.1.1 Динамика объема работ, выполненных по виду деятельности "Строительство" в 2006-2008гг.

2. **Темпы роста инвестиций в основной капитал** предприятий строительной отрасли также замедлились и составили в 2007 году 399,8 млрд.руб., т.е. 3,5% от общей суммы инвестируемой в основной капитал по стране, в предыдущем году 3,7%. В этих условиях усиливается тенденция устаревания строительных машин в строительных организациях. Процент основных строительных машин с истекшим сроком службы варьируется от 42 до 70% (табл.1.1).

По оценкам Ассоциации строителей России, зарубежные инвестиции в рынок недвижимости по итогам 2008 года сократились на 67%. В качестве основных факторов, ограничивающих инвестиционную деятельность, специалисты отмечают:

Табл. 1. 1

Наличие и состояние основных строительных машин в организациях, относящихся к виду экономической деятельности «Строительство» на
1 января 2008 года

	Всего, тыс. шт.	Из общего количества машин, процентов	
		машины с истекшим сроком службы	машины зарубежного производства
Экскаваторы одноковшовые	16,6	42,3	34,9
Скреперы	1,0	71,9	38,8
Бульдозеры на тракторах	15,5	54,9	17,6
Краны башенные	5,5	60,9	13,1
Краны на автомобильном ходу	11,8	46,2	13,7
Краны на пневмоколесном ходу	2,3	64,1	34,0
Краны на гусеничном ходу	4,0	70,1	38,1
Автогрейдеры	5,7	49,2	10,9

- высокие инвестиционные риски,
- недостаток собственных оборотных средств,
- высокий процент коммерческого кредита,
- сложность механизма получения кредита для реализации инвестиционных проектов, что является следствием финансового кризиса, затронувшего в наибольшей степени строительную отрасль.

3. Численность занятых в строительной деятельности составляет 5268 тыс. человек по состоянию на 2007г., что на 100,2% выше к уровню предыдущего года – 5073 тыс. человек, что составляет 7,79 % от общего количества занятых в экономике РФ.

4. Среднемесячная заработная плата (без выплат социального характера) работников строительных организаций в ноябре 2008г. составила 18226 руб. что на 28,1% выше по сравнению с предыдущим годом и на 7% выше средней заработной платы по стране.

5. Объемы жилищного строительства также значительно снизили темпы роста (рис.1.2). В 2008г. введено в эксплуатацию 765,6 тыс. квартир общей площадью 63,8 млн.кв.метров, что составило 104,5% к предыдущему году (в 2007г. было введено 61,0 млн.кв.метров, 120,6% к 2006г.). В 2008г. продолжался рост объемов индивидуального жилищного строительства. Населением за счет собственных и заемных средств введено 196,7 тыс. жилых домов общей площадью 27,2 млн.кв.метров, что составило 104,3% к 2007 году.



Рис.1.2 Динамика ввода в действие жилых домов в 2006-2008гг.

Среди субъектов Российской Федерации наибольшие объемы жилищного строительства осуществлялись в Московской области, где введено 12,2% от сданной в эксплуатацию общей площади жилья по России в целом. Несмотря на некоторое снижение цен на рынке жилья за последние 3 месяца (на 12-16%), средняя стоимость квадратного метра в Москве составляет сегодня 5,39 тыс. долларов, в 2007 году - 4,44 тыс. долларов, что вызывает необходимость разработки и внедрения различных кредитных инструментов, в том числе дешевых государственных ипотечных программ для населения. В перечень первоочередных мер, предпринимаемых Правительством Российской Федерации по борьбе с последствиями мирового финансового кризиса включены следующие меры по содействию гражданам на рынке жилья:

- 60 млрд. рублей внесено в уставный капитал АИЖК, что даст возможность продолжить программы ипотечного кредитования;
- средства федерального бюджета (всего - 83 млрд. рублей) в 2008-2009 годах будут использованы для выкупа на рынке свыше 40 тысяч типовых квартир, что поддержит строительные компании, ускорит решение жилищных проблем военнослужащих и граждан, проживающих в аварийных домах;
- в 2 раза, до 2 миллионов рублей, увеличен размер налогового вычета для граждан, приобретающих или строящих жилье;
- граждане, взявшие ипотечный кредит, но утратившие возможность обслуживать его из-за потери работы или снижения доходов, - получают отсрочку по оплате процентов и основного долга и другие меры.

В то же время в условиях в условиях финансового кризиса, фактического отсутствия источников финансирования строительства, кризиса неплатежей, угрозы банкротств, необходима поддержка предприятий строительного комплекса. Программа мер на федеральном уровне будет включать в себя субсидирование процентных ставок по кредитам, вхождение государства в капитал проблемных компаний, а также - гарантирование заимствований. На эти цели в федеральном бюджете зарезервировано 92 млрд рублей, а с учетом дотации - 142 млрд рублей, плюс - госгарантии на сумму до 200 млрд рублей. В общей сложности на реализацию антикризисных мер зарезервировано 10 трлн. рублей. Сформирован перечень из примерно 300 предприятий (включая крупные холдинговые компании), имеющих существенное социально-экономическое значение и являющихся крупными работодателями. Им будет оказана поддержка на федеральном уровне. В «список Путина», то есть в список тех предприятий, которые правительственная комиссия по повышению устойчивости развития российской экономики записала в «системообразующие», вошли несколько строительных компаний, которые могут рассчитывать на

помощь государства - группа «ПИК», СУ-155, группа ЛСР, ДСК-1, «Главстрой» и «Интеко». В этот перечень включены семь крупнейших производителей стройматериалов: Евроцемент групп, Новоросцемент, Сибирский цемент, Себряков-цемент, Мордовцемент, Востокцемент и РАТМ Цемент Холдинг.

Проблемы и направления развития инвестиционно-строительного сферы в РФ.

На сегодняшний момент существуют следующие **проблемы инвестиционно-строительной сферы**:

1. Возникла необходимость в принятии мер по формированию рынка доступного жилья путем консолидированного и эффективного использования ассигнований, направляемых из федерального, региональных и муниципальных бюджетов, привлечения средств из внебюджетных источников, в том числе личных средств граждан, развития системы ипотечного жилищного кредитования.

В настоящее время ипотечные кредиты предоставляют более 45 банков. Профессиональные участники ипотечного рынка стали проявлять большую заинтересованность в координации своей деятельности. Около 300 банков объединяются в Комитете по ипотечному жилищному кредитованию Ассоциации российских банков и готовятся к запуску своих ипотечных программ.

Вместе с тем только предоставление ипотечных жилищных кредитов населению без принятия других мер неспособно решить проблему неразвитости рынков жилья. Система ипотечного жилищного кредитования как главный обеспечивающий фактор повышения доступности жилья для граждан Российской Федерации должна рассматриваться как совокупность механизмов, обеспечивающих согласованное развитие рынков жилья, ипотечных кредитов и ипотечных ценных бумаг.

2. Часть отечественных строительных материалов еще уступает по качеству лучшим зарубежным образцам, низок удельный вес конкурентоспособной продукции по отдельным позициям..

3. Степень износа основных фондов в отрасли достигла 54 %, причем ежегодное выбытие превышает ввод. Это приводит к старению основных фондов, особенно их активной части, а также к фактическому сокращению производственных мощностей. Средний возраст основной части машин и оборудования 17 лет.

Технический уровень большинства российских предприятий все еще значительно отстает от современных требований. Низкими темпами осуществляется перевооружение предприятий по производству цемента, теплоизоляционных, стеновых и кровельных материалов.

4. Промышленность строительных материалов и изделий является одной из наиболее топливо- и энергоемких отраслей народного хозяйства. Удельный вес топлива и энергии в структуре затрат на производство и реализацию продукции в целом по отрасли составляет более 16%, а в цементной промышленности достигает 41 %. Поэтому энергосбережение в промышленности строительных материалов является одной из первостепенных задач.

5. Необходимо разрабатывать новые и совершенствовать действующие нормативные акты по безопасности труда в строительстве. Вместе с тем совместно с органами управления строительством субъектов Российской Федерации необходимо принять меры по укреплению служб охраны труда в строительных организациях, расширению сети базовых организаций по охране труда в строительстве.

Подводя итог, отметим, что в среднесрочной перспективе, целесообразно определить **приоритетные направления развития строительного комплекса** России, позволяющие выйти на качественно новый конкурентоспособный уровень отрасли, а именно:

1. Достижение устойчивого развития страны, позволяющего за счет широкомасштабного повышения инвестиционной активности, роста капитальных вложений в строительство, обновления производственного потенциала и материально-технической базы

строительного комплекса обеспечить выход России на уровень ведущих зарубежных стран и вступление во Всемирную торговую организацию (ВТО).

2. Усиление конкурентоспособности российских строительных организаций и промышленности строительных материалов на отечественном и зарубежных рынках подрядных работ.

3. Ускорение модернизации производственной базы строительства с ориентацией на преимущественный выпуск эффективных ресурсо- и энергосберегающих материалов, изделий, конструкций, машин и механизмов, не уступающих по своим характеристикам зарубежным аналогам.

4. Обеспечение реализации программ ипотечного кредитования населения на уже действующей и новой нормативной правовой базе с учетом готовности региональных администраций реально участвовать в этом процессе.

5. Формирование и осуществление государственной градостроительной политики, учитывающей систему социальных, экономических и экологических факторов, обеспечивающих устойчивое развитие отдельных регионов и страны в целом.

6. Ликвидация тенденции к старению и сокращению жилищного фонда и инженерных систем, переход к интенсивному их восстановлению и воспроизводству на основе разработки и реализации эффективных социальных и научно-технических программ и проектов на федеральном, региональном и муниципальном уровнях.

7. Обеспечение российского строительного рынка строительными материалами, изделиями и конструкциями, способными конкурировать с импортной продукцией, снижение стоимости строительства и эксплуатационных затрат на содержание объектов при одновременном повышении комфортности проживания в жилых домах необходимой надежности и долговечности.

Развитие научно-технического прогресса и инновационной деятельности в строительстве, направленное на обеспечение качества строительной продукции, высоких потребительских характеристик зданий и сооружений, их надежности, безопасности, функциональной и эстетической комфортности и эксплуатационной экономичности, преобразование архитектурно-строительной среды жизнедеятельности человека и ее дальнейшее развитие до уровня, соответствующего современным достижениям развитых стран.

Понятие инвестиций и капитальных вложений.

Для создания всех видов строительной продукции необходимы средства-инвестиции.

Инвестициями являются денежные средства, целевые банковские вклады, паи, акции и др. ценные бумаги, кредиты, любое другое имущество или имущественные права, вкладываемые в объекты предпринимательской и др. видов деятельности в целях получения прибыли и достижения положительного эффекта.

Инвесторами, осуществляющими вложение собственных, заемных и привлеченных средств в создание и воспроизводство фондов в форме капитальных вложений, могут быть:

- органы, уполномоченные управлять государственным и муниципальным имуществом или имущественными правами;
- организации и предприятия, предпринимательские объединения, общественные организации и другие юридические лица всех форм собственности;
- международные организации, иностранные юридические лица;

физические лица (граждане РФ и иностранные граждане).

Инвестирование в создание и воспроизводство основных фондов осуществляется в форме ***капитальных вложений***.

Капитальные вложения имеют следующую структуру:

Отраслевая структура - это соотношение капитальных вложений по отраслям народного хозяйства. Она меняется в зависимости от задач государства, от его экономического потенциала и мощности, от уровня технического развития.

Территориальная структура - это распределение капитальных вложений по территории страны.

Воспроизводственная структура - это соотношение капитальных вложений на новое строительство и реконструкцию действующих основных фондов.

Технологическая (экономическая) структура - это соотношение между затратами на выполнение строительно-монтажных работ, на приобретение оборудования, на прочие затраты.

Источниками финансирования капитальных вложений могут быть:

- государственные централизованные капиталовложения (средства федерального бюджета, предоставляемые на безвозвратной и возвратной основе);
- средства бюджетов субъектов Российской Федерации;
- средств внебюджетных фондов (например, дорожного фонда);
- финансовые средства, централизуемые объединениями (союзами) предприятий в установленном порядке;
- собственные финансовые ресурсы и внутрихозяйственные резервы инвестора (нераспределенная прибыль, амортизационные отчисления, денежные накопления и сбережения граждан и юридических лиц, средства, выплачиваемые органами страхования в виде возмещения потерь от аварий, стихийных бедствий и др.);
- привлеченные финансовые средства инвестора (средства, получаемые от продажи акций, паевых и иных взносов членов трудовых коллективов, граждан, юридических лиц);
- заемные финансовые средства (облигационные займы, долговые обязательства и банковские кредиты);
- средства иностранных инвесторов.

Финансирование капитальных вложений по стройкам и объектам может осуществляться как за счет одного, так и за счет нескольких источников.

Субъекты инвестиционной деятельности в строительстве и их основные функции.

Строительство (реконструкция, капитальный ремонт) зданий и сооружений является сложным и сравнительно длительным процессом, в котором задействовано большое количество организаций и предприятий-инвесторов, заказчиков, застройщиков, проектировщиков, подрядчиков, производителей и поставщиков строительных материалов, изделий, конструкций и оборудования, транспортных и страховых компаний. Возможности развития строительства в существенной мере определяются государственным вмешательством в экономику строительства, соотношением между спросом и предложением на инвестиции, скоординированной деятельностью участников строительства и опережающим уровнем развития предприятий и организаций материально-технической базы капитального строительства.

Инвестор — юридическое и физическое лицо, владеющее собственными и заемными средствами, направляемыми на строительство, реконструкцию или ремонт зданий и сооружений и заинтересованное в окупаемости и страховании своих инвестиций, осуществляет как участник капитального строительства из собственных или заемных средств финансирование строительства объектов.

Функции инвестора определяются: сферой приложения капитальных вложений (инвестиций); разработкой условий контрактов на строительство объекта; принятием решений относительно организационных форм строительства с целью определения проектировщиков, подрядчиков, поставщиков путем объявления торгов или частных предложений; осуществлением финансово-кредитных отношений с участниками

инвестиционного процесса. Инвестор также может выступать в роли заказчика, кредитора и покупателя строительной продукции (объекта строительства), а также выполнять функции застройщика.

Инвестор до принятия решения на инвестирование должен определиться в своей системе приоритетов, возможными вариантами которых являются: общественная значимость проекта; соответствие целям и задачам инвестора; соответствие финансовым возможностям инвестора; рыночный потенциал создаваемого продукта; период окупаемости проекта; уровень риска; экологичность и безопасность проекта; соответствие законодательству.

Обычно инвесторы сами непосредственно не осуществляют строительство (реконструкцию), а поручают это специальным юридическим лицам — заказчикам (на Западе — инженерно-консультационным фирмам), которые от имени и по поручению инвестора организуют производственный процесс: заказывают или выполняют проектно-изыскательские работы, заключают договоры подряда, ведут контроль за ходом строительства, осуществляют приемку объекта и т. п. Нередко устраивают тендеры на выполнение функций заказчика. В этих случаях (как, впрочем, и при прямом поручении от инвестора заказчику) может быть принято решение об обязательном страховании данного инвестиционного проекта в пользу инвестора.

Заказчик — юридическое или физическое лицо, принявшее на себя функции организатора и управляющего по строительству объекта, начиная от разработки технико-экономического обоснования и заканчивая сдачей объекта в эксплуатацию или выходом объекта строительства на проектную мощность.

Заказчиком признается уполномоченное инвесторами лицо, осуществляющее реализацию инвестиционного проекта — строительство объекта основных средств; заказчик, не являющийся инвестором, наделяется правами владения, пользования и распоряжения капитальными вложениями на период и в пределах полномочий, устанавливаемых договором, заключенным в соответствии с Положением о заказчике при строительстве объектов для государственных нужд на территории Российской Федерации (утв. Постановлением Госстроя России от 08.06.2001 № 58). Данное Положение может применяться и при реализации коммерческих проектов по соглашению между инвестором и заказчиком.

В основном заказчиками являются предприятия, специализирующиеся на организации строительства объектов, контроле за ходом его выполнения и ведении бухгалтерского учета производимых при этом капитальных затрат (предприятия по капитальному строительству в городах, дирекции строящихся предприятий и т.п.).

В целом заказчики (или инвесторы, сами выполняющие функции заказчика) стремятся обеспечить защиту своих интересов путем включения в договоры, заключаемые с проектными организациями и генеральными подрядчиками, условий о страховании последними своих рисков в пользу заказчика. Инвестор, кредитор, заказчик при таком страховании получают дополнительную гарантию лучшего использования своих средств и оперативного возмещения этих средств в случае причинения ущерба при реализации инвестиционного проекта. При этом инвестор может требовать страхования практически всей цепочки участников инвестиционного цикла, а именно:

- заказчик страхует свою ответственность перед инвестором. При этом, если в инвестициях участвует банк или иное кредитное учреждение, а также физическое лицо (заемщик) в случае долгосрочной ипотеки, то кредит может быть предоставлен под залог застрахованного имущества кредитора или застрахованного ипотечного обязательства;
- заказчик также требует страхования соответствующей ответственности (в его пользу) от проектной, архитектурной и изыскательской компаний, от генерального подрядчика;
- генеральный подрядчик ставит условием заключения контракта страхование ответственности перед собой от своих субподрядчиков и компаний, предоставляющих строительные машины, механизмы и т.д.;

- подрядчики (генеральные и субподрядчики) требуют страхования ответственности своих контрагентов на изготовление и поставку строительных материалов, конструкций, транспортные услуги и т.п.;

- изготовители и поставщики строительных материалов, конструкций и изделий требуют, в свою очередь, страхования ответственности своих контрагентов перед собой и т.д.

Каждый из участников инвестиционного цикла может выбрать себе отдельную страховую компанию для каждого вида рисков, но в мировой практике распространено заключение Генерального страхового соглашения на весь проект с охватом всех (или большинства) его участников — так называемое страхование по системе САК (все строительные риски). В ряде случаев страховые платежи могут оплачиваться в рассрочку в течение всего периода строительства, что позволяет заказчику (подрядчику, поставщику) оперативно решать непредвиденные финансовые проблемы, так как возмещение ущерба осуществляется страховой компанией на основании факта страхования случая.

Застройщик — юридическое или физическое лицо, уполномоченное инвестором реализовать инвестиционный проект, является важным субъектом инвестиционной деятельности. Существенной особенностью является то, что застройщик обладает правом на земельный участок под застройку, в силу чего он является землевладельцем. Заказчик же, в отличие от застройщика, только использует земельный участок под застройку на правах аренды.

В силу того, что капитальное строительство может осуществляться подрядными строительными организациями — *подрядным способом*, а также вестись собственными силами застройщика — *хозяйственным способом*, то при выполнении строительных работ подрядным способом застройщик по отношению к подрядным строительным организациям выступает в роли заказчика. При этом строительная деятельность *заказчика-застройщика* осуществляется в соответствии с договорами, заключенными с другими субъектами инвестиционной деятельности:

- на реализацию инвестиционных проектов — между инвестором и заказчиком-застройщиком;
- строительного подряда — между заказчиком-застройщиком и подрядными строительными организациями.

При исполнении договоров на реализацию инвестиционных проектов заказчик-застройщик распоряжается денежными средствами инвестора, передаваемыми для финансирования строительства объектов, а также:

- принимает законченные работы и готовит объект к передаче в эксплуатацию;
- ведет бухгалтерский учет производимых при строительстве капитальных затрат и определяет инвентарную стоимость вводимых в эксплуатацию объектов.

При этом заказчик-застройщик несет перед инвестором имущественную и иную предусмотренную действующим законодательством ответственность за рациональное использование выделенных для строительства финансовых ресурсов и материальных ценностей.

В свою очередь, при исполнении договоров строительного подряда заказчик-застройщик выполняет следующие функции:

- заключает с подрядными строительными организациями договоры строительного подряда на выполнение всего комплекса строительных и пусконаладочных работ, получает и оформляет исходные данные для проектирования объектов строительства;
- размещает заказ на разработку проектно-сметной документации и согласовывает ее в установленном порядке;
- оформляет разрешительную документацию на строительство;
- выполняет все необходимые работы по подготовке строительной площадки;

. осуществляет надзор за соблюдением норм и правил при производстве строительного-монтажных работ;

- организует управление строительством, принимает участие в проведении рабочих и государственных комиссий;
- координирует деятельность проектных, строительного-монтажных, специализированных и других организаций, осуществляющих проектирование и строительство объектов;
- осуществляет в соответствии с условиями договора подряда полную или частичную поставку материалов и оборудования;
- рассчитывается за выполненные работы с проектными, подрядными строительного-монтажными организациями, поставщиками материальных ресурсов и другими участниками капитального строительства.

Подрядчик (генеральный подрядчик) — строительная фирма, сооружающая по договору подряда или контракту объект. Подрядчиками могут быть строительного-монтажные, проектно-строительные и другие организации и предприятия независимо от форм собственности, а также отдельные физические лица либо организации-посредники, принимающие на себя функции по координации работ, зарегистрированные и получившие лицензию на строительную деятельность в установленном законодательством порядке.

Генеральный подрядчик отвечает перед заказчиком за строительство объекта в полном соответствии с условиями договора, проекта, требованиями строительных норм и правил, оговоренной стоимостью. Генеральный подрядчик по согласованию с заказчиком может привлекать на условиях субподряда к выполнению отдельных видов работ или для строительства отдельных объектов или сооружений субподрядные строительные и монтажные специализированные организации. Ответственность за качество и сроки выполненных работ субподрядными организациями перед заказчиком несет генеральный подрядчик.

При этом в соответствии со ст. 743 ГК РФ подрядчик обязан осуществлять строительство и связанные с ним работы в соответствии с технической документацией, определяющей объем, содержание работ и другие предъявляемые к ним требования, а также сметой, являющейся основой определения стоимости строительства.

Проектировщик (генеральный проектировщик) — проектная, проектно-исследовательская или научно-исследовательская фирма, разрабатывающая по договору или контракту с заказчиком проект объекта строительства. Генеральный проектировщик для разработки специальных разделов проекта или проведения научных исследований может привлекать специализированные проектные или научно-исследовательские организации. Генеральный проектировщик несет полную ответственность за качество проекта, технико-экономические показатели объекта строительства, правильность выполнения подрядной организацией проектных решений. Для контроля за соблюдением проектных решений генеральная проектная организация осуществляет авторский надзор.

В целом же строительная деятельность организаций традиционно включает деятельность строительных и проектно-исследовательских организаций.

Строительные организации — общественные и специализированные объединения, тресты (управления) механизации и домостроительные комбинаты (ДСК), пусконаладочные организации, осуществляющие глубокое разведочное бурение и другие работы, связанные со строительством разведочных скважин на нефть и газ, а также строительство эксплуатационных скважин на нефть, газ и терминальные воды.

Основная деятельность строительных организаций состоит в выполнении по договорам подряда с заказчиками работ, относящихся в соответствии с «Классификатором отраслей народного хозяйства» к отрасли «Строительство». В число строительных организаций включаются юридические лица всех форм собственности (включая организации иностранной и смешанной собственности с российским и иностранным участием), филиалы, структурные подразделения, а также субъекты малого предпринимательства,

выполняющие работы по договорам строительного подряда и (или) государственным контрактам, заключаемых с заказчиками. В число проектно-изыскательских организаций включаются юридические лица всех форм собственности, филиалы, структурные подразделения, субъекты малого предпринимательства, выполняющие по договорам подряда с заказчиками проектирование и инженерные изыскания для строительства.

Производители строительных материалов, изделий и конструкций являются составляющей материально-технической базы строительства наряду со строительно-монтажными организациями.

Организационные формы капитального строительства.

Состав участников капитального строительства, их роли, распределение ответственности и обязанностей зависят от масштаба, сложности проекта и могут меняться.

В капитальном строительстве получили распространение следующие организационные формы строительства: хозяйственный способ, подрядный способ, строительство объектов «Под ключ».

При хозяйственном способе строительство объектов осуществляется собственными силами заказчика или инвестора. Для этого в организационной структуре заказчика создается строительно-монтажное управление, которое и осуществляет комплексное строительство объекта. Данный способ обычно применяют при реконструкции или расширении действующих предприятий, при строительстве небольших объектов на территории существующего предприятия. При хозяйственном способе строительно-монтажные участки или управления, как правило, характеризуются слабой оснащённостью высокопроизводительной специализированной техникой, невысоким уровнем квалификации рабочих, неритмичностью строительных процессов, низким уровнем производительности труда. Однако имеются и преимущества: сокращение времени на всевозможные согласования, связанных с привлечением подрядных строительных организаций, общая заинтересованность коллектива действующего предприятия и строительного управления в быстром и качественном осуществлении проводимых работ по реконструкции, перевооружению или расширению предприятия, единство руководства эксплуатации и строительства объекта.

При подрядном способе строительство объекта осуществляется постоянно действующими специальными строительными и монтажными организациями по договорам с заказчиком, которые имеют собственные материально-технические базы, средства механизации и транспорта, постоянные строительно-монтажные кадры соответствующих специальностей и опираются в своей деятельности на крупное механизированное промышленное производство строительных конструкций, деталей, полуфабрикатов. Этот способ строительства до настоящего времени является основным

Подрядный способ работ предполагает заключение между заказчиком и подрядчиком (генеральным подрядчиком) договора на весь период строительства до полного завершения стройки.

В последние годы широкое распространение начинает получать форма строительства объектов «под ключ», когда функции заказчика передаются генеральному подрядчику. В этом случае генеральная строительная организация принимает на себя полную ответственность за строительство объекта в соответствии с утвержденным проектом, в установленные сроки и в пределах утвержденной сметной стоимости (договорной цены).

Понятие инвестиционного цикла и содержание стадий инвестиционного цикла в строительстве.

Инвестиционный цикл – реализуемый во времени процесс осуществления инвестиций и их существенной части – капитальных вложений. Он определяется временем между моментом формирования инвестиционных намерений и моментом

выхода сданных в эксплуатацию объектов на проектные технико-экономические показатели. В ряде случаев в инвестиционный цикл включают и период эксплуатации объектов.

Различают стадии инвестиционного цикла:

1. инвестиционная подготовка (определение источников финансирования инвестиций, маркетинговое изучение рынка, выбор партнеров, технико-экономическое обоснование, выбор места строительства и др);
2. проектирование, т.е. разработка расчетной, графической и экономической модели будущего объекта;
3. строительство во всех его разновидностях (новое строительство, реконструкция, техническое перевооружение, расширение, капитальный ремонт);
4. процесс освоения мощности и достижение технико-экономических показателей.

Реализация любого проекта, связана с рядом функций управления им, из которых наиболее важны представленные на рис. 1.3.

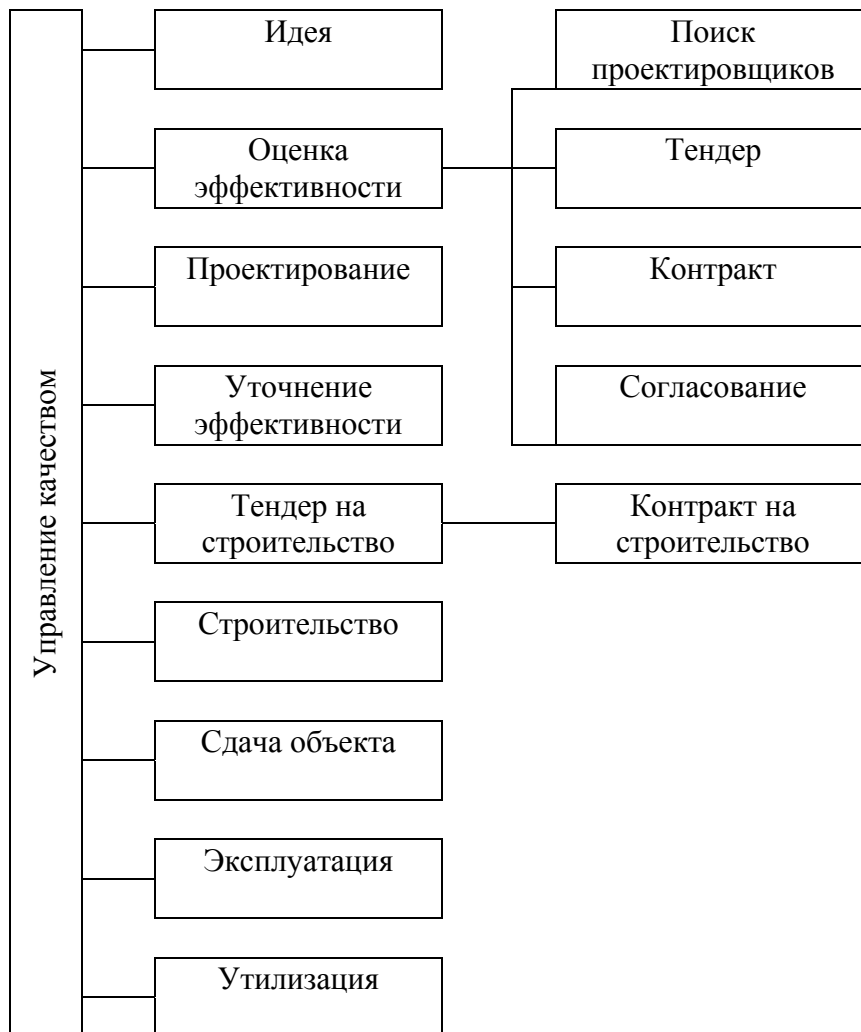


Рис. 1.3. Укрупненная система инвестиционно-строительного проекта

Разумеется, эти функции управления инвестиционно-строительным проектом являются общими, и при реализации конкретного проекта их состав и объем будет меняться в зависимости от поставленных целей.

Предметную область инвестиционно-строительного проекта определяют цели, результаты и состав работ. В процессе жизни проекта все составляющие предметной области претерпевают изменения:

- цели, результаты и состав работ могут изменяться или уточняться как в процессе разработки проекта, так и по мере достижения промежуточных результатов;
- объемы работ могут уточняться в процессе разработки проекта, а в процессе его выполнения они меняются от нуля до 100 % при завершении работ.

Возможные взаимоотношения участников инвестиционно-строительного проекта представлены на рис. 1.4

На прединвестиционной стадии инвестор в полной мере контролирует стоимостные, временные, качественные и ресурсные параметры проекта и может вносить в них любые потребные изменения, а значит, и несет все риски за последствия своих решений. Владелец инвестиционно-строительного проекта отвечает на прединвестиционной стадии за формулирование целей проекта и соответствие выбранного объекта инвестирования этим целям, а также за формулирование требований к объекту и определение эксплуатационных характеристик объекта. Он же устанавливает приоритет проекта. Как правило, владелец проекта является и его заказчиком. Консультанты — юридические и физические лица, привлекаемые по договорам для выполнения всех или отдельных функций по обоснованию и планированию на прединвестиционной стадии (юристы, оценщики, архитекторы и пр.). К консультантам относится также управляющий проектом, если таковой назначается на данной стадии.

В перечень основных задач, также выполняющихся на прединвестиционной стадии, включаются:

- предварительная оценка стоимости проекта;
- оценка рисков и выявление ограничений;
- определение временных характеристик проекта и составление предварительной программы его выполнения;
- финансовое планирование;
- детализация технических требований к объекту;



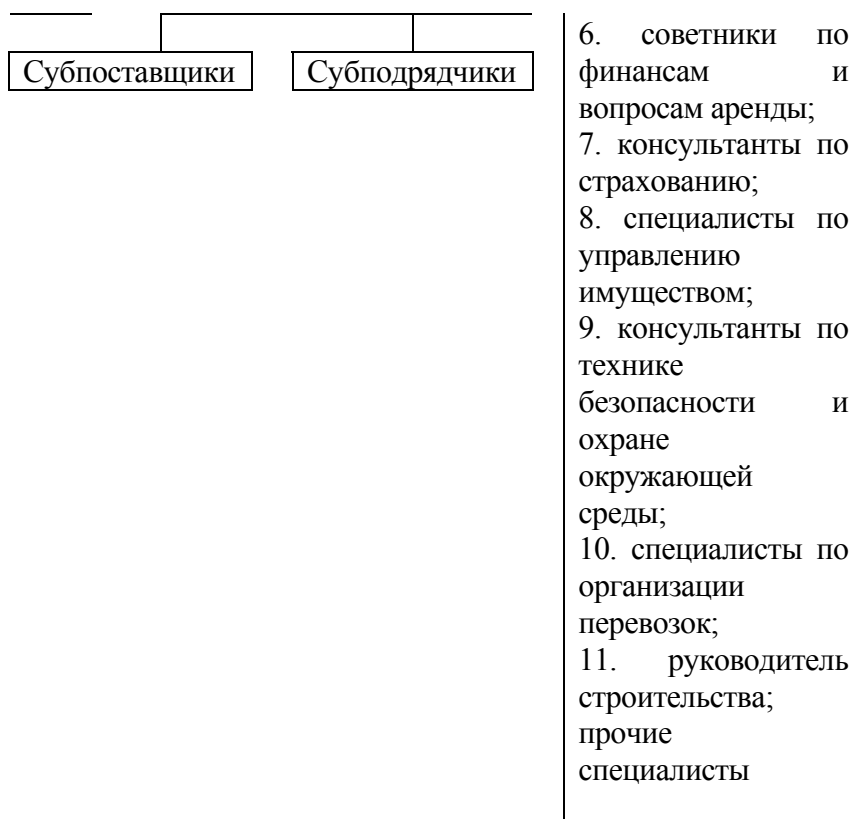


Рис.1.4 Участники инвестиционно-строительного проекта и взаимоотношения между ними

• выбор места строительства и организация проведения изыскательских работ (при необходимости);

• получение необходимых разрешений и согласований.

Прединвестиционная стадия проекта считается завершенной при следующих условиях:

- принято и авторизовано решение о выполнении проекта;
- составлены предварительные финансовый и календарный планы выполнения проекта;
- определены и утверждены схема и метод закупок работ и услуг по проекту;
- подготовлено техническое задание и (или) задание на проектирование.

После выполнения указанных условий инвестиционно-строительный проект переходит в стадию проектирования и строительства (инвестиционную).

На инвестиционной стадии завершается формирование группы реализации проекта, в состав которой входят или могут входить:

- инвестор;
- владелец проекта (заказчик);
- внешний управляющий проектом (если таковой назначается);
- технический заказчик или инженер (если таковой назначается);
- группа проектирования;
- генеральный подрядчик;
- подрядчик по управлению и строительству (если таковой назначается);
- управляющий строительством (если таковой назначается);
- субподрядчики;
- консультанты.

Организация управления проектом на стадии проектирования и строительства зависит от квалификации заказчика.

Критерий отнесения заказчика к категории квалифицированных или неквалифицированных в международной практике определен опытным путем (на основе проведенных исследований и опросов).

Заказчик, который регулярно реализует строительные проекты (по два и более за пять лет на протяжении не менее 10 лет), должен быть причислен к квалифицированным.

Заказчик, реализующий строительные проекты лишь время от времени (не более одного в пять лет), должен быть причислен к неквалифицированным.

Квалифицированные заказчики, как правило, имеют внутренние ресурсы для управления инвестиционно-строительными проектами, и управление проектами является их основной деятельностью (это технические заказчики — службы заказчика, управления капитального строительства и т.д.) или реализуется на регулярной основе для обеспечения их основной деятельности (это крупные государственные учреждения, частные предприятия и компании). Если квалификация заказчика недостаточна для обеспечения управления инвестиционно-строительным проектом, практикуется привлечение внешнего управляющего на весь проект (им может быть технический заказчик по найму) или на его строительную часть (им может быть подрядчик по управлению и строительству или управляющий строительством). Кроме того, инвесторы крупных проектов часто выдвигают условием инвестирования привлечение внешних консультантов для обеспечения управления всем проектом или его наиболее важными процессами.

Реализация инвестиционно-строительного проекта связана с реализацией отдельных этапов, начиная от замысла, идеи и заканчивая утилизацией построенного и эксплуатируемого определенным сроком объекта.

Тема 2. Особенности рыночных отношений в строительстве.

Рынок – базовое понятие экономики отрасли. Именно на рынке взаимодействуют фирмы, а параметры рыночного равновесия и возможности его изменения представляют основной интерес для специалистов.

Строительный рынок представляет собой открытую организационно-хозяйственную систему: в условиях действия товарно-денежных отношений субъекты рынка (инвесторы, заказчики, подрядчики, проектные организации, предприятия промышленности строительных материалов и др.) реализуют свои взаимные экономические интересы.

Строительная продукция занимает центральное место в любом общественном устройстве, выполняя одновременно две важнейшие функции:

- ✓ средства производства и
- ✓ предмета личного потребления для проживания, отдыха, культурного досуга и т.п.

С объектами недвижимости тесно связано экономическое и правовое регулирование государством различных сфер жизни общества и материального производства.

Основной, базовый объект недвижимости – земля имеет уникальное значение во всей системе предпринимательской деятельности людей и самой их жизни. Она представляет собой особую ценность для всего человеческого общества, поскольку является единственным местом проживания всех народов и поколений людей, основным и единственным фактором в любой сфере бизнеса, прямо или косвенно участвующих в производстве всех других товаров и благ. Недвижимость находится в центре совмещения экономических процессов, частных и общественных интересов, административных норм и правил (рис.2.1).

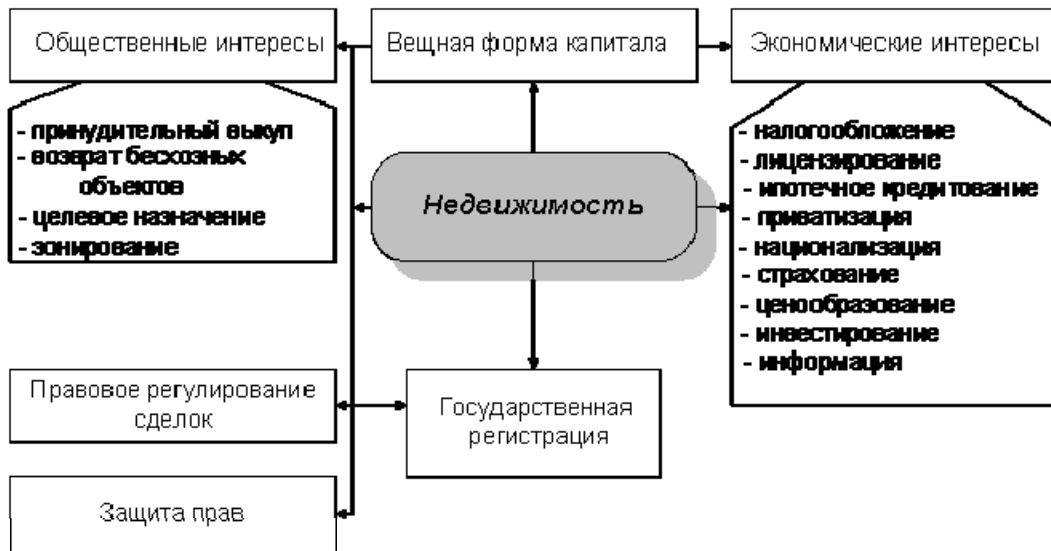


Рис. 2.1. Недвижимость - объект экономических и государственных интересов

Строительная продукция как товар – это объект сделок, удовлетворяющий различные, реальные или потенциальные потребности и имеющий определенные качественные и количественные характеристики. Это наиболее *долговечный товар* из всех существующих, обеспечивающий надежность инвестиций, так как стоимость его со временем может возрастать под влиянием различных факторов. Другой важной особенностью недвижимости является то, что недвижимые товары потребляются по месту их расположения, поэтому возникает такая экономическая характеристика как территориальные предпочтения. Другими экономическими особенностями недвижимости являются неравномерность денежных потоков, дифференциация налогообложения, многообразие комбинаций вещных прав, жесткая регламентация оформления сделок, ликвидность и необходимость менеджмента.

Поскольку рынок представляет собой систему со своей внутренней структурой, иерархией отдельных элементов и взаимосвязями, постольку в основу изучения рынка должен быть положен системный подход. Рыночное пространство складывается из самостоятельных, хотя и связанных между собой рынков (рис.2.2)



Рис. 2.2 Подсистемы рынка

Однако, рынки (элементы рынка) неодинаковы по своему значению. Рынок начинается с возможности приобретения рабочей силы (трудовых ресурсов) и средств производства (инвестиционных ресурсов). Без этих элементов производительных сил, без их соединения с помощью капитала не может функционировать производство. Это происходит в рамках определенной технологии (варианта производства), которая выступает в качестве товара на соответствующем рынке – рынке технологий.

Огромное экономическое значение имеет потребительский рынок, т.е. рынок продовольствия, одежды, обуви, легковых машин и других предметов потребления. От его состояния зависит обеспеченности населения, уровень потребления, устойчивость денежного обращения.

Финансовый рынок (рынок ссудных капиталов) обеспечивает подвижность капиталов, их перелив в наиболее прибыльные, а, следовательно, наиболее важные, перспективные отрасли производства. Это один из самых комплексных рынков, он часто разбивается на денежный рынок и рынок капиталов.

Рынок услуг существует в тех условиях, когда установлена плата за самые различные услуги.

Наконец, рынок распространяется и на духовную сферу, превращая в объект купли-продажи технологию и духовные идеи и стимулируя материально их рождение, распространение, использование.

Тесное взаимодействие каждого элемента рынка приводит к эффективному функционированию всего рыночного хозяйства.

Основные функции рынка:

- *обеспечение непрерывности воспроизводственного процесса;*
- *обеспечение сбалансированности экономики:*
 - *между спросом и предложением.*
 - *между товарной и денежной массой.*
 - *между отраслями производства.*
 - *между экономическими регионами (территориями).*
- *признание общественного характера труда, затраченного на производство товаров (реализуется в момент купли - продажи, т.е. сам акт купли - продажи подтверждает общественный характер труда);*

- *обеспечение эффективности экономики и качества труда и продукта (через механизм конкуренции);*
- *снижение издержек производства (реализуется через механизм ценообразования)*

Рынок строительной продукции оказывает большое воздействие на все стороны жизни и деятельности людей, выполняя ряд общих и специальных функций.

Одна из главных функций рынка — *установление равновесных цен*, при которых платежеспособный спрос соответствует объему предложений. При ценах ниже равновесной имеет место избыточный спрос, а в случае превышения равновесной цены — избыточные предложения. В цене концентрируется и большой объем информации о насыщенности рынка, предпочтениях покупателей, затратах на строительство, хозяйственной и социальной политике государства в области, например жилищного строительства и т.д.

Регулирующая функция состоит в том, что рынок, автономно функционируя, по определению А. Смита, "невидимой рукой" перераспределяет ресурсы по сферам предпринимательства и направляет его участников к цели, которая совсем не входила в их намерения, — к формированию эффективной структуры экономики и удовлетворению общественных интересов. В современном мире недостатки рыночного регулирования все больше компенсируются государственным управлением, особенно в части охраны природы, защиты конкуренции, перераспределения доходов, создания правовой среды бизнеса, решения социальных проблем и др.

Коммерческая функция состоит в реализации стоимости и потребительной стоимости недвижимости и получении прибыли на вложенный капитал.

Функция санирования - это очищение экономики от неконкурентоспособных и слабых участников рынка, банкротство неэффективных. Рыночный механизм указывает направления поиска, но не дает никаких гарантий относительно конечных финансовых результатов. Он признает лишь общественно необходимые инвестиции в недвижимость, ведь только их и оплачивает покупатель. Поэтому освобождение рынка от неэффективных собственников предприятий и других объектов недвижимости ведет к повышению устойчивости и экономическому росту.

Информационная функция - это уникальный рыночный способ оперативного сбора и распространения обобщенной объективной информации, позволяющий продавцам и покупателям недвижимости свободно, со знанием дела принять решение в своих интересах.

Посредническая функция выражается в том, что рынок выступает в качестве совокупного посредника и места встречи множества независимых и экономически обособленных в результате общественного разделения труда покупателей и продавцов, устанавливается связь между ними и предоставляется возможность альтернативного выбора партнеров. Действуют на рынке недвижимости и профессиональные посредники: риэлторы, оценщики, агенты, брокеры, страховщики, ипотечные кредиторы и другие лица, оказывающие услуги заинтересованным участникам.

Стимулирующая функция, в конечном счете, выступает в форме экономического поощрения прибылью продуктивного использования достижений научно-технического прогресса в создании и использовании недвижимого имущества. Конкуренция экономически принуждает и поддерживает высокую деловую активность и поиск новых возможностей эффективного управления капитальной собственностью.

Инвестиционная функция — рынок недвижимости, это привлекательный способ сохранения и увеличения стоимости капитала. Он способствует переводу сбережений и накоплений населения из пассивной формы запасов в реальный производительный капитал, приносящий доход владельцу недвижимого имущества. При этом само недвижимое имущество служит своеобразной страховой гарантией инвестиционных рисков.

Социальная функция проявляется в росте трудовой активности всего населения, в повышении интенсивности труда граждан, стремящихся стать собственниками квартир, земельных участков и других капитальных и престижных объектов. Из владельцев недвижимости, в общем, формируется средний социальный слой общества. В результате неоднократного перераспределения на рынке предприятия земельные участки, здания и сооружения, в конечном счете, переходят к эффективным стратегическим инвесторам, обеспечивающим высокопроизводительное их использование.

Рынок обладает способностью к саморегулированию, когда направления и объемы производства изменяются в зависимости от увеличения или уменьшения потребности в продукции, а конъюнктурная цена продукции имеет тенденцию приближения к величине, отражающей размер общественно необходимого труда на ее изготовление.

В рыночной экономике действуют присущие ей экономические законы: стоимости, спроса, предложения.

Закон стоимости – это закон, регулирующий связи между товаропроизводителями, распределение и стимулирование общественного труда в условиях рыночной экономики. Согласно данному закону, производство и обмен товаров осуществляется на основе их стоимости, величина которой измеряется общественно необходимыми затратами труда. Это то рабочее время, которое необходимо для изготовления какой-либо потребительской стоимости при средней в данном обществе уровне умелости и интенсивности труда.

Спрос – фундаментальное понятие рыночной экономики, означающее подкрепленное денежной возможностью желание, намерение покупателей приобрести данный товар и структура спроса зависят как от цен на товар, так и от других неценовых факторов, таких как мода, доходы потребителя, реклама число потребителей, а также цены на другие товары, в том числе на товары-заменители и на сопряженные, сопутствующие товары.

Спрос связан с ценой. Данная связь отражена в законе спроса. **Закон спроса** – закон рыночной экономики, который устанавливает связь между ценой и спросом. С повышением цены спрос растет, т.е. закон спроса устанавливает обратно пропорциональную связь между ценой и спросом.

Предложение – это тоже категория рыночной экономики. Предложение – это количество товаров, которое выносится на рынок.

Связь между ценой и предложением выражена в **законе предложения**. Эта связь прямо пропорциональная, т.е. с повышением цены увеличивается величина предложения товаров. Закон предложения – это реакция величины предложения на динамику цены: величина предложения находится в прямой зависимости от направления изменения уровня цен, т.е. чем выше цена товаров, тем большее их количество может быть представлено к продаже на рынках.

Закон предложения характеризует прямое влияние цены именно на величину предложения. Изменение в величине предложения выражается в движении по точкам кривой предложения. Говорят и об эластичности предложения.

В реальной жизни спрос и предложение взаимосвязаны. Здесь могут быть такие ситуации:

1. спрос больше предложения;
2. спрос меньше предложения;
3. спрос равен предложению.

В первых двух ситуациях возникает противоречие между покупателем и продавцом. Возникновение этого противоречия и его развитие требуют либо увеличения производства товара, либо его сокращения. Изменение цены ориентирует производителя товара к действиям. Эти действия могут привести к тому, что предложение совпадет со спросом. Установится равновесная цена, одинаково приемлемая для всех участников рыночной сделки.

Равновесная цена – цена, устанавливающаяся на рынке под влиянием спроса и предложения, при которой количество предложенного товара равно количеству товара, на который предъявлен спрос. Соответствующий равновесной цене объем товара называется равновесным количеством товара. Увеличение спроса вызывает рост как равновесной цены, так и равновесного количества товара. Рост предложения товара влечет за собой уменьшение равновесной цены и увеличение равновесного количества товара.

Любая отрасль накладывает отпечаток на развитие рыночных отношений, так как рынок представляет собой определенную связь между производительными силами и производственными отношениями.

Рынок недвижимости имеет разветвленную структуру и его можно дифференцировать по различным признакам, представленным в табл. 2.1.

Таблица 2.1

Классификация рынков недвижимости

Признак классификации	Виды рынков
Вид объекта	Земельный, зданий, сооружений, предприятий, помещений, многолетних насаждений, вещных прав, иных объектов
Географический (территориальный)	Местный, городской, региональный, национальный, мировой
Функциональное назначение	Производственных помещений, жилищный, непромышленных зданий и помещений
Степень готовности к эксплуатации	Существующих объектов, незавершенного строительства, нового строительства
Тип участников	Индивидуальных продавцов и покупателей, промежуточных продавцов, муниципальных образований, коммерческих организаций
Вид сделок	Купли-продажи, аренды, ипотеки, вещных прав
Отраслевая принадлежность	Промышленных объектов, сельскохозяйственных объектов, общественных зданий, другие
Форма собственности	Государственных и муниципальных объектов, частных
Способ совершения сделок	Первичный и вторичный, организованный и неорганизованный, биржевой и внебиржевой, традиционный и компьютеризированный

Рыночные отношения – это совокупность социально-экономических отношений в сфере обмена, посредством которых осуществляется реализация товаров. Основные элементы рыночного механизма: спрос и предложение. Спрос отражает объем и структуру общественных потребностей, он ограничен покупательной способностью населения. Предложение представляет собой совокупность товаров, поступающих для реализации на рынке. Спрос и предложение – взаимосвязанные и взаимообуславливающие элементы рыночного механизма. Взаимоотношения этих элементов (повышение предложения над спросом или наоборот), качество продукции определяют цену продукции, которая может быть несколько выше или ниже цены, определяемой общественно-необходимыми затратами на изготовление продукции, включая надбавки по доставке ее до покупателя (транспортная, торговая и др.)

Одним из субъектов рыночных отношений выступает государство, оно влияет на рынок с помощью экономически целенаправленных мер: размещение госзаказа, налоговая политика, условия кредитования и др. в сфере рыночных отношений находятся все

области человеческой деятельности (производственная, непроизводственная, финансовая, духовная), формирующие отдельные элементы единого рынка.

К особенностям рыночных отношений в строительстве можно отнести:

1. Тенденция к развитию в строительстве акционерных обществ, финансово-строительных корпораций. Это связано с тем, что строительство требует большой концентрации капитала, т.к. многие объекты строительства крупномасштабны, особенно это относится к объектам промышленного назначения.

2. Для строительства, особенно производственного характера, присуще не только высокая концентрация капитала, но и производства. Строительство атомных электростанций, трубопроводов, металлургических и машиностроительных предприятий по силам только крупным промышленным объединениям. В жилищном строительстве уровень концентрации производства и капитала может быть не таким высоким. Здесь может развиваться малое и среднее предпринимательство.

3. Исходя из вышесказанного субъектами рыночных отношений в области строительства производственного назначения будут юридические лица, а в области жилищного строительства – это юридические и физические лица. Это отнюдь не исключает, что в жилищном строительстве по линии взаимоотношений между юридическими и физическими лицами могут быть различные посредники – юридические лица, которые доводят конечный продукт строительства до потребителя, покупателя.

4. Своеобразие рынка строительной продукции в том, что он связан с большими объемами кредитования, что вызвано продолжительностью сроков строительства и необходимостью наличия оборотных средств. Это требует тщательной организации всего спектра кредитных отношений, начиная с выбора банка и кончая подписанием договора и организации его выполнения.

5. Всякий рынок требует учета спроса и предложения товаров. Спрос на продукцию производственного назначения физически связан с фазами экономического цикла. Он наиболее высок на стадии подъема и оживления и будет снижаться в фазе кризиса, депрессии. Это может быть отнесено и к жилищному строительству. Однако, здесь могут иметь место и сезонные колебания. Лето и весна – это периоды большей миграции населения, что может стимулировать спрос на жилье. На это могут влиять и чрезвычайные условия (землетрясения, наводнения).

6. Там, где субъектами рынка являются физические лица, характерна их высокая дифференциация по степени вовлечения в рыночные отношения. Это вызвано различиями в уровнях дохода. К сожалению, значительная часть населения страны находится за чертой бедности, они не могут быть субъектами рыночных отношений. В этих условиях косвенным участником рыночных отношений становится государство, организуя адресную социальную помощь, способствуя развитию и наличию кредита.

7. Предложение на рынке строительных работ специфично тем, что если вся остальная масса товаров может накапливаться, а затем по мере наступления благоприятной позиции рассредоточиваться и реализовываться, то накопление строительных объектов невозможно перемещать с одного рынка на другой. Спрос и предложение на рынке строительной продукции не отличаются достаточной подвижностью.

8. На рынке строительной продукции функционируют риэлтерские фирмы, которые выполняют разнообразные функции: информационные, конструктивные и реализации строительной продукции. Риэлтерской считается деятельность, осуществляемая юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями на основе соглашения с заинтересованным лицом (либо по доверенности) по совершению от его имени и за его счет или от своего имени, но за счет и в интересах заинтересованного лица гражданско-правовых сделок с земельными участками, зданиями, сооружениями, строениями, жилыми и нежилыми помещениями и правами на них.

На рынке строительной продукции нет товарных бирж. Здесь можно говорить только о фондовых биржах, где проходят операции с ценными бумагами.

9. Рынок строительной продукции делится на первичный и вторичный. Первичный – это новые здания и сооружения, которые еще не эксплуатировались. Вторичный – это объекты, которые уже были в эксплуатации.

10. Для строительного рынка весьма специфичны и отрицательные формы сосуществования актов купли и продажи объектов. Для предприятий производственного назначения, а также предприятий торговли такой отрицательной формой является аукцион.

Следует сказать о *своеобразии действия в капитальном строительстве законов рыночной экономики*. Если говорить о законе стоимости, который требует, чтобы производство и обмен товаров осуществлялись согласно общественно необходимым затратам труда, то в капитальном строительстве эти затраты не характеризуются такой динамичностью, как в других отраслях, в частности при производстве товаров широкого потребления. Отсюда возможность определенных нормативов на затраты по материалам, на энергию, на обслуживание и эксплуатацию машин и механизмов, которые могли бы быть ориентирами в организации экономической работы на длительный период.

Закон спроса действует в капитальном строительстве с учетом своеобразия самого конечного продукта. Если говорить о спросе на объекты производственного назначения, то этот спрос формируется под воздействием внутренних и внешних факторов, влияющих на макроэкономическую ситуацию состояния на рынке капиталов. Здесь речь идет о спросе со стороны юридических лиц. На рынке жилья – спрос на продукцию строительства со стороны физических лиц.

Специфично и предложение строительной продукции. увеличение предложения, особенно объектов производственного назначения, например, автомобильных заводов, не может осуществляться в рамках краткосрочной и даже среднесрочной перспективы, а требует более продолжительного периода времени, в то время как строительство и предложение на рынке предприятий по обслуживанию, ремонту автомобильного транспорта может изменяться в более короткие промежутки времени.

Для активизации рынка подрядных работ необходимо:

- ужесточение контроля за расходованием государственных инвестиций на принципах: сочетания бюджетных инвестиций с инновациями, инвестирование приоритетных объектов, обеспечение быстрой окупаемости инвестиций, экономическая заинтересованность и персональная ответственность за срыв сроков строительства и ввода государственных объектов в эксплуатацию;

- переработка налоговой системы в сфере строительства;
- увеличение налоговой ставки за незавершенное строительство в составе имущества предприятия;

- привлечение в более широких масштабах амортизационных отчислений предприятий и организаций, а также других источников финансирования капитальных вложений, в частности средств населения;

- развитие системы ипотечного кредитования;

- селективная санация и поддержка тех строительных организаций, а также проектно-изыскательских организаций, предприятий промышленности строительных материалов, которые могут составлять основу качественно нового облика строительного комплекса в перспективе, сохранять высокий потенциал крупных государственных проектно-изыскательских и строительно-монтажных организаций.

Таким образом, объективные предпосылки для эффективной работы строительного комплекса в рыночных условиях обусловлены постоянной потребностью в строительной продукции (даже в условиях спада инвестиционной активности), особенно в социальной сфере, а рыночный механизм, как показывает зарубежный опыт, позволяет превратить строительство в один из наиболее рентабельных секторов национальной экономики.

Тема 3 . Структура рынка и рыночная власть.

Типы рыночных структур и их характеристика.

Структура рынка – это основные характерные черты рынка, определяющие соотношения и характер взаимосвязи между субъектами рынка. К числу таких характеристик относятся: количество и размеры фирм, степень сходства или отличия товаров разных фирм, легкость входа и выхода с конкретного рынка, доступность рыночной информации.

В Законе РСФСР «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках» структура рынка определяется следующим образом: «Структура рынка – совокупность количественных и качественных показателей, к которым относятся: число хозяйствующих субъектов и доли, занимаемые ими на данном товарном рынке; показатели рыночной концентрации; условия входа на рынок; открытость рынка для межрегиональной и международной торговли».

В основу классификации рынков могут быть положены различные критерии. Наиболее распространенный критерий – число участников рынка (табл.3.1)

Таблица 3.1
Типы строения рынков по Штакельбергу

Покупатели	Продавцы		
	Много	Несколько	Один
Много	Двухсторонняя полиполия	Олигополия	Монополия
Несколько	Олигопсония	Двухсторонняя олигополия	Монополия, ограниченная олигопсонией
Один	Монопсония	Монопсония, ограниченная олигополией	Двухсторонняя монополия

Существуют четыре типа рыночных структур: чистая (совершенная) конкуренция, несовершенная конкуренция: чистая (абсолютная) монополия, монополистическая конкуренция и олигополия.

Чистая (совершенная) конкуренция – состязание экономических субъектов на товарном рынке, при котором ни один из них не имеет достаточно большой доли рынка, чтобы оказывать влияние на цену продукта. В этой ситуации не ограничено число участников конкуренции, производящих однородную продукцию; вход и выход на рынок свободен; информация о ценах и товарах максимально доступна.

Несовершенная конкуренция – характеристика рынка, где два или более продавцов, обладая некоторым ограниченным контролем над ценой, конкурирует между собой за продажи. В теории выделяют различные виды рынков с несовершенной конкуренцией (по степени убывания конкурентности): монополистическая конкуренция, олигополия, монополия.

Монополистическая конкуренция возникает там, где функционируют десятки фирм, тайный сговор между которыми практически невозможен. Каждая фирма сама определяет свою ценовую политику. В данной рыночной ситуации имеется относительно большое число продавцов, которые производят дифференцированную продукцию; каждая фирма имеет некоторую возможность влиять на цену, по которой она продает свои товары; отсутствуют барьеры входа и выхода на рынок; имеет место наличие незагруженных мощностей. Дифференциация затрагивает прежде всего качество продукта

ил услуг, благодаря чему у потребителей складываются неценовые предпочтения, продукция может быть дифференцирована по условиям послепродажного обслуживания, доступности товара или услуг, интенсивности рекламы и т.д. вхождение в рынок с монополистической конкуренцией довольно легко.

Олигополия – это такая рыночная структура, при которой доминирует небольшое число продавцов, а вход в отрасль новых производителей ограничен высокими барьерами. В этой рыночной ситуации относительно малое число фирм господствует на определенном рынке, где продукция или услуги стандартизированы или дифференцированы. Четко установленных границ между различными рынками нет, и модель олигополии охватывает большую область, простирающуюся от чистой монополии до монополистической конкуренции.

Существуют три важнейших типа олигополистического поведения: тайная олигополия; олигополия доминированная; монополистическая конкуренция.

В первом случае, когда олигополисты могут полностью сговариваться, рыночная цена будет соответствовать ситуации единственного монополиста.

Во втором случае, когда самая крупная фирма отрасли контролирует 60-80% отраслевого объема реализации, может быть выбрано несколько линий поведения.

В третьем случае существует много продавцов и покупателей, свободны вход и выход из отрасли, и каждая фирма непосредственно не влияет на цены других фирм. Этот случай ближе к рынку совершенной конкуренции.

Чистая (абсолютная) монополия – тип отраслевого рынка на котором существует единственный продавец товара, не имеющего близких заменителей. Для нее характерно наличие одной фирмы, являющейся межведомственным производителем продукции или услуг, не имеющей близких заменителей. Фирма представляет собой всю отрасль, заблокировано проникновение в отрасль других фирм и, естественно, отсутствует дифференциация продукции. В условиях рыночной экономики подобные естественные монополии находятся в собственности государства или действуют под его строгим контролем.

Строительный рынок как система.

Строительный рынок целесообразно рассматривать как системное понятие.

Строительный рынок как система включает:

- А) субъекты (элементы) строительного рынка;*
- Б) объекты (предметы) рыночных отношений;*
- В) инфраструктуру рынка строительного комплекса;*
- Г) рыночный механизм;*
- Д) государственный контроль, регулирование и саморегулирование рынка.*

Особенности строительного рынка приведены в таблице 3.2.

Функционирование строительного рынка осуществляется его субъектами, к которым относятся: продавцы, покупатели, профессиональные участники, государственные органы. *Субъектами (элементами) строительного рынка* считаются: инвесторы, заказчики, подрядчики, проектно-изыскательские организации, научно-исследовательские институты, предприятия промышленности строительных материалов, изделий и конструкций, предприятия строительного и дорожного машиностроения, предприятия (заводы) – изготовители технологического, энергетического и другого оборудования, население. Профессиональными участниками рынка являются риэлтеры, оценщики, дилеры и другие посредники.

Объектами (предметами) рыночных отношений являются: строительная продукция (здания, сооружения, объекты, их комплекса и др.); строительные машины, транспортные средства, энергетическое, технологическое и другое оборудование; материалы, изделия, конструкции; капитал; рабочая сила; информация и т.д.

Движущей силой рыночного механизма остается наличие спроса и предложения. Государство устанавливает и регулирует институциональные зависимости субъектов строительного рынка и его инфраструктуры на основе налоговых обязательств, субвенций, антимонопольных мер, амортизационных отчислений и др.

Таблица 3.2. Особенности строительного рынка

Признак	Характеристика
Локализация	- абсолютная неподвижность - большая зависимость цены от местоположения
Вид конкуренции	- несовершенная, олигополия - небольшое число покупателей и продавцов - уникальность каждого объекта - контроль над ценами ограничен - вступление в рынок требует значительного капитала
Эластичность предложений	- низкая, при росте спроса и цен предложение мало увеличивается - спрос может быть очень изменчивым
Степень открытости	- сделки носят частный характер - публичная информация, часто неполная и неточная
Конкурентоспособность товара	- во многом определяется окружающей внешней средой, влиянием соседства - специфичностью индивидуальных предпочтений покупателей
Условия зонирования	- регулируется гражданским и земельным законодательством с учетом водного, лесного, природоохранного и другого специального права - большая взаимозависимость частной и других форм собственности
Оформление сделок	юридические сложности, ограничения и условия
Стоимость	включает стоимость объекта и связанных с ним прав

Государственный контроль в сфере строительного рынка предполагает выделение инвестиционного (строительного) бизнеса в специальную область хозяйственного законодательства и административного надзора.

На строительном рынке государство выполняет следующие функции:

- идеологической и законодательной инициативы (концепции развития отдельных видов рынка и программы их реализации);
- инвестора в приоритетные отрасли материального производства, жилищное строительство и социально-культурную сферу;
- профессионального участника при торговле жилищными сертификатами, государственными зданиями и сооружениями и другими объектами недвижимости;
- эмитента государственных и муниципальных ценных бумаг под залог недвижимого имущества;
- регулятора, устанавливающего правила и нормы функционирования рынка недвижимости;
- верховного арбитра в спорах между участниками рынка недвижимости через систему судебных органов;
- контролера устойчивости и безопасности рынка (регистрация прав и сделок с недвижимостью).

Система государственного регулирования строительного рынка состоит из двух элементов:

- 1) государственные и муниципальные органы и организации;
- 2) государственные и иные нормативные акты.

В организационном отношении государственное регулирование рынка недвижимости осуществляется в двух формах:

- путем прямого вмешательства, т.е. административным способом;
- косвенным воздействием или экономическими методами управления.

Прямое административное управление включает совокупность следующих приемов:

- создание нормативной базы — законов, постановлений, инструкций, правил, положений, регулирующих функционирование рынка недвижимости в центре и в регионах;
- отбор и удостоверение статуса профессиональных участников рынка недвижимости — лицензирование, регистрация, предоставление прав уполномоченных лиц органами исполнительной власти по совершению сделок с объектами государственной и муниципальной собственности;
- установление обязательных требований к содержанию и качеству различных видов деятельности на рынке и к его участникам;
- контроль за соблюдением всеми участниками рынка установленных норм и правил;
- введение запретов и санкций за отступление от нормативных требований при совершении сделок с недвижимым имуществом и поддержание правопорядка на рынке;
- выкуп в государственную собственность любых объектов недвижимости для общественных нужд.

Административное управление не связано с созданием дополнительных материальных стимулов или штрафных санкций. Оно основывается на силе государственной власти и включает в себя меры запрета, принуждения или разрешения.

Экономические методы управления рынком осуществляются с помощью:

- 1) системы налогообложения имущества и льгот (ставки налогов, освобождение от них);
- 2) регулирование учетной ставки (дисконтной политики Центрального Банка);
- 3) выпуска и обращения жилищных сертификатов;
- 4) предоставления гражданам, нуждающимся в улучшении жилищных условий, безвозмездных субсидий для жилищ и строительства на коммерческой основе;
- 5) реализации государственных целевых программ;
- 6) амортизационной политики;
- 7) внешнеэкономической деятельности.

Саморегулирование процессов рыночных отношений осуществляется посредством работы бирж, тендерных торгов, представляющих собой аукционы по купле-продаже инвестиционных ресурсов, строительной продукции, ценных бумаг, где цены формируются по закону спроса и предложения. При этом экономическая ответственность сторон отражается в хозяйственных и подрядных договорах, контрактах, соглашениях о намерениях и т.д.

Инфраструктура строительного рынка.

Инфраструктура – составные части общего устройства экономической системы, носящие вспомогательный характер и обеспечивающие нормальную деятельность этой системы в целом. Так, если основу строительной системы составляют строительные организации с их мощностями, обеспеченные материально-техническими ресурсами различного назначения, то для их непрерывного функционирования необходимы коммуникации (транспорт, связи, линии электропередач и прочие энергопередающие системы), средства жизнеобеспечения работников строительной системы (жилищно-коммунальное хозяйство, торговое обеспечение, учреждения

медицины и культуры и т.д.), системы, обеспечивающие образования и профессиональное обучение.

В целях выполнения основных задач капитального строительства необходимо создание условий, обеспечивающих нормальную деятельность строительной системы в целом, т.е. создание соответствующей инфраструктуры – совокупности отраслей и видов деятельности, обслуживающих строительное производство.

Инфраструктуру рынка строительного комплекса образуют:

- банки – государственные, внешнеэкономические, инвестиционные, акционерные, коммерческие, ипотечные и др.;
- биржи – товарно-сырьевые, трудовые ресурсов, фондовые;
- брокерские конторы и фирмы;
- институциональные инвесторы – пенсионные фонды, страховые компании, инвестиционные общества и фирмы, частные и коммерческие кассы, ипотечные фирмы и т.д.;
- иностранные инвесторы;
- инженерно-консультационные центры;
- аудиторские фирмы;
- фонды поддержки малого бизнеса;
- контрольно-инспекционные службы;
- суд, арбитраж и т.д.

Все субъекты строительного рынка находятся во взаимной связи и взаимоотношениях. Рынок строительного комплекса может эффективно функционировать только при наличии развитой информационной системы, обслуживающей этот рынок. Особенно остро ощущается потребность в разработке подобной системы в секторе материально-технического обеспечения строительства.

Главными задачами информационной системы строительного рынка являются следующие:

- знание потребностей в строительной продукции на местах со стороны возможных заказчиков (инвесторов);
- создание соответствующего банка данных;
- владение информацией о текущих производственных возможностях строительно-монтажных организаций, специфике выполняемых ими работ, загрузке, стоимости (ценах) выполняемых ими работ (банк данных по строительно-монтажным организациям);
- владение информацией о текущих производственных возможностях проектных и изыскательских организаций, о стоимости (ценах) проектных работ (банк проектно-изыскательских организаций);
- владение информацией об объемах, номенклатуре, качестве и ценах выпускаемых строительных материалов, изделий и конструкций (банк предприятий промышленности строительных материалов);
- владение информацией по рынку труда в строительстве;
- владение информацией по инвестиционным проектам, обладающим коммерческой состоятельностью;
- взаимосвязь с рынком недвижимости;
- создание в центре и на местах условий для проведения тендеров (торгов) по проектам, финансовым (инвестиционным) ресурсам, строительным материалам, машинам, механизмам, строительной продукции;
- взаимодействие с центральными ведомствами – Минэкономикой, Минфином, Госстроем РФ, а также с местными административными органами.

В настоящее время в лучшем положении находится информация по рынку строительства жилья и проектных работ в связи с ним, в первую очередь крупных центров в которых сосредоточился основной капитал: Москва, Санкт-Петербург, Екатеринбург.

Предполагается, что организационно-информационная система строительного рынка могла бы быть оформлена в регионах и субъектах РФ в виде акционерных обществ, а в центре (в Москве) – в виде российской ассоциации этих региональных акционерных обществ. Таким образом, организационная структура строительного рынка в первую очередь не производственная структура, а орган, предлагающий информационные услуги в области строительной деятельности. Этим новым организационным структурам предстоит найти формы экономического сотрудничества с местными и центральными административными органами, коммерческими структурами, банками и др., что позволило бы выработать целесообразную и эффективную политику в субъектах РФ.

Наиболее важными составляющими создания и активизации специализированной рыночной инфраструктуры являются:

- создание условий привлекательности инвестиционной и строительной деятельности в конкретном регионе (обеспечивается в виде налоговых послаблений, отводов участков на льготных условиях и др);
- выявление и характеристика инвестиционного и строительного потенциала конкретного региона;
- создание конкретных форм рыночной инфраструктуры, направленных на поддержание инвестиционно-строительной деятельности: банки, биржи, инвестиционные фонды, консалтинговые, страховые организации, рекламные агентства, сети коммуникаций.

Кроме указанных мер, региональные власти должны способствовать созданию кредитных организаций, организаций торгов финансовых, строительных и проектных услуг, обеспечению информационной базы. В настоящее время в Российской Федерации получили широкое распространение различные посреднические и торговые организации. В ряде случаев крупные торговые организации выполняют корпоративные функции.

*Конкуренция, методы конкуренции, модели конкурентного поведения
и конкурентообразующие факторы в строительстве.*

Конкуренция – это одно из объективных условий функционирования рынка, экономический процесс взаимодействия, взаимосвязи и борьбы между отдельными производителями или поставщиками товаров и услуг с целью достижения для себя наиболее выгодных условий производства и сбыта продукции и соответственно наибольшей прибыли, соперничество за платежеспособный спрос населения и потребности производства.

Конкуренция может выступать в различных формах и осуществляться различными методами. **Внутриотраслевая** (межфирменная или предметная) – это конкуренция между аналогичными товарами, удовлетворяющими одну и ту же потребность, но отличающимися между собой по качеству, цене и другим параметрам и показателям. **Межотраслевая** – конкуренция между производителями товаров различных отраслей.

Конкуренция как основа рыночной экономики – это мощный стимул экономического роста. Для успешного конкурентного противоборства предпринимателю необходимо не только производить высококачественную продукцию, но и постоянно повышать ее технический уровень.

Основная цель конкурирующих субъектов на рынке строительных услуг – реализовывать свою продукцию с целью удовлетворения потребностей общества и получения наибольшей прибыли. Для достижения своих целей организация продвигает на рынок новые виды продукции и услуг более высокого качества, устанавливает более высокую цену и стимулирует конкурентов переналаживать свое производство. При этом снижаются цены, а при насыщении рынка они стабилизируются на определенном уровне. В случае отсутствия спроса на продукцию и услуги цены опускаются ниже себестоимости.

Через колебания рыночных цен вокруг стоимости устанавливается уровень цен,

при котором наблюдается равенство спроса и предложения. Однако в условиях рынка конкуренция сбивает равновесие между спросом и предложением и сбивает рыночную ситуацию.

В зависимости от рыночной ситуации хозяйствующий субъект может использовать любую модель **конкурентного поведения**.

В условиях рыночной экономики различают три типа конкурентного поведения: креативный, приспособленческий, обеспечивающий (гарантирующий).

При креативном конкурентном поведении действия конкурентов состоят из системы мероприятий, направляемых на создание каких-либо новых компонентов рыночных отношений, которые обеспечили бы превосходство над соперниками, - новой продукции, новых форм технологии и организации производства, новых методов распределения и сбыта и т.д. Основным признаком креативной конкуренции является стремление рыночных контрагентов к изменению существующей структуры спроса и предложения.

Приспособленческое конкурентное поведение состоит в учете инновационных новейших изменений в производстве и попытках предупреждения действий соперников, связанных с модернизацией производства. Приспособленческое конкурентное поведение применяется в том случае, когда предприниматель не до конца уверен в своих инновационных возможностях. Поэтому он стремится прежде всего к копированию в возможно более сжатые сроки достижений своих соперников.

Обеспечивающее (гарантирующее) конкурентное поведение основано на стремлении предпринимателя к сохранению и стабилизации на длительную перспективу достигнутых позиций на рынке за счет повышения качества продукции, видоизменения ассортиментного набора продукции, оказания дополнительных услуг, связанных с гарантийным обслуживанием. Обеспечивающее конкурентное поведение применяется обычно в том случае, когда предприниматель не имеет возможности существенно менять производственную и коммерческую программы и обладает слабыми инновационными возможностями.

Тот или иной тип конкурентного поведения применяется предпринимателем в зависимости от методов конкурентного соперничества. В практике бизнеса обычно используются два метода конкуренции: ценовая и неценовая.

Ценовая конкуренция представляет собой соперничество предпринимателей за извлечение дополнительной прибыли на основе уменьшения издержек производства и реализации продукции, снижения цен на эту продукцию без изменения ее ассортимента и качества.

Неценовая конкуренция предусматривает :

- 1) изменение свойств продукции;
- 2) придание продукции качественно новых свойств;
- 3) создание новой (не существовавшей ранее) продукции для удовлетворения тех же потребностей;
- 4) обновление свойств товара являющихся символом моды, престижа, т.е. изменение квази-качества товара;
- 5) совершенствование услуг, сопутствующих товару, - доставка, монтаж, наладка, гарантийный ремонт и т.п.

В условиях современной эффективной конкуренции наблюдается преобладание неценовых методов. Основу соперничества между фирмами составляет борьба за дифференцированный спрос. Разрабатывая стратегию и тактику поведения на рынке, строительная фирма прежде всего озабочена созданием продукции, которая по своим потребительским качественным свойствам соответствует запросам потребителей, т.е. ведется учет потребительских ожиданий, а уже в рамках этого определяются пути снижения издержек и уменьшения цены.

Применение того или иного метода конкуренции зависит от конкретных условий и от той конкурентной стратегии, которая разработана фирмой на определенный период времени.

Конкурентная стратегия – это концепция действий фирмы, направленных на достижение поставленной цели. Каждая фирма применяет в своей деятельности по крайней мере две стратегические установки – установку на монополизацию рынка и установку на интеграцию своей деятельности в единый процесс функционирования рынка. Согласно первой установке, действия фирмы направлены на уменьшение числа конкурентов, согласно второй, - на стабилизацию собственного положения путем уменьшения степень риска за счет долго- или краткосрочного сотрудничества с другими фирмами в форме корпораций, ассоциаций, т.е. используя горизонтальные и вертикальные связи.

Выбор стратегии или сочетания стратегий осуществляется строительными фирмами в зависимости от ролевой и содержательной функции организации в процессе конкурентного взаимодействия. Строительные фирмы могут базировать свою конкурентную стратегию как на основе специализации и концентрации, так и диверсифицируя свою деятельность.

При разработке стратегии конкуренции строительной фирмы необходимо учитывать **конкурентообразующие факторы** в условиях рыночных отношений. Все факторы, влияющие на конкурентоспособность продукции и услуг, разделяют на внешние и внутренние.

К внешним факторам относится маркетинг (предпродажное и послепродажное обслуживание покупателей строительной и ремонтно-строительной продукции), т.е. проведение маркетинговых исследований в части получения заказов на выполнение строительных работ.

К внутренним факторам относятся: технология, техника, организация строительного производства и экономические факторы.

Основные задачи *технологии* состоят в том, чтобы получить готовый продукт с возможно более высокими качественными характеристиками при наименьших затратах производственных ресурсов, использовать новые средства труда, изменить снабжение строительными материалами и конструкциями и т.д., что оказывает наибольшее воздействие на производительность в связи с другими факторами- профессиональными кадрами.

Техническая система обеспечивает эффективное использование основного технологического оборудования, машин и механизмов. Внедрение технических новшеств и связанные с ним изменения в технологии обеспечивают на выходе конкурентоспособную продукцию.

Организация строительного производства позволяет рационально использовать людей, оборудование, предметы труда и создавать условия для осуществления прогрессивного строительного производства с наименьшими затратами.

Основные экономические факторы, характеризующие конкурентоспособность строительной фирмы на рынке, - объем продаж продукции и услуг, чистая прибыль.

Строители должны оценивать свою конкурентоспособность, и эта оценка должна связываться с изучением стратегических альтернатив: ограниченный рост объемов строительных работ, цены на товары и услуги, все виды информации и т.д.

В оценке деятельности строительной организации по отношению к своим конкурентам рассчитываются **показатели конкурентоспособности**: доля рынка (отношение объема продаж фирмы к общему объему продаж в данном рыночном сегменте), доля прибыли в объеме продаж продукции и услуг после вычета налогов, показатель чистой рентабельности (отношение прибыли после вычета налогов к собственному или используемому капиталу), показатель платежеспособности (отношение оборотных средств к краткосрочной задолженности).

Следует заметить, что лидирующее положение на рынке достигается не только за счет новой техники и лучших технологий, более совершенной организации труда, но и за счет организационных форм раздела рынка, сговора и мошенничества. Монополизация экономики является серьезной опасностью для конкуренции, с целью недопущения монополизации рынка отдельными фирмами предусматривается административное (законодательное) и нормативно-ориентирующее (корректирующее) регулирование. Первое заключается в разработке антимонопольного законодательства, в частности антитрестовского и антикартельного, второе - в применении рычагов влияния на интенсивность конкуренции в разных секторах и сегментах рынка (госзаказы, субсидии, налоги).

В 2007 году Федеральной антимонопольной службой России создан экспертный совет по развитию конкуренции в сфере строительства и промышленности строительных материалов.

Надо подчеркнуть, что в зарубежной практике выработаны сильные формы противодействия монополистической практике фирм. Однако, для нашей страны важное значение имеет также противодействие монополистической практике ведомств и самого государства в лице «центра».

Тема 4. Формы производственных связей в строительстве.

Под производством в строительстве понимается процесс воздействия участников инвестиционной деятельности на инвестиционные ресурсы в целях создания материальных благ. Инвестиционные ресурсы или факторы производства — это все то, что необходимо для процесса производства. Факторы строительного производства используются в их взаимодействии. Инвестиционные ресурсы ограничены относительно постоянно растущих материальных потребностей.

Основной в современной рыночной экономике строительства является проблема стратегического выбора: альтернативность использования и поиск лучшего сочетания ограниченных факторов производства для удовлетворения разнообразных потребностей в строительной продукции. Отражением данной проблемы является постановка трех основных вопросов.

1. Что произвести в данном экономическом пространстве и в данное время?
2. При какой комбинации инвестиционных ресурсов должна быть произведена продукция выбранных вариантов?
3. Кто будет потребителем продукции и каков размер выгоды от ее реализации?

Сложность самого производства строительной продукции определяет сложность системы управления им. Это определяется основным положением решения проблемы: первичностью производства и вторичностью по отношению к нему управления им, а также необходимости их взаимосоответствия. Совершенствование системы управления производством строительной продукции должно начинаться с совершенствования производственной структуры, рациональный вариант которой означает целесообразное направление производственного и управленческого процессов.

Производственную структуру хозяйственной системы нужно рассматривать, во-первых, как форму распределения производственных функций по созданию строительной продукции между подразделениями хозяйственной системы, в этом случае она характеризует состав, размеры, взаимосвязи этих подразделений; и, во-вторых, как форму установления в хозяйственной системе необходимой пропорциональности основных элементов, соотносительности между производственными мощностями всех ее элементов, обеспечивающую выполнение максимального объема строительно-монтажных работ при заданных инвестиционных ресурсах.

Варианты производственной структуры строительства должны формироваться под влиянием развития всех форм организации общественного производства, собственной производственной базы и показателя рассредоточенности строительства.

Проектирование организации строительного производства, обеспечивающее установление взаимодействия между всеми участниками организации, проявляется в статическом виде как структура организации и в динамическом виде как процессы, протекающие в организации. Проектирование организации находится под влиянием нескольких групп факторов, основными из которых является состояние внешней среды, технология работ, стратегический выбор руководства.

Внешняя среда (макросреда и среда непосредственного окружения) строительного бизнеса характеризуется сложностью и динамизмом. Сложность внешнего окружения отделяется тем как много факторов влияет на проектирование организации насколько эти факторы схожи между собой. Динамизм внешнего окружения характеризуется тем, как быстро меняются факторы влияющие на проектирование организации. Сочетание этих характеристик позволяет сформулировать типы ситуаций, в которых приходится функционировать организации.

Проектирование организации строительного производства связано с технологией выполнения работ по двум направлениям: разделение труда и группировка работ, т.е. создание подразделений организации. В связи с этим выделяют последовательный, параллельный и поточный методы организации строительной деятельности. При последовательном методе строительства каждое из зданий, включенных в «портфель заказов», возводится последовательно одно за другим, обеспечивая низкую интенсивность потребления ограниченных ресурсов. При параллельном методе производства работ все здания возводятся одновременно. При этом интенсивность потребления ресурсов достигает максимальной величины. Поточный метод строительства совмещает последовательный и параллельный методы, т.е. происходит совмещение частных процессов во времени и ритмичное их выполнение при сооружении разных зданий; тем самым обеспечивается последовательное осуществление однородных процессов и параллельное — разнородных.

Выбор высшим руководством той или иной стратегии непосредственно воздействует на решения, связанные с проектированием организации строительного производства. Как правило, выделяют три возможные области стратегического выбора: ценности и принципы организации, тип потребителей, территориальное размещение производства и рынки сбыта.

При проектировании организации строительного производства руководством принимаются решения в отношении таких элементов проектирования, как определение степени специализации, установление оптимального масштаба управления, установление связей, дифференциации и интеграции.

Рассматривая оценку эффективности в сфере управления строительством, следует подчеркнуть, что «базисом» любого экономического обоснования структуры управления является анализ производственной структуры, которая характеризуется уровнем концентрации и специализации производства.

Специализация строительного производства и ее преимущества, основные направления, показатели оценки уровня специализации.

Специализация — особая организационная форма общественного разделения труда и концентрации отдельных видов работ, при которой специально создаются новые типы производств, в строительстве носит предметный (по объектам) или технологический (по видам работ) характер.

В первом случае строительная организация специализируется на создании зданий и сооружений определенного назначения или для определенной отрасли (жилых домов,

школ, больниц, магистральных трубопроводов, железнодорожных линий и др.). Уровень предметной (объектной) специализации ($Y_{п.с.}$) определяется отношением, %, объема работ данного профиля ($O_{п}$) к общему объему работ, выполняемых строительными организациями (O_0):

$$Y_{п.с.} = 100 O_{п} / O_0.$$

Во втором случае строительная организация выполняет только однородные работы (устройство подземной части зданий, монтаж санитарно-технических устройств и энергетического оборудования, отделочные работы, монтаж металлоконструкций и т.п.). Технологическая специализация строительной организации характеризуется:

уровнем технологической специализации ($Y_{т.с.}$) работ, выполняемых собственными силами,

$$Y_{т.с.} = 100[(O_0 - O_c + O_T)/O_0];$$

уровнем специализации отдельных видов технологических работ ($Y_{т.р.}$) организации

$$Y_{т.р.} = 100 O_{пр} / O_{п}, \quad (4.1.)$$

где O_c — общий объем работ, выполняемых собственными силами; O_T — объем работ основного технологического профиля, производимых собственными специализированными организациями (внутренний субподряд); $O_{пр}$ — объем работ отдельного профиля, выполняемых специализированными организациями»

Как правило, в «чистом» виде ни один вид специализации не встречается.

Специализированные организации обеспечивают повышение качества строительной продукции, развитие стандартизации и унификации производства, сокращение сроков строительства за счет более высокого роста производительности труда, чем в общестроительных организациях, поскольку используют передовую технологию работ, обладают высококвалифицированными кадрами, специализирующимися на выполнении однотипных работ, лучше используют технику, предназначенную для производства определенного вида работ. Существует мнение, что наибольший эффект от специализации может быть получен от углубления технологической специализации. Однако углубление технологической специализации само по себе не может гарантировать своевременный выпуск конечной продукции (сдачу продукции в соответствии с договором подряда), так как для этого необходимы ещё особые экономические и организационные механизмы, которые определяли бы взаимодействие всех участников строительного конвейера, специализированных по видам работ ради достижения общей цели.

Концентрация строительного производства и ее преимущества, основные направления концентрации, показатели оценки уровня концентрации.

В общем случае под **концентрацией строительного производства** понимается процесс, направленный на увеличение выпуска продукции или оказания услуг. Концентрация производства может развиваться разными путями — экстенсивным и интенсивным. При экстенсивном развитии концентрации строительного производства увеличение выпуска строительной продукции или оказания услуг достигается увеличением количества производственных ресурсов (машин, оборудования), при интенсивном — в результате внедрения новой техники и технологии, увеличения единичной мощности машин и оборудования и т.д.

Особое значение в строительном производстве имеют организационно-хозяйственная и территориальная (пространственная) концентрации. Первая предполагает сосредоточение в рамках одной организации (независимо от зоны обслуживания) средств производства, трудовых ресурсов, финансовых ресурсов; вторая — размещение производственных мощностей в определенном регионе, причем организационное единство участников строительства предполагается не всегда.

Каждая организация может характеризоваться ее организационно-хозяйственной и территориальной концентрацией. Отсюда возникает и определенная двойственность показателей.

Организационно-хозяйственную концентрацию отражают объемные показатели: общий объем строительно-монтажных работ; объем строительно-монтажных работ, выполняемый собственными силами, и в расчете на одну организацию (подразделение). Первые два показателя характеризуют место и роль организационно-хозяйственной концентрации в системе строительного комплекса, последний позволяет судить о качественной ее стороне («внутренней» концентрации). Такое разделение необходимо, поскольку более значительный объем строительно-монтажных работ может быть достигнут не только как результат организации меньшего числа крупных подразделений, но и путем увеличения числа малых.

Сосредоточение значительных материальных, финансовых и трудовых ресурсов наиболее эффективно, если происходит не только в рамках одной организации, но и на сравнительно ограниченной территории. Определить величину территориальной концентрации позволяют приведенные ниже показатели.

Плотность обслуживания (По), измеряемая в денежном выражении на единицу площади (1 км^2) с использованием:

а) среднего радиуса обслуживания, км:

$$R_{\text{ср}} = \sum_{i=1}^n O_i R_i / O_o, \quad (4.2.)$$

где n – количество объектов в производственной программе строительной организации; O_i – годовой объема работ на i -том объекте; R_i – расстояние до i -того объекта, км.

$$\text{По.с.} = O_o / (\pi R_{\text{ср}}^2);$$

б) номинальной площади (S) района деятельности организации:

$$\text{По.н.} = O_o / S.$$

Полученные этими способами результаты будут разными.

Первый способ более точно отражает в каком-либо конкретном году степень территориальной концентрации, однако при любом значительном изменении дислокаций объектов или перераспределении объемов работ по зонам района (области, края, республики) его величина может существенно измениться. Большую стабильность данного параметра обеспечивает второй показатель, поскольку при его расчёте используется относительно постоянная величина — площадь данного региона. Расчет этого показателя особенно целесообразен при анализе на длительное время или обосновании будущего развития строительной организации.

Важные качественные характеристики территориальной концентрации — расстояния от производственных баз организации до основных зон ее деятельности можно определять по формуле (4.2). Чем больше средний радиус обслуживания, тем при прочих равных условиях меньше степень территориальной концентрации. Для более глубокого анализа территориальной и организационно-хозяйственной концентрации строительного производства следует сравнивать организации не только по объемным характеристикам (при их ведущей роли), но и по ряду других дополнительных параметров, в частности:

- по численности работающих, занятых на строительно-монтажных работах, в том числе численности рабочих (по организации в целом, в среднем по подразделению, в расчете на км^2 обслуживаемой территории, на один объект строительства);

- стоимости основных производственных фондов;
- средней величине оборотных средств организации.

Предложенные параметры имеют значение:

для оценки концентрации одной организации за относительно длительный период:

$$Y_k = \sum_{i=1}^n O_t / n,$$

где O_t - объем строительного-монтажных работ в t -м году ($t = 1, 2, \dots, n$);
для сопоставления организаций одного и того же профиля:

$$Y_k = \sum_{i=1}^N O_i / N,$$

где O_i - объем строительного-монтажных работ i -й организации ($i = 1, 2, \dots, N$);

Эффект концентрации производства выражается в том, что увеличение его масштабов влияет на экономические показатели работы строительной организации. Эффект масштаба производства будет возрастать (экономия на расширении производства), если объем строительной продукции возрастает. При возрастании эффекта масштаба производства и прочих равных условиях ниже будет себестоимость единицы строительной продукции, следовательно, соотношение затрат, объемов производства и реализации строительной продукции увеличивается — сказывается влияние укрупненных единичных мощностей.

Эффект масштаба производства не носит абсолютного характера. При увеличении в несколько раз затрат, связанных с концентрацией строительного производства, объем реализации строительной продукции может увеличиться в таком же соотношении (постоянная отдача от масштаба) или в меньшем (убывающая отдача от масштаба). Таким образом, укрупнение строительного производства целесообразно лишь до определенных пределов.

Крупные строительные организации эффективны, когда их функционирование вызывает возрастающий эффект от масштабов производства. Укрупнение строительных организаций имеет преимущества и недостатки: крупные организации имеют большие возможности для использования инноваций, лучшей организации строительного производства, снижения себестоимости продукции, роста производительности труда и ускорения сроков строительства, но усложняется процесс принятия управленческих решений, функционирование крупных строительных организаций может приводить к монополизации строительного производства с негативными последствиями для рынка.

Концентрация строительного производства тесно связана с другими формами организации общественного производства (специализацией, кооперированием и комбинированием), существенно влияет на эти формы и сама во многом зависит от них. Развитие специализированного производства выступает как прогрессивная форма концентрации однородного строительного производства. Комбинирование производства, осуществляемое в крупных строительных организациях, позволяет организовать производство на более высоком научно-техническом уровне. Вот почему, анализируя концентрацию строительного производства, нельзя не принимать во внимание указанные взаимосвязи и взаимозависимости и говорить о «чистой» концентрации.

При рассмотрении вопросов развития концентрации строительного производства следует определить степень их влияния на создание объективной основы специализации, так как без достаточно высокой степени производственной концентрации (особенно территориальном ее аспекте) глубокая специализация не предается возможной.

Попробуем представить механизм образования экономического эффекта в сфере производства. Исследования показывают, что главными источниками образования экономического эффекта в сфере производства являются рост производительности труда и

снижение себестоимости строительно-монтажных работ в результате развития концентрации и специализации производства — основных форм организации, в которых существует производственная структура. Концентрация и специализация в реальной действительности взаимозависимы и проявляются в разных организационных формах, тесно связаны с кооперированием и комбинированием производства. Абсолютно точно определить, какой именно рост производительности труда и снижение себестоимости строительно-монтажных работ получены за счет того или иного организационного мероприятия, практически маловероятно.

График (Рис.4.1.) дает представление о взаимозависимости специализации и концентрации в сфере производства: на оси абсцисс отражается изменение уровня концентрации, а на оси ординат — уровня специализации. Площадь, ограниченная осями и прямыми, перпендикулярными этим осям в точках $Ук^1$ и $Ус^1$, будет свидетельствовать об уровне эффективности производства, который возможен при данном сочетании основных характеристик производственной структуры. С увеличением уровней до $Ук^{11}$ и $Ус^{11}$ площадь нового прямоугольника станет заметно больше. Разница площадей обоих прямоугольников будет выражением экономического эффекта, достигаемого от повышения уровня концентрации и специализации строительного производства. Выделить влияние каждого фактора в данном случае сложно, поскольку эта разность, как правило, отражает

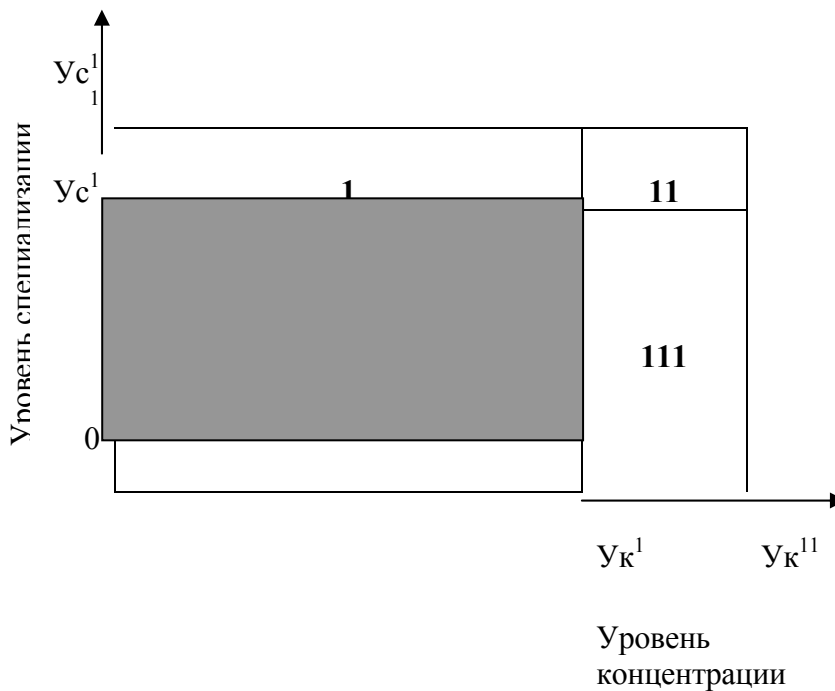


Рис. 4.1.Графический пример образования эффектов в сфере строительного производства

1 – от роста специализации; 11 – от роста концентрации производства; 111 – в организационного мероприятия, практически маловероятно.

результат проведения мероприятий, предполагающих качественные изменения в организации производства — результат кооперирования и комбинирования.

Общая величина экономического эффекта, возникающего в сфере производства, определяется по формуле:

$$\mathcal{E}_{\text{пр}} = \mathcal{E}_{\text{к}} + \mathcal{E}_{\text{с}} + \mathcal{E}_{\text{совм}},$$

где Эк, Эс, и Эсовм – соответственно эффекты, возникающие в сфере производства в связи с ростом уровней концентрации, специализации и качественных изменений в производственной структуре, появления новых организационных форм, отличающихся от традиционных уровнем кооперирования и комбинирования производства.

Кооперирование производства в строительстве и его преимущества, показатели оценки.

Развитие специализированного строительного производства вызывает необходимость в координации деятельности организаций — участников инвестиционного процесса, налаживании между ними тесных производственных связей. Это обеспечивается кооперированием организаций в форме производственно-хозяйственного сотрудничества, которое основывается не на принципах подчинения, а на договорных началах. Планируемые производственные связи возникают не только между подрядной и субподрядными строительными организациями, работающими на площадке, но и между строительными организациями и предприятиями, поставляющими материалы, детали и конструкции, между строительными предприятиями и транспортными службами, проектными организациями и т.д. Таким образом, под **кооперированием** в строительстве понимают организационно закреплённые производственные связи между самостоятельными организациями и предприятиями, участвующими в инвестиционном процессе.

Уровень кооперирования, %:

$$У_{\text{кооп}} = 100 (O_0 - O_C) / O_0,$$

Аппарат управления строительной организацией как субъектом хозяйствования, а не производства, фактически занят тем, что зарабатывает средства на существование и прибыль на капитал, вкладывая его непосредственно в свою деятельность и в строительное производство. Следовательно, строительная организация как генподрядчик отдаёт производственную деятельность на субподряд, оставляя себе общие управленческие функции, не связанные непосредственно со строительными работами. Такое в известной степени условное разделение производства и управления необходимо для правильного понимания системы интересов экономических субъектов в инвестиционном процессе. Для строительной организации становится актуальной задача контроля капитала в сумме с получаемой прибылью по отношению к доходу. Этот показатель отражает эффективность ее участия в реализации инвестиционного проекта.

Наиболее высокий уровень кооперации достигается в процессе комбинирования при создании объединений.

Комбинирование в строительстве, цели и экономическая эффективность как формы производственных связей.

Комбинирование — это форма организации общественного производства, основанная на технологическом и организационном соединении в рамках одного предприятия разных отраслей, производств (например, промышленности строительных материалов, строительства, транспорта, снабжения). Целью комбинирования в строительстве является наиболее рациональное использование материальных и трудовых ресурсов и повышение эффективности строительного производства.

Уровень комбинирования, %, в общем случае:

$$У_{\text{комб}} = 100 O_{\text{комб}} / O_0,$$

где $O_{\text{комб}}$ — объем работ, выполняемый организациями комбинированного (диверсифицированного) типа.

Наиболее прогрессивной формой комбинирования в строительстве остаются домостроительные комбинаты (ДСК), которые объединяют и осуществляют последовательно взаимосвязанные процессы, создавая законченную строительную продукцию в виде готовых к эксплуатации объектов, комплектно изготавливают в заводских условиях строительные конструкции и детали, транспортируют их на строительные площадки и сами ведут монтаж этих конструкций и деталей, а также выполняют специальные строительные и отделочные работы.

Различаются ДСК также по функциям координации и участия в процессе строительства. Одни ДСК работают в качестве субподрядчиков у трестов квартальной застройки, осуществляя лишь общестроительные работы по надземной части объектов на предварительно подготовленные генеральной подрядной организацией фундаментах. Другие ДСК принимают на себя все функции генерального подрядчика по всему комплексу работ и осуществляют собственными силами строительство нулевого цикла и всех общестроительных и специальных работ по наземной части зданий. Имеются ДСК, которые выступают в качестве генеральных подрядчиков по застройке отдельных микрорайонов и кварталов города. В этих случаях ДСК обеспечивает ввод в эксплуатацию всего жилого комплекса, включая объекты культурно-бытового назначения, инженерные сети, дороги, благоустройство микрорайона.

Интеграция в строительстве. Предпосылки возникновения и преимущества.

В период развития рыночных отношений в российской экономике наряду с другими проблемами особенно остро стоит проблема повышения конкурентоспособности строительной продукции, создания новых рабочих мест, эффективного использования научного потенциала, обеспечения оптимальной взаимосвязи науки со строительным производством, изыскания и рационального использования финансовых ресурсов посредством формирования и функционирования перспективных форм интеграции промышленных, строительных, финансовых и иных структур.

При концентрации производства создается почва для образования предпринимательских групп, в которых налаживаются имущественные и контрактные отношения между крупными, средними и мелкими структурами управления. В них устанавливается финансовый контроль и одновременно более льготные условия работы. Это приводит к сокращению издержек производства.

Концентрация значительных инвестиционных ресурсов в настоящее время невозможна (или маловероятна) без кредитных заимствований.

В результате постоянно растет зависимость промышленных структур от внешних источников финансирования и рынка ссудных капиталов.

При рыночной экономике совершенствование организационных структур управления в строительной сфере сводится к изменению производственных отношений, обеспечивающих достижение поставленных перед строителями задач, вытекающих из требований рынка. Главные из них: рационализация использования всех ресурсов, концентрация инвестиций, объединений в одну структуру кредитных, производственных и торговых организаций.

Интеграция означает уровень сотрудничества, существующего между частями организации и обеспечивающего достижение их целей в рамках требований, предъявляемых внешним окружением. Потребность в интеграции изначально создается разделением и взаимозависимостью работ в организации.

В основе развития предпринимательской деятельности по пути образования разного рода объединений лежат процессы корпорирования.

Корпорация - организация, поставившая перед собой определенные цели, действующая на общественное благо, обладающая определенными правами, являющаяся юридическим лицом, действующая на постоянной основе и несущая ограниченную ответственность.

В российских условиях именно акционерные общества идентифицируются с корпорациями в мировой хозяйственной и правовой практике.

Преимущества корпорации:

1. Способность привлечения денежных средств через выпуск акций дает возможность аккумулировать средства неограниченного числа инвесторов, позволяя последним рассчитывать на определенное вознаграждение и давая определенный выбор участия или неучастия в управлении обществом.
2. Нет ограничений области деятельности.
3. Облегчается решение проблемы управляемости.
4. Принцип ограниченной ответственности позволяет уменьшить риски.

Наиболее распространенными формами корпоративных хозяйственных систем являются:

Консорциум — временный союз хозяйственно независимых фирм, целью которого могут быть разные виды их скоординированной предпринимательской деятельности, чаще для совместной борьбы за получение заказов и их совместного исполнения. Организация консорциума оформляется соглашением. Действия участников координирует лидер консорциума, получающий за это отчисления от других членов. Консорциум всегда несет солидарную ответственность перед заказчиком. Обычно каждый член консорциума несет имущественную ответственность в пределах 8-10% от его доли в заказе, а суммы, превышающие эту величину, делятся между другими членами пропорционально доле их участия.

Картель - объединение предпринимателей, участники которого договариваются о размерах производства, о рынках сбыта, условиях продажи, ценах и т.д., сохраняя при этом производственную и коммерческую самостоятельность. В настоящее время эта форма объединения в явном виде не имеет широкого распространения.

Синдикат — объединение, централизующее структуру продвижения товаров и услуг на рынки, управление сбытом, маркетинговые планы и бизнес-планирование. Объединенные в синдикат хозяйствующие субъекты, сохраняя свою юридическую и производственную самостоятельность, утрачивая коммерческую. Синдикаты являются неустойчивой формой объединения.

Трест — объединение, в котором входящие в него предприятия теряют свою производственную и коммерческую самостоятельность, а руководство их деятельностью осуществляется из единого центра. Общая прибыль треста распределяется в соответствии с долевым участием отдельных предприятий.

Концерн — наиболее развитая форма объединения предприятий, осуществляется посредством системы участия, финансовых связей, договоров об общности интересов. Входящие в концерн предприятия номинально остаются самостоятельными, а фактически подчинены единому хозяйственному руководителю.

Холдинги и ФПП как типичные представители многоуровневых и корпоративных объединений в строительстве. Их состав, особенности создания и управления.

Многоуровневые и корпоративные объединения в Российской Федерации в основном представлены холдингами и финансово-промышленными группами.

Холдинг — корпорация или компания, контролирующая одну или несколько компаний с помощью их акций, которыми она владеет. Холдинг имеет в большинстве случаев решающее право голоса, действуя посредством механизма контрольного пакета акций. Такая форма организации компании часто используется для проведения единой политики и осуществления единого контроля за соблюдением общих интересов больших корпораций или для ускорения процесса диверсификации. Холдинг часто не занимается конкретной производственной деятельностью — чистый холдинг. Главное отличие холдинга от концерна заключается в отсутствии контрактов как оснований для вхождения в холдинг, что характерно для концерна.

В соответствии с «Временным положением о холдинговых компаниях, создаваемых при преобразовании государственных предприятий в акционерные общества» от 16 ноября 1992 № 1392, холдинговой компанией признается предприятие, независимо от его организационно-правовой формы, в состав которого входят контрольные пакеты акций других предприятий. Основной организационно-правовой формой холдинга является открытое акционерное общество.

При участии строительных организаций в холдинговых компаниях они имеют большие возможности получения заказов на выполнение строительно-монтажных работ. Особенно важно, что холдинги успешнее решают проблему концентрации инвестиционных ресурсов.

Финансово-промышленная группа (ФПГ) - совокупность юридических лиц, действующих как основное и дочерние общества либо полностью либо частично объединивших свои материальные и нематериальные активы на основании договора о создании ФПГ в целях технологической и экономической интеграции для реализации инвестиционных и иных проектов и программ, направленных на повышение конкурентоспособности и расширение рынков сбыта товаров и услуг, повышение эффективности производства, создание новых рабочих мест.

Под финансово-промышленными группами (ФПГ) понимают достаточно широкий круг интегрированных структур, которые могут иметь разное назначение.

Согласно Федеральному закону от 30 ноября 1995 г. № 190-ФЗ «О финансово-промышленных группах» могут быть созданы их участниками в добровольном порядке или путем консолидации одним участником группы в порядке приобретения им пакетов акций других участников, а также на основе межправительственных соглашений. Вопросы создания и деятельности ФПГ обязательно согласовываются с Антимонопольным комитетом Российской Федерации и контролируются им.

Особенностью управления в ФПГ является обязательность выделения из числа участников центральной компании. Участникам устанавливаются определенные льготы:

- передача государственных пакетов акций в доверительное управление;
- зачет задолженностей;
- государственные гарантии;
- льготные кредиты;
- право самостоятельно определять сроки амортизации основных средств;
- право представлять консолидированный баланс.

К сожалению, Россия пока отстает от развитых стран в формировании новых рыночных организационных форм, нацеленных на дальнейшее развитие строительного комплекса в рамках информационной экономики.

Тема 5. Особенности предпринимательской деятельности в отрасли.

В условиях развития рыночных отношений в стране среди задач, стоящих перед обществом, важное место занимает развитие предпринимательства как активной формы экономической деятельности.

Предпринимательской деятельностью (предпринимательством) является самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке.

Правовую основу предпринимательской деятельности в России составляют: Конституция РФ, Гражданский кодекс РФ, федеральные законы, многочисленные указы президента России, постановления правительства РФ, нормативные акты федеральных и местных органов власти.

По своему организационно-правовому статусу основными субъектами предпринимательской деятельности являются физические и юридические лица.

Физические лица (граждане), зарегистрированные в установленном порядке, могут заниматься предпринимательской деятельностью, а также создавать юридические лица (самостоятельно, совместно с другими гражданами или (и) с юридическими лицами). Граждане вправе заниматься предпринимательской деятельностью и без образования юридического лица в качестве индивидуального предпринимателя с момента государственной регистрации. К этой деятельности применяются правила, установленные в отношении деятельности юридических лиц, являющихся коммерческими организациями.

Юридическим лицом в России признается организация, которая имеет в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество, отвечает по своим обязательствам этим имуществом, может от своего имени приобретать и осуществлять имущественные и личные неимущественные права, нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде. Юридические лица должны иметь самостоятельный баланс и смету.

С принятием Гражданского кодекса в России обобщающей категорией субъекта предпринимательской деятельности стало наименование "организация", а категория "предприятие" не используется в качестве такового, поскольку это политэкономическая категория, лишенная юридического смысла.

В отношении некоторых строительных организаций трудно сделать вывод, являются они юридическими лицами или нет, руководствуясь только названием или внешними признаками. Многие СУ, СМУ, МСУ и т. п. имеют самостоятельный баланс, расчетный счет в банке, печать, заключают договора подряда и другие договора, но не являются юридическими лицами, а входят в состав юридических лиц, каковыми являются тресты и другие организации.

Юридическое лицо от неюридического лица отличается по двум признакам:

1) юридическое лицо действует на основании устава, его правовой статус определен законом; неюридическое лицо действует на основании положения, утвержденного вышестоящей организацией, его права и обязанности установлены этим положением; 2) юридическое лицо полностью отвечает за результаты своей деятельности — никакой другой орган не отвечает по обязательствам юридического лица (кроме учреждений, финансируемых собственником); неюридическое лицо отвечает за результаты своей деятельности, однако если этой ответственности недостаточно, то по обязательствам неюридического лица отвечает вышестоящая организация, утвердившая положение о нем. В качестве неюридических лиц выступают филиалы и представительства.

Юридическое лицо не может иметь в своем составе другую самостоятельную организацию — юридическое лицо.

Юридические лица в зависимости от целей и содержания своей деятельности подразделяются на коммерческие и некоммерческие организации.

Коммерческие организации. Ими признаются юридические лица, преследующие извлечения прибыли в качестве основной цели своей деятельности. Другими словами, это

организации, созданные для занятия предпринимательской деятельностью (бизнесом). К ним относятся хозяйственные товарищества и общества, производственные кооперативы, унитарные государственные и муниципальные предприятия.

Некоммерческие организации. Ими являются организации, не имеющие извлечения прибыли в качестве цели деятельности и не распределяющие полученную прибыль между участниками.

Малое предприятие — это не организационно- правовая форма, а его размер, масштаб. Малые предприятия могут быть и государственными, и муниципальными, и частными, и акционерными. В соответствии с законом "О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации" установлено, что единый показатель, позволяющий относить организацию к категории "малое", — предельный уровень численности персонала, который составляет по отраслям: в промышленности, строительстве, на транспорте — 100 чел.; в науке и научном обслуживании — 60 чел.; в оптовой торговле — 50 чел.; в остальных отраслях и при осуществлении других видов деятельности — 50 чел.

Малые предприятия имеют льготы по налогам, могут вести бухгалтерский учет и отчетность по упрощенной форме, начислять амортизацию по ускоренному методу. Государство создает для малого бизнеса инфраструктуру поддержки, информационное обеспечение, систему обучения и переподготовки кадров, выделяет целевые кредиты.

В России действует регистрационный, а не разрешительный порядок создания организаций. Это означает, что получать на это какие-либо или от кого-либо разрешения и согласия не требуется создание организации — это деятельность собственника или менеджера оформлению необходимых документов и представления их в органы государственной регистрации.

Государственная регистрация индивидуального предпринимателя осуществляется регистрирующим органом районной (городской) администрации по месту постоянной регистрации (прописки) предпринимателя в день представления заявления по установленной форме и документа об оплате регистрационного сбора (или в трехдневный срок с момента получения документа по почте).

Порядок регистрации юридических лиц. Учредители (участники) представляют в регистрирующей орган заявление, устав, учредительный договор, документ об оплате не менее 50% уставного капитала, свидетельство об оплате госпошлины.

Органы власти по месту нахождения организации в течение трех дней с момента подачи документов или тридцати дней с даты почтового отправления принимают решение о возможности регистрации, выдают временное свидетельство о регистрации и сообщают данные о регистрации держателю реестра юридических лиц. Отказ в регистрации допускается только при несоответствии учредительных документов и состава содержащихся в них сведений требованиям законодательства.

После получения временного свидетельства о регистрации организация в обязательном порядке становится на учет в налоговой инспекции, пенсионном фонде, фондах страховой медицины и социального страхования по месту регистрации. По представлению подлинника справки налогового органа о постановке на учет организация открывает в банке один расчетный текущий счет по основной деятельности. Выбор банка — дело самой организации. Другие счета (валютный, ссудный, депозитный и др.) могут быть открыты в другом банке (банках). После открытия счета в банке организация оплачивает часть уставного капитала (фонда), указанную в решении о создании организации и договоре учредителей. Факт оплаты подтверждается справкой банка. Оставшаяся часть уставного капитала (фонда) вносится в течение первого года деятельности. Контроль за внесением оставшейся доли уставного капитала (фонда) осуществляется налоговыми органами. Справка банка об оплате части уставного капитала (фонда) представляется в регистрирующий орган не позднее 30 дней после получения временного свидетельства о регистрации. В противном случае регистрация считается

недействительной. При соблюдении этих условий и сроков выдается постоянное свидетельство о регистрации, и организация начинает функционировать в полном объеме.

Практически создание новой организации начинается с образования некоей инициативной группы единомышленников, возглавляемой скорее всего будущим директором, которая оценивает хозяйственную конъюнктуру в своей отрасли и регионе, выбирает перспективную сферу основной деятельности (нишу неудовлетворенного спроса), намечает круг потенциальных участников и учредителей и ведет с ними предварительные переговоры.

На неофициальном собрании будущих участников с учетом решающих факторов (количество участников, их общая возможность создать минимум уставного капитала, прочие факторы) обсуждается и утверждается возможная и наиболее эффективная организационно-правовая форма будущей организации.

После решения этого принципиального вопроса инициативная группа начинает оформление всех перечисленных выше документов, необходимых для регистрации, начиная с главного документа — устава будущей организации. Вся эта немалая подготовительная и организаторская работа требует затрат, которые могут производиться за счет добровольных организационных сборов будущих участников по их договоренности.

Реорганизация предприятий. Избранная коллективом организационно-правовая форма не является неизменной, изменяются инвестиционно-строительная конъюнктура и конкурентная среда. Накопление опыта и финансовых ресурсов открывает возможности освоения новых видов деятельности и строительства более сложных объектов, для чего необходима организация более высокого уровня. Под воздействием всех этих обстоятельств небольшое ООО захочет преобразоваться в ЗАО или ОАО, любое ЗАО может прийти к выводу о необходимости привлечения стороннего акционерного капитала, т. е. о преобразовании в ОАО, и закон такие реорганизации допускает.

Решение об этом принимает высший орган организаций согласно уставу — общее собрание. Процедура это может быть осуществлено одним из двух способов по выбору собственника.

При первом способе общее собрание коллектива фиксирует необходимость преобразования, определяет новую организационно-правовую форму и поручает правлению разработать новый устав и учредительный договор, необходимые для перерегистрации организации в новом качестве.

При втором способе старая организация ликвидируется. Если новая организационно-правовая форма и новые планы организации требуют серьезных структурных преобразований (ликвидация, одних и создание других подразделений) и значительных кадровых перемещений, то может быть принято решение о ликвидации данной организации и создании новой по, полной процедуре, с возможным привлечением новых участников, созданием нового устава и уставного капитала, учредительных документов и новой регистрации.

Возможность и порядок таких реорганизаций целесообразно зафиксировать заранее в уставе каждой организации.

Ликвидация организаций. Ликвидация означает прекращения прав и обязанностей без перехода их к другим лицам. Организация может быть ликвидирована в связи с истечением срока, по решению суда, по факту признания ее регистрации недействительной, осуществления деятельности без лицензии или в связи с неоднократными и грубыми нарушениями законов (Налогового кодекса, Трудового кодекса, Закона об охране окружающей среды, Гражданского кодекса). При признании коммерческой организации банкротом она может быть ликвидирована по решению суда или добровольно.

Ликвидация организации осуществляется ликвидационной комиссией, которая назначается учредителями (участниками) организации или органом, принявшим решение о

ликвидации, по согласованию с органом, осуществляющим государственную регистрацию. При этом устанавливаются порядок и сроки ликвидации. Ликвидационная комиссия сообщает о ликвидации организации, порядке и сроках заявления требований кредиторов, принимает меры к выявлению кредиторов и получению дебиторской задолженности. По истечении срока представления требований ликвидационная комиссия составляет промежуточный ликвидационный баланс, утверждаемый органами, принявшими решение о ликвидации. При недостаточности денежных средств для удовлетворения кредитора осуществляется продажа имущества с публичных торгов.

После утверждения промежуточного баланса начинаются выплаты кредиторам в такой последовательности:

- выплаты гражданам в виде компенсации за нанесение вреда их жизни и здоровью по вине данной организации;
- оплата труда и выходных пособий;
- погашение кредитов по обязательствам, обеспеченным залогом имущества ликвидируемой организации;
- погашение задолженности по обязательным платежам в бюджет и внебюджетные фонды;
- удовлетворение требований всех остальных кредиторов.

При недостаточности средств для удовлетворения требований кредиторов очередной очереди долги перед ними погашаются пропорционально имеющимся средствам. Невыплаченные долги считаются погашенными. Оставшееся имущество распределяется между учредителями (участниками) в соответствии с уставом организации.

Договорные отношения в строительстве.

Договор является основным документом, регламентирующим взаимоотношения заказчиков и подрядчиков и определяющим их взаимную экономическую ответственность перед государством и между собой. **Договорные отношения** строятся на основе экономической самостоятельности и независимости заказчика и подрядчика, их волеизъявления в рамках правового регулирования.

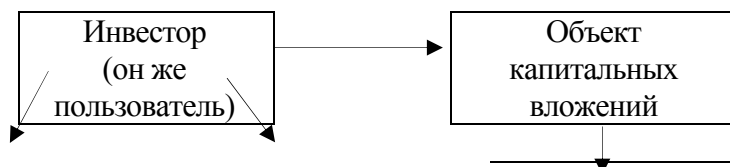
Экономическая независимость заказчика и подрядчика реализуется через:

- их плановую самостоятельность;
- приоритет договора подряда;
- договорные цены на предусмотренную договором конечную продукцию.

Согласно ст. 4 Федерального закона от 25 февраля 1999 г. № 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» субъект инвестиционной деятельности вправе совмещать функции двух и более субъектов, что предопределяет применение на практике разных вариантов совмещения функций субъектов инвестиционной деятельности:

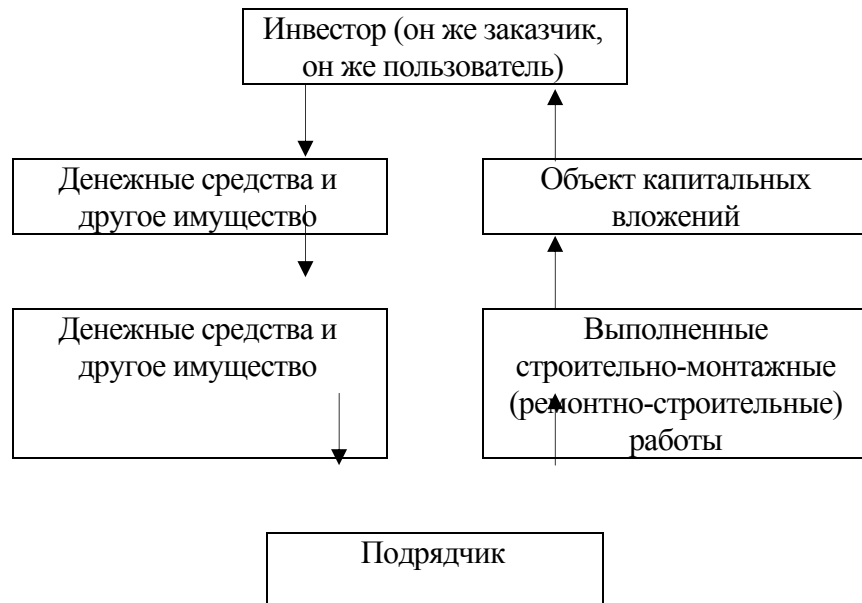
• инвестор (он же пользователь) — заказчик — подрядчик (рис. 5.1, а) предусматривает условие, когда пользователем объекта капитальных вложений может являться как инвестор, так и другое лицо;

инвестор (он же заказчик, он же пользователь) — подрядчик

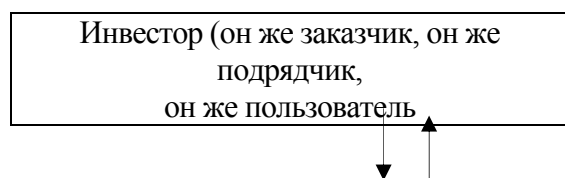




б) инвестор (он же заказчик) – подрядчик



в) инвестор является и заказчиком, и подрядчиком, и пользователем.



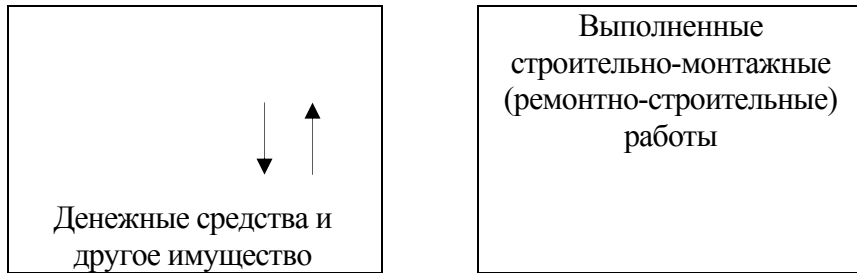


Рис.5.1. Схема взаимоотношений между субъектами инвестиционной деятельности

• (рис. 5.1, б) предусматривает совмещение инвестором функций заказчика и пользователя объекта капитальных вложений;

• инвестор является и заказчиком, и подрядчиком, и пользователем (рис. 5.1, в).

Заказчиком может быть юридическое лицо любой организационной и правовой формы или структурное подразделение инвестора (управление, отдел капитального строительства, группа технического надзора действующего предприятия), наделенное полномочиями для выполнения возложенных функций. В организациях комплексного типа, осуществляющих деятельность инвестора, заказчика, проектировщика, подрядчика и эксплуатацию построенных объектов, заказчиком является подразделение или должностное лицо, назначенное приказом руководителя организации с определением ответственности и наделением необходимыми полномочиями.

Предметом деятельности заказчика является строительство новых объектов, реконструкция, расширение, техническое перевооружение действующих предприятий и сооружений, проведение капитального ремонта. Перечень функций заказчика в каждом конкретном случае определяется договором инвестирования между инвестором и заказчиком, а также договором строительного подряда между заказчиком и подрядчиком.

Форма **договора инвестирования** (реализации инвестиционного проекта) во взаимоотношениях между заказчиком и инвестором непосредственно ГК РФ не предусмотрена.

а) инвестор (он же пользователь) – заказчик – подрядчик

Ближе всего к договору инвестирования стоит **агентский договор**. Так, согласно п. 1 ст. 1005 ГК РФ, агент в соответствии с заключенным агентским договором обязуется за вознаграждение и по поручению принципала совершить определенные действия от своего имени и за счет принципала. При этом заказчик по поручению инвестора обязуется построить и передать инвестору введенный в эксплуатацию (или готовый к вводу) объект основных средств. Строительство ведется за счет инвестора и от имени заказчика.

Договором инвестирования сумма вознаграждения, причитающаяся к получению заказчиком, может быть определена по-разному:

- сумма вознаграждения заказчика в договоре не выделяется. В этом случае в договоре на строительство объекта, заключенном между инвестором и заказчиком, определяется только сумма, которую инвестор платит заказчику за строительство. Проектно-сметная документация составляется так, что затраты по содержанию заказчика включаются в инвентарную стоимость объектов строительства. Разница между суммой полученных от инвестора средств и размером фактических затрат на строительство объекта и будет вознаграждением заказчика за выполненную им работу;

- в договоре выделяется сумма вознаграждения заказчика (заказчика-застройщика). В этом случае сумма причитающихся к получению заказчиком доходов будет определена с момента заклю-

чения договора. При этом сумма средств, поступающих от инвестора на содержание организации заказчика, будет признаваться предварительной оплатой оказываемых им услуг и полученный аванс может быть включен в налоговую базу по НДС, но по решению самой организации.

При этом, если фактические затраты на строительство объекта окажутся меньше предусмотренных договором, то сэкономленные средства могут быть оставлены у заказчика (как премия за строительство) или возвращены инвестору, либо поделены между ними в согласованной пропорции.

Согласно п. 1 ст. 706 ГК РФ, подрядчик вправе (если из договора подряда не следует его обязанность лично выполнить предусмотренную в договоре работу) привлечь к исполнению своих обязательств других исполнителей (субподрядчиков).

Следовательно, в заключенном между подрядчиком и заказчиком **договоре строительного подряда** необходимо предусмотреть, должен ли подрядчик самостоятельно выполнить весь объем работ по строительству объекта либо он вправе привлечь к строительству другие организации — субподрядчиков.

В последнем случае подрядчик выступает в роли генерального подрядчика.

Чаще всего при реализации больших инвестиционных проектов обязанности генерального подрядчика берет на себя общестроительная организация, которая занимается, в первую очередь, возведением здания. Все специализированные работы по отделке, монтажу оборудования, сантехническим, электромонтажным, связным и другим работам поручаются субподрядным организациям.

В соответствии с п. 3 ст. 706 ГК РФ генеральный подрядчик несет перед заказчиком ответственность за последствия неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательств субподрядчиками, а перед субподрядчиками ответственность за неисполнение или ненадлежащее исполнение заказчиком обязательств по договору подряда.

По отношению к субподрядчикам генеральный подрядчик выполняет функции заказчика. Нормативным документом, регулирующим взаимоотношения генерального подрядчика и работающих с ним субподрядных организаций, является гл. 37 «Договора подряда» ГК РФ.

На основании заключенного **договора субподряда** на генерального подрядчика возлагаются обязанности:

- по обеспечению строительной готовности объекта, конструкций и отдельных видов работ для производства субподрядчиками последующих комплексов работ;
- передаче субподрядчиками утвержденной в установленном порядке проектно-сметной документации в части выполняемых ими работ;
- приемке законченных работ и их оплате;
- комплектной передаче субподрядчикам в соответствии с графиками оборудования, материалов и изделий, поставка которых возложена на генерального подрядчика (заказчика);
- координации деятельности субподрядчиков, участвующих в строительстве.

Генподрядчик осуществляет контроль и технический надзор за соответствием выполняемых субподрядчиками работ рабочим чертежам и строительным нормам и правилам, а материалов, изделий и конструкций — государственным стандартам и техническим условиям, не вмешиваясь при этом в оперативно-хозяйственную деятельность субподрядчиков. При выявлении отклонений от утвержденной проектно-сметной документации, а также рабочей документации, строительных норм и правил генподрядчик выдает предписание субподрядчикам об устранении допущенных от-

клонений, а в необходимых случаях — о приостановлении работ и не оплачивает эти работы до устранения допущенных отклонений.

В обязанности субподрядчика в соответствии с заключенным договором входит:

- выполнение работ в сроки, установленные графиком производства монтажных и специальных строительных работ, согласно рабочим чертежам и в соответствии со строительными нормами и правилами;
- производство индивидуального испытания смонтированного им оборудования;
- принятие участия в комплексном опробовании оборудования;
- сдача рабочей комиссии законченных объектов строительства;
- обеспечение совместного с генподрядчиком и заказчиком ввода объекта в действие в установленные сроки.

Договор между субъектами инвестиционно-строительной деятельности является юридическим документом, фиксирующим достигнутые между сторонами соглашения и условия их выполнения. Работа с договором является составной частью процесса управления строительством и охватывает следующие основные этапы:

- выбор потенциальных партнеров по реализации строительных подрядов;
- подготовка договорной документации;
- проведение переговоров и подписание договора;
- внесение изменений в договорную документацию;
- рассмотрение исков;
- судебное разрешение исков;
- завершение по договору и его закрытие;
- определение прав и обязанностей сторон.

Основным правовым документом, регулирующим отношения между субъектами инвестиционно-строительной деятельности является Договор подряда на строительство (гл. 37 «Договор подряда» ГК РФ). В строительной практике различают наиболее известные типы договоров:

- *договор «под ключ»*, когда подрядчик, выполняя весь комплекс работ и поставок, принимает на себя ответственность за сооружение объекта и заменяет заказчика по отношению к другим лицам, участвующим в строительстве;
- *комплексный договор*, когда выполняются строительные и инженерные работы, а также поставка и монтаж оборудования и промышленных установок и подрядчик берет на себя ответственность за комплекс поставок и работ;
- *прямой договор* заключается на выполнение фиксированных объемов строительных или специальных инженерных работ на отдельных объектах, составляющих часть комплекса, с поставкой или без поставки оборудования и материалов;
- *коммерческий договор*, когда стоимость работ по контракту определена в твердых договорных ценах с укрупненным перечнем видов работ.

Договорные отношения закреплены и регулируются статьями второй части Гражданского Кодекса Российской Федерации. Вместе с тем, существует большое количество классификаций договоров по разным классификационным признакам.

В зависимости от характера взаимоотношений участников проекта и распределения ответственности между ними различают следующие договоры:

- традиционный, представляющий соглашение между заказчиком и генеральным подрядчиком о строительстве объекта по за

конченному проекту;

- проектно-строительный, предусматривающий ответственность подрядчика за проектирование и строительство;

- «под ключ» с полной ответственностью генподрядчика за ввод объекта в эксплуатацию;

- управленческо-строительный, связанный с участием менеджера проекта или управляющего проектом, которые берут на себя главные функции управления совмещенными во времени стадиями проектирования и строительства, оставляя заказчику основную обязанность — искать на основе торга подрядчиков и заключать с ними договоры.

Традиционный тип договора связан с установлением твердой цены. Для него характерным является разобщенность разных этапов работ (предпроектных, проектных и строительных) как организационно, так и во времени.

Объединяющим звеном здесь, как правило, является сам заказчик. По существу, заказчик принимает на себя функции управления, что позволяет ему активно влиять на ход реализации проекта, вносить, если нужно, соответствующие изменения.

Подготовленный для реализации проект передается подрядной фирме, победившей в открытых торгах. В зависимости от своей компетентности заказчик широко или ограниченно пользуется услугами консультационных фирм.

Проектно-строительные договоры, как правило, заключаются по типу возмещения издержек. Эти договоры выполняют в основном наиболее известные промышленные, строительные, проектно-строительные фирмы и корпорации. Они берут на себя всю полноту ответственности перед заказчиком за разработку и реализацию проекта.

Экономический механизм взаимоотношений фирмы с заказчиком базируется на так называемом «комплексном договоре».

Часто фирма обязуется сама оплачивать фактические издержки в процессе реализации проекта, поскольку их сумма определяется по завершении строительства объекта. Обычно в этом случае стоимость проекта определяется по принципу «фактические издержки плюс фиксированная доплата».

Вознаграждение, которое получает фирма, заранее оговаривается в договоре, так же, как и весь перечень предоставляемых заказчику услуг.

Недостатком этого типа является то, что заказчик не может активно влиять на ход реализации проекта, полностью полагаясь во всех вопросах на фирму.

Вместе с тем этот тип обладает несомненным достоинством для проектов, требующих исключительно высокой степени четкости взаимодействия и контроля всех исполнителей и позволяет:

- совместить отдельные фазы реализации проекта;
- вводить объекты отдельными технологическими линиями (пусковыми комплексами);
- осуществлять контроль за ходом реализации проекта и вносить в него существенные изменения;
- сократить продолжительность инвестиционного цикла.

Договоры «под ключ» заключаются в основном по принципу «фактические затраты плюс процент от прибыли», однако возможны и другие варианты, например — «твердая цена».

Этот договор предусматривает фиксированный срок строительства при заданном качестве. Помимо основных обязательств, в нем могут содержаться дополнительные требования — техническая помощь на период освоения объекта, содействие в подготовке специалистов и т.д. Координация деятельности при этом обычно осуществляется проектно-строительной фирмой и руководителем проекта (проект-менеджером). Используется принцип совмещения проектирования и строительства. Считается, что не столько размер, сколько сложность

объекта, насыщенность его оборудованием определяет эффективность их использования. Практика показывает, что при этом типе сокращается продолжительность инвестиционного периода. Недостатком является, как и при проектно-строительных договорах, то, что заказчик не может активно влиять на ход реализации проекта.

Многим заказчикам, как правило, трудно ориентироваться и быть достаточно компетентными во всех вопросах, связанных с осуществлением проектов. Поэтому типичным становится стремление заказчика заручиться помощью и поддержкой квалифицированного и компетентного лица или организации, выполняющих услуги по управлению. На этот вид услуг и заключаются строительно-управленческие договоры. При этом выбор той или иной договорной системы во многом предопределяет тип организационной формы управления.

Основные договорные обязательства заказчика по отношению к управляющему включают оплату услуг последнего, а также своевременную оплату затрат по проекту в процессе его реализации.

Обязательства могут толковаться в узком смысле или более широко.

В узком смысле — заказчик обязуется выплатить управляющему вознаграждение в размере, указанном в договоре, осуществлять своевременно платежи, связанные с началом и дальнейшей реализацией проекта.

Более широко обязательства заказчика регулируются таким видом договора, в котором, помимо фиксированного основного вознаграждения за управление проектом, предусматриваются побудительные (поощрительные) и другие специальные гонорары.

На практике обычно встречаются два метода финансирования. При первом методе управляющий осуществляет почти все текущие расходы из своих средств. Это позволяет заказчику не только маневрировать своими финансовыми ресурсами, но и иметь в руках дополнительный рычаг контроля за расходами управляющего. Однако большое распространение получили договоры, когда управляющий становится доверенным лицом заказчика и имеет право от его имени распоряжаться всеми ресурсами.

Одной из форм договоров, направленной на уменьшение риска в процессе выполнения проекта и повышение устойчивости финансового положения его основных участников — заказчика и подрядчика, является привлечение к участию в контракте фирмы-гаранта.

В отличие от широко распространенной в строительстве системы страхования, в соответствии с которой страховая компания берет на себя материальную ответственность за возможные нарушения договора относительно стоимости, сроков и качества строительства, этот тип гарантирует заказчику выполнение проекта в полном соответствии с условиями договора. Если подрядчик по тем или иным причинам не выполнил свои обязательства, фирма-гарант выполняет их или привлекает для этого другие подрядные фирмы.

В целях повышения эффективности договорной практики целесообразно изменить тип контракта — использовать либо контракт с ценой, равной «фактическим затратам плюс переменный процент», либо контракт с «определением цены по окончательным фактическим затратам», так как именно эти контракты стимулируют деятельность подрядчика и ограничивают риск заказчика одновременно.

Договор подряда регламентирован гл. 37 ГК РФ. По договору строительного подряда подрядчик обязуется в установленный договором срок построить по заданию заказчика определенный объект либо выполнить иные строительные работы, а заказчик обязуется создать подрядчику необходимые условия для выполнения работ, принять их результат и уплатить обусловленную цену (ст. 740 ГК РФ).

Относительно новой формой является *договор долевого участия*, который стал широко применяться в строительстве.

По договору долевого участия в строительстве одна сторона (Застройщик) обязуется в установленный договором срок построить определенный объект недвижимого имущества или организовать его строительство (реконструкцию) и передать часть построенного объекта (долю) другой стороне (Дольщику) для оформления права собственности Дольщика на долю

как на вновь созданное недвижимое имущество, а Дольщик обязуется в срок осуществить капитальные вложения в строительство (финансировать строительство) объекта и принять свою долю в нем.

Договор долевого участия в строительстве является примером консенсуального договора. Консенсуальные договоры считаются заключенными с момента достижения сторонами соглашения по всем существенным условиям договора. Соответственно, после подписания договора стороны вправе требовать взаимно надлежащего исполнения договора.

Договор долевого участия в строительстве является двусторонним (взаимным) договором, по которому у каждой стороны есть права и обязанности. Дольщик обязан осуществить финансирование строительства, а Застройщик обязан организовать строительство объекта и передать Дольщику его долю.

Договор долевого участия в строительстве по своей природе является возмездным, т.е. договором, по которому сторона должна получить плату или иное встречное предоставление за исполнение своих обязанностей (п. 1 ст. 423 ГК РФ). Дольщик обязан финансировать строительство, и именно на этом основании Застройщик передает ему его долю.

Договор долевого участия в строительстве должен быть заключен в простой письменной форме (ст. 160—162 ГК РФ). Согласно Федеральному закону «О государственной регистрации» договор должен быть составлен в форме одного документа, подписанного сторонами.

В России наибольшее распространение имеют пока традиционные генподрядные контракты и, как правило, с твердой ценой.

Порядок расчетов в строительстве - это соглашение сторон по поводу объекта расчетов, сроков расчетов, их периодичности и формы.

Особенностью расчетов в строительстве является значительная доля в общем платежном обороте расчетов за выполненный объем работ. Длительность производственного цикла, неодинаковый срок строительства разных объектов, заказной характер работ приводят к широкому использованию банковских ссуд и ссудных счетов, поэтому в договорах строительного подряда может быть предусмотрен различный порядок расчетов. Различают следующие основные варианты порядка расчетов:

- за выполненные отдельные работы и услуги;
- за законченные этапы работ;
- по конструктивным элементам;
- за полностью законченный объект;
- «под ключ»

Условия расчетов фиксируются в договорах строительного подряда.

Следует отметить, что расчеты за готовый объект связаны с затратами по незавершенному производству, на покрытие которых у подрядчика может не оказаться собственных средств. В этом случае эти затраты покрываются за счет кредита с включением процентов по кредиту в договорную цену. Если в договоре предусматриваются промежуточные платежи, например, при поэтапной оплате, то возможно резервирование части средств (5-10 %) с выплатой после сдачи объекта. Окончательные расчеты производятся после приемки с зачетом ранее выплаченных сумм.

При выборе варианта расчетов «под ключ» оплачивается стоимость не только строительного-монтажных работ, но и оборудования, а также других работ по смете строительства, за исключением некоторых расходов, производимых заказчиком, как правило, весьма незначительных. При таком порядке расчетов подрядчику могут быть переданы средства в размере договорной цены строительства до начала предусмотренных договором работ. В этом случае средства могут быть зачислены на расчетный счет подрядчика или па счет финансирования.

Предприятия различных организационно-правовых форм управления.

На основании действующих в условиях рыночных отношений трех основных форм собственности, а именно – частной, государственной и муниципальной, в настоящее время функционируют предприятия различных организационно-правовых форм управления, структура которых представлена на рис. 5.1.



Рис.5.1. Организационно-правовые формы предпринимательства

Коммерческие организации подразделяются на два вида: организации, являющиеся собственниками, — хозяйственные товарищества, хозяйственные общества, производственные кооперативы и организации, не обладающие правом собственности, — государственные и муниципальные предприятия.

Хозяйственные товарищества — это коммерческие организации, являющиеся объединением лиц и капитала для совместной предпринимательской деятельности. Они подразделяются на полные товарищества и товарищества на вере.

Участники полных товариществ называются «полными товарищами». Они называются так потому, что несут полную ответственность по обязательствам товарищества. Ответственность участников является полной, так как не ограничивается вкладом в складочный (уставный) капитал, а может обращаться также и на другое принадлежащее им имущество, если не хватает складочного капитала. Причем кредитор вправе требовать исполнения по обязательствам как от всех полных товарищей совместно, так и от любого из них в отдельности — как полностью, так и в части долга (солидарная ответственность).

Участники товариществ на вере включают в себя и полных товарищей и простых вкладчиков. Они имеют разный правовой статус.

Полные товарищи являются учредителями товарищества, занимаются предпринимательской деятельностью. Они несут полную ответственность по обязательствам товарищества (т. е. не только за счет вклада в уставный капитал, но и другим своим имуществом).

Простые вкладчики участвуют в деятельности товарищества только вкладами и несут риск убытков, связанных с деятельностью товарищества, лишь в пределах сумм внесенных ими вкладов, а иным своим имуществом они не отвечают.

Хозяйственные общества отличаются от хозяйственных товариществ тем, что являются прежде всего объединением капитала, а не лиц, т. е. его субъекты принимают участие в предпринимательской деятельности имущественными взносами, а не реальной трудовой деятельностью.

Хозяйственные общества подразделяются на три вида — общества с ограниченной ответственностью, общества с' дополнительной ответственностью и акционерные общества.

Общество с ограниченной ответственностью характеризуется тем, что его участники не отвечают по обязательствам общества своим имуществом, а несут риск убытков только в пределах стоимости внесенных ими вкладов.

Участники обществ с дополнительной ответственностью наряду с ответственностью за счет внесенного вклада несут и дополнительную — по обязательствам общества в одинаковом для всех кратном размере к стоимости их вкладов. Этот размер определяется в учредительных документах.

Акционерное общество — это коммерческая организация, уставный капитал которой разделен на определенное число акций, удостоверяющих права участников (акционеров) по отношению к обществу. Акции разделяются на привилегированные и обыкновенные.

Акционеры не отвечают по обязательствам общества и несут риск убытков, связанных с его деятельностью, в пределах стоимости принадлежащих им акций.

Акционерные общества могут быть открытыми и закрытыми. Открытое общество вправе проводить открытую подписку на выпускаемые акции, осуществлять свободную продажу акций; акционеры открытого общества могут отчуждать принадлежащие им акции без согласия других акционеров.

Акции закрытого общества распределяются только среди его учредителей или иного заранее определенного круга лиц; оно не вправе проводить открытую подписку на выпускаемые им акции, не может предлагать их для приобретения неограниченному кругу лиц; число акционеров закрытого общества не должно превышать пятидесяти. Особым видом являются акционерные общества работников (народные).

Производственные кооперативы, так же как хозяйственные товарищества и общества, являются коммерческими организациями, собственниками имущества. Их особенности: они осуществляют свою деятельность на началах членства; необходимо личное трудовое и иное участие в совместной производственной или иной хозяйственной деятельности; члены кооператива несут дополнительную ответственность своим иму-

ществом (т. е. сверх внесенного пая) по обязательствам кооператива в размерах и порядке, предусмотренных законом и уставом.

Государственные и муниципальные предприятия отличаются от коммерческих юридических лиц — собственников имущества (хозяйственных товариществ, обществ и производственных кооперативов) тем, что:

- управляют не своей собственностью, а государственной (либо муниципальной);
- обладают не правом собственности, а ограниченными вещными правами на имущество (право хозяйственного ведения, право оперативного управления);
- наделяются специальной (а не общей) правоспособностью;
- являются унитарными, ибо их имущество не может быть распределено по вкладам (паям, долям).

Государственные предприятия бывают двух видов — обычные и казенные.

Казенные предприятия отличаются от других государственных предприятий тем, что:

- основаны только на федеральной государственной собственности, а остальные государственные предприятия — на собственности субъектов Федерации;
- создаются непосредственно по решению Правительства Российской Федерации;
- наделяются вещным ограниченным правом, которое называется «право оперативного управления», тогда как другие государственные предприятия имеют право хозяйственного ведения; право оперативного управления значительно уже права хозяйственного ведения: казенные предприятия не вправе самостоятельно распоряжаться не только недвижимым, но даже и движимым имуществом; в отличие от других государственных предприятий, не могут объявляться банкротами;
- государство (Российская Федерация) несет дополнительную ответственность по обязательствам казенных предприятий при недостаточности их имущества.

Общество с ограниченной ответственностью (ООО). Одно или несколько лиц могут образовать такое общество, уставный капитал которого разделен на доли определенных учредительными документами размеров. Участники ООО не отвечают по обязательствам общества и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости внесенных ими вкладов.

Число участников ООО не должно превышать 50. В противном случае в течение года оно подлежит преобразованию в АО или по истечении этого срока ликвидации в судебном порядке.

Учредительными документами ООО являются договор, подписанный его учредителями, и утвержденный ими устав.

Уставный капитал ООО определяет минимальный размер имущества, гарантирующего интересы его кредиторов. Он составляется из стоимости вкладов его участников и не может быть менее 100 МРОТ. На момент регистрации уставный капитал должен быть оплачен не менее чем на 50%, остальная часть — в течение года.

По окончании каждого финансового года стоимость чистых активов ООО должна быть не менее размеров уставного капитала, в противном случае производится его уменьшение.

Высшим органом управления общества является собрание его участников. В ООО создается исполнительный орган — коллективный или единоличный, осуществляющий текущее руководство его деятельностью и подотчетный общему собранию. Единоличный орган (директор, генеральный директор) может быть избран не и числа его участников.

Общество с дополнительной ответственностью (ОДО) - оно отличается от ООО тем, что его участники солидарно несут ответственность по его обязательствам в одинаковом для всех кратной размере к стоимости их вкладов.

Акционерное общество (АО). Им признается общество, уставный капитал которого разделен на определенное число акций. Участники АО (акционеры) не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью АО, в пределах стоимости принадлежащих им акций. Правовое положение АО, созданных путем учреждения и путем приватизации государственных и муниципальных предприятий, различно. Статус первых регулируется Законом об акционерных обществах, статус вторых — правовыми актами о приватизации.

АО, участники которого могут отчуждать (продавать, дарить, передавать по наследству и т. д.) принадлежащие им акции без согласия других акционеров, называется *открытым акционерным обществом (ОАО)*. Такое АО вправе проводить открытую подписку на выпускаемые ими акции и их свободную продажу. ОАО обязаны ежегодно публиковать для всеобщего сведения годовой отчет, бухгалтерский баланс, счет прибылей и убытков.

АО, акции которого распределяются только среди его учредителей или иного, заранее определенного, круга лиц, является *закрытым акционерным обществом (ЗАО)*. Такое АО не может проводить открытую подписку на выпускаемые ими акции или иным способом предлагать их для приобретения неограниченному кругу лиц. Акционеры ЗАО имеют преимущественное право приобретения акций, продаваемых другими акционерами этого общества. Число участников ЗАО не должно превышать 50 членов (физических и юридических лиц).

При образовании АО его учредители (участники, акционеры) заключают между собой договор, определяющий порядок осуществления ими совместной деятельности по созданию общества, размер уставного капитала АО, категории выпускаемых акций и порядок их размещения.

АО может быть создано одним лицом или состоять из одного лица при условии приобретения акционером всех акций общества. В это правило законом внесено следующее ограничение: АО не может иметь в качестве единственного участника другое хозяйственное общество, состоящее из одного лица. Учредительным документом АО является его устав, утверждаемый учредителями или учредителем.

Уставный капитал АО составляет номинальную стоимость акций общества, приобретенных акционерами, и определяет минимальный размер имущества АО, гарантирующего интересы его кредиторов. Минимальный размер уставного капитала установлен для ОАО в 1000 МРОТ, для ЗАО — в 100 МРОТ. При учреждении АО все его акции должны быть распределены среди его учредителей. Уставом АО в соответствии с законом устанавливаются ограничения числа, суммарной номинальной стоимости акций или максимального числа голосов, принадлежащих одному акционеру.

Акция — это ценная бумага АО, свидетельствующая о том, что ее владелец имеет право собственности на часть имущества АО. Акции бывают обыкновенные и привилегированные. Владельцы обыкновенных акций имеют право: а) участвовать в общем собрании акционеров с правом голоса по принципу одна акция один голос; б) получать дивиденды, и в случае ликвидации АО часть его имущества. Каждая акция предоставляет ее владельцу одинаковый объем прав, каждая акция имеет одинаковую номинальную стоимость.

Владельцы привилегированных акций не имеют права голоса на общем собрании акционеров (так называемые «неголосующие» акции), размер дивидендов по их акциям определен заранее в твердой денежной сумме или в процентах к номинальной стоимости, а они выплачиваются в безусловном порядке (в этом и заключается их "привилегированность"). Доля привилегированных акций в общем объеме уставного капитала не должна превышать 25 %.

В России разрешено выпускать только именные акции. Отсутствие акций на предъявителя объясняется тем, что большинство АО акции как таковые, в виде ценных бумаг, не выпускают и свидетельством владения акциями являются выписки из реестра акционеров, где указываются сведения о каждом акционере.

АО вправе размещать *облигации*, которые удостоверяют право владельца требовать их погашения в установленные сроки.

Органы управления АО — общее собрание, совет директоров (наблюдательный совет), коллегиальное правление, единоличный директор, ревизионная комиссия (ревизор).

Высшим органом управления АО является годовое общее собрание акционеров. Проводимые помимо годового общие собрания являются чрезвычайными. Совет директоров (наблюдательный совет) создается в АО с числом акционеров более 50. Каждый орган управления решает вопросы, отнесенные к его исключительной компетенции, и не может их передать на решение другим органам.

При большом разнообразии возможных организационно-правовых форм хозяйственных обществ, представленных на рис. 3.1, наибольшее распространение в строительстве имеют акционерные общества вследствие их преимуществ:

- Принцип свободного привлечения акционеров создает лучшую возможность увеличения уставного капитала за счет эмиссии акций, при этом увеличение может быть быстрым и значительным.
- АО позволяет провести структурные преобразования в экономике, поскольку участники АО будут вкладывать свои капиталы (приобретать акции) в высокоэффективные производства, обеспечивающие крупные дивиденды.
- Эта форма создает объективно благоприятные условия для долговременных перспективных инвестиций, поскольку решения о развитии производства, обновлении продукции, управлении положения АО на рынке принимает не общее собрание акционеров, а совет директоров и правление.
- В АО наилучшим образом решаются вопросы демократичности управления на уровне организации, поскольку интересы акционеров и руководителей АО хотя и самостоятельны, но не могут подавлять один другого.
- АО устойчивы в условиях неблагоприятной конъюнктуры, ч' свойственно в определенное время строительству. Это предопределено тем, что АО может существовать при низком уровне; прибыли, не выплачивая дивиденды.
- АО — это гибкий, универсальный механизм для установления вертикальных связей между производственными звеньями и тем учреждения дочерних и аффилированных обществ. Их создание позволяет подразделениям получать самостоятельность, сохранив крупные формирования как единый производственно-хозяйственный комплекс, *заменив при этом административные рычаги на экономические.*
- АО *предоставляет* благоприятную возможность для установления межотраслевых и *внутриотраслевых* горизонтальных связей, что важно для строительства с его многочисленными участниками.
- АО позволяет создать новые системы управления в строительстве типа "холдинг", когда формируется система из материи того общества и иерархии дочерних и внучатых обществ. Цель холдинга — выгодное размещение капитала и управление капиталом, но не управление производством. В холдинге имеет место полная децентрализация управления и диверсификации вложений денежных средств.
- Реальное влияние на принятие управленческих решений оказывают крупные владельцы акций, поэтому для АО актуально формирование эффективного управляющего, способного крупным инвестициям в обновление производства, в поддержку конкурентоспособности организации и ее продукции.

Сам по себе эффект создания акционерного общества как путем учреждения, так и в процессе приватизации путем "смены вывески" не дает изменений в результатах хозяйственной деятельности. Изменения могут быть в случае, если ускорится оборот

финансовых и материальных средств, если капитал будет вкладываться в высокоэффективные и быстродействующие проекты. С этих позиций АО имеют наибольшие по сравнению с другими организационными формами возможности быстрой концентрации капитала и его эффективного инвестирования, что так необходимо для подъема строительства.

Дочерним признается любое хозяйственное общество, если другое (основное, материнское) хозяйственное общество в силу преобладающего участия в его основном капитале либо в соответствии с заключенным между ними договором имеет возможность определять решения, принимаемые таким обществом.

Аффилиция означает присоединение какой-либо компании к материнской в качестве отделения, филиала и т. п. Аффилированное общество — это дочернее общество, отделившееся от основного (материнского) и учрежденное им посредством передачи части своего имущества. Аффилированное лицо — это физическое лицо, которое, будучи инвестором компании, способно оказывать влияние на ее деятельность.

Хозяйственное общество признается *зависимым*, если другое (участвующее, преобладающее) АО имеет более 20% его голосующих акций или 20% уставного капитала ООО.

Дочерние, аффилированные и зависимые общества являются юридическими лицами, полностью отвечающими по своим обязательствам.

Холдинг - это структура, включающая материнское АО и сеть его дочерних и внучатых АО, это наиболее эффективная форма управления крупными группами организаций, поскольку в нем существуют жесткая вертикаль власти и единое планирование. В нем создаются условия для снижения затрат входящих в него организаций за счет единой рекламной и маркетинговой политики, единого внутрикорпоративного стандарта и отсутствия любого дублирования деятельности. Холдинг в состоянии определять стратегию развития для всех входящих в него АО, являющихся самостоятельными организациями, накапливать инвестиции, консолидировать финансовые ресурсы, строить социальную политику. Его финансовой экономической деятельность более прозрачна, здесь меньше злоупотреблений, фальшивых банкротств. Эта форма особенно перспективна для строительства и, несмотря на ряд нерешенных законодательных вопросов, усиленно в нем развивается.

Хозяйственные товарищества. Различие между хозяйственным обществом и товариществом заключается в том, что *общества* представляют собой объединение капиталов, не требующее непосредственного участия учредителей в их деятельности, но предполагающее наличие специальных органов управления, тогда как *товарищества* — это объединение лиц, требующее непосредственного участия учредителей в их деятельности.

Хозяйственные товарищества — это коммерческие организации с разделенным на доли (вклады) складочным капиталом. Имущество, созданное за счет вкладов участников, а также производимое и приобретенное хозяйственным товариществом в процессе его деятельности, принадлежит ему на праве собственности.

Вкладом в имущество как хозяйственных обществ, так и товариществ могут быть деньги, ценные бумаги, оборудование, другие вещные или имущественные права, имеющие денежную оценку. Хозяйственные товарищества не вправе выпускать акции. Его участники имеют право управлять делами товарищества (кроме вкладчиков — коммандитистов), получать информацию о деятельности товарищества, знакомиться с его бухгалтерскими книгами и иной документацией, принимать участие в распределении прибыли и оставшегося после ликвидации имущества, они обязаны не разглашать конфиденциальную информацию о деятельности товарищества.

Хозяйственные товарищества могут создаваться в форме полного товарищества и товарищества на вере (коммандитного товарищества). Полным признается товарищество, участники которого (именуемые полными товарищами) в соответствии с заключенным

между ними договором занимаются предпринимательской деятельностью от имени товарищества и несут ответственность по его обязательствам принадлежащим им имуществом.

В товариществе на вере (командитном товариществе) наряду с полными товарищами имеется один или несколько участников—вкладчиков (командитистов), которые несут риск убытков, связанных с деятельностью товарищества, в пределах сумм внесенных ими вкладов и не принимают участия в осуществлении предпринимательской деятельности.

Гражданин или юридическое лицо может быть участником только одного полного товарищества или полным товарищем в товариществе на вере. Каждый полный товарищ вправе действовать от имени товарищества. Он не вправе без согласования с остальными участниками совершать от своего имени или в своих интересах сделки, однородные с теми, которые составляют предмет деятельности товарищества. Прибыли и убытки распределяются между полными товарищами пропорционально их долям в складочном капитале. Вкладчик товарищества на вере имеет право получить часть прибыли, причитающуюся на его долю в складочном капитале, в порядке, предусмотренном учредительным договором, а так же по окончании финансового года выйти из товарищества.

Унитарные предприятия (УП). Это коммерческие организации, не наделенные правом собственности на закрепленное за ними собственником имущество, которое является неделимым и не может быть распределено по вкладам (долям, паям), в том числе между работниками предприятия. Имущество унитарного предприятия находится соответственно в государственной или муниципальной собственности и принадлежит такому предприятию на праве хозяйственного ведения или оперативного управления.

Согласно Гражданскому кодексу в Российской Федерации действуют два типа унитарных предприятий: а) государственное или муниципальное, основанное на праве хозяйственного ведения имуществом, которое создается по решению уполномоченного на то государственного органа или органа местного самоуправления; б) государственное, основанное на праве оперативного управления имуществом (казенный завод), которое создается по решению Правительства РФ. Органом управления унитарного предприятия является руководитель, который назначается собственником (или его уполномоченным) и подотчетен ему.

В отношении унитарных предприятий на праве хозяйственного ведения собственник решает следующие вопросы: а) создания, реорганизации и ликвидации предприятия; б) определения предмет и целей его деятельности; в) контроля за использованием и сохранностью имущества; г) определения доли прибыли, перечисляемой ему; д) утверждения устава; е) назначения руководителя; ж) оплаты (формирования) уставного фонда в размере не менее 1000 МРОТ. Собственник не отвечает по обязательствам этого предприятия, в то время как по обязательствам федерального казенного предприятия субсидиарную ответственность несет Российская Федерация.

Унитарное предприятие может создать дочернее унитарное предприятие путем передачи ему части имущества в хозяйственное ведение. Имущественные права унитарных предприятий различны: УП на праве хозяйственного ведения владеет, пользуется и распоряжается имуществом, а казенное предприятие — только владеет и пользуется, распоряжается же имуществом только с согласия собственника. Казенное предприятие отвечает по своим обязательствам всем имуществом. Унитарные предприятия не отвечают по обязательствам собственника. Доля предприятий, находящихся в государственной и муниципальной собственности, в России в 1997 г., составила 17 % и имеет тенденцию к сокращению. Для строительства унитарные предприятия не характерны.

Производственный кооператив (артель). Это коммерческая организация в форме добровольного объединения граждан и юридических лиц на основе членства для совместной производственного или иной хозяйственной деятельности (производство,

переработка, сбыт промышленной, сельскохозяйственной и иной продукции, выполнение работ, торговля, бытовое обслуживание и др.), основанной на их личном трудовом и ином участии и объединении его членами (участниками) имущественных паевых взносов.

Учредительным документом производственного кооператива является его устав, утвержденный общим собранием его членов, Число членов кооператива не должно быть менее пяти.

Имущество, находящееся в собственности кооператива, делится на пай его членов. Определенная часть имущества кооператива может составлять неделимые фонды. Кооператив не вправе выпускать акции. Прибыль кооператива распределяется между его членами в соответствии с их трудовым участием. В таком же порядке распределяется имущество, оставшееся после ликвидации кооператива и удовлетворения требований его кредиторов. Высшим органом управления кооператива является общее собрание его членов. В кооперативе с числом членов более 50 может быть создан наблюдательный совет. Исполнительные органы — правление и (или) его председатель, подотчетные наблюдательному совету и общему собранию. Член кооператива имеет один голос при принятии решений общим собранием. Член кооператива может выйти из него, при этом ему выплачивается пай и другие суммы по окончании финансового года. Исключенный из кооператива имеет право на пай. Продажа пая допускается другому члену данного кооператива, а не члену — только с согласия кооператива.

Такие особенности производственного кооператива, как личное трудовое участие, паевые взносы, неделимый пай, один голос на общем собрании, распределение прибыли в зависимости от трудового участия и др., делают эту организационно-правовую форму привлекательной для строительства, особенно для организаций с высокой фондооснащенностью механизмами, автотранспортом, предприятиями производственно-складской базы.

Некоммерческие организации, информативно представленные на рис.5.2, для строительства не характерны и поэтому в данном разделе не рассматриваются.

Подрядные торги в строительстве.

Процесс перехода строительства на рыночные отношения обусловил формирование и развитие рынка подрядных работ. Рынок подрядных работ предполагает получение заказов со стороны подрядных организаций в процессе прямых переговоров с инвесторами (заказчиками, застройщиками) или участия в *подрядных торгах*, так как концепция перехода инвестиционно-строительного комплекса к рынку предопределила схему организации, проведения и контроля подрядных торгов на строительство объектов (выполнение строительно-монтажных и проектных работ).

Заключение договоров с проектировщиками, подрядчиками, поставщиками технологического оборудования, материалов, конструкций может осуществляться на конкурсной основе путем проведения торгов. *Торги по сравнению с прямыми двухсторонними договорами создают условия конкуренции между подрядными строительными организациями, проектными фирмами, поставщиками и позволяют заказчику выбрать наиболее выгодные предложения с точки зрения как цены, так и других коммерческих и технических условий.*

В качестве организатора торгов может выступать собственник имущества, либо специализированная организация. Торги проводятся в форме аукциона или конкурса. Выигравшим торги на аукционе признается лицо, предложившее наиболее высокую цену, а по конкурсу – лицо, которое предложило лучшие условия. Аукционы и конкурсы могут быть открытыми и закрытыми. В открытых аукционах и конкурсах могут принимать участие любые лица. В закрытых участвуют только лица, специально приглашенные для этой цели.

Организация проведения торгов обычно следующая: заказчик в открытой или закрытой форме уведомляет претендентов о своем намерении объявить торги на проектирование или строительство объекта, поставки оборудования и приглашает желающих принять участие. К началу объявления торгов разрабатывается комплект документации, в котором излагаются основные идеи предмета торгов и характер коммерческих условий. Комплект такой документации называется «тендером». При объявлении торгов заказчик назначает точную дату рассмотрения предложений, для чего создается тендерный комитет из независимых высококвалифицированных специалистов. Тендерная документация приобретает претендентами за плату. При подаче документов в тендерный комитет претенденты вносят задаток, как правило, в среднем 2 % от суммы предложения. Если торги не состоялись, а также, если претендент не выиграл торги, задаток возвращается.

Лицо, выигравшее торги и организатор торгов подписывает в день проведения аукциона или конкурса протокол о результатах торгов, который имеет силу договора.

Переход к рыночным условиям хозяйствования сопровождается расширением прав застройщиков (инвесторов). Значительное удорожание инвестиций привело к тому, что у предприятий появились неиспользуемые мощности.

С апреля 1993 г. порядок проведения таких конкурсов регламентируется «Положением о подрядных торгах в РФ», утвержденным Госкомимуществом и Госстроем России.

В этом документе дан общий порядок и условия подготовки, проведения и регулирования последствий подрядных торгов по работам, связанным со строительством. На торги заказчик может выставить строительство нового объекта, реконструкцию, расширение и ремонт действующего.

Конкуренция при размещении заказов идет на каждой фазе жизненного цикла проекта. Лучшим механизмом для развития конкурентной среды в отрасли являются подрядные торги. Подрядные тоги могут проводиться при:

- строительстве зданий, сооружений, предприятий;
- выполнении проектно-изыскательских, монтажных, пуско-наладочных и других видов работ;

Выборе поставщика материалов, конструкций, оборудования;

- управлении проектом, инжиниринге, консультировании, контроле и надзоре;
- других технических и организационных работах и услугах.

Основные термины, используемые в практике заключения договоров подряда на капитальное строительство:

заказчик — лицо, для которого строится, реконструируется или оснащается объект торгов;

оферта — предложение заключить контракт в отношении конкретного предмета торгов на условиях, определяемых в тендерной документации;

оферент — лицо, от имени которого представлена оферта;

подрядные торги — форма размещения заказов на строительство, предусматривающая выбор подрядчика для выполнения и оказания услуг на основе конкурса;

предмет торгов — конкретные виды работ и услуг, по которым проводятся торги;

тендер — конкурсная форма проведения подрядных торгов, представляющая соревнование представленных претендентами оферт с точки зрения их соответствия критериям, содержащимся в тендерной документации;

тендерная документация — комплект документов, содержащих исходную информацию о технических, коммерческих, организационных и иных характеристиках объектов, а также об условиях и процедуре торгов;

тендерный комитет — постоянный или временный орган, создаваемый заказчиком для организации и проведения торгов;

участник торгов — лицо, имеющее право принимать участие в торгах, в их подготовке, проведении, утверждении результатов торгов.

Основные виды подрядных торгов:

- с предварительной квалификацией и без нее — в зависимости от проведения организатором торгов предварительного отбора претендентов;
- с участием иностранного oferента и без его участия;
- гласные и негласные — в зависимости от участия oferентов в процедуре оглашения результатов;
- первичные и вторичные — в зависимости от того, в который раз назначаются торги по данному предмету.

Основные участники подрядных торгов: заказчик, организатор торгов, тендерный комитет, претенденты, oferенты.

Заказчик должен обладать необходимыми инвестиционными ресурсами или правом распоряжения ими в необходимый период. Документарное подтверждение инвестиционной способности должно иметься у заказчика на момент создания своего тендерного комитета или обращения в существующий тендерный комитет.

По результатам торгов тендерный комитет выбирает победителя. Критериями оценки, кроме низкой стоимости проекта, могут быть:

- финансовое обеспечение проекта (гарантии, кредиты);
- правильное оформление тендерной документации;
- альтернативные предложения к проекту заказчика;
- технология выполнения проекта и др.

Победитель торгов имеет право на заключение контракта с заказчиком на условиях, установленных поданной им offerтой, составленной в соответствии с тендерной документацией.

Наиболее полно отвечает требованиям формирования рынка подрядных работ конкурсное размещение заказов, при котором:

- формируется конкурентная среда подрядчиков;
- появляются стимулы снижения стоимости строительно-монтажных работ и всего строительства;
- участие зарубежных строительных фирм побуждает российских строителей обновлять парк машин, сокращать сроки строительства, повышать его качество;
- у заказчиков появляется реальный выбор и возможность экономии средств и повышения качества сооружаемых объектов.

Организацию и проведение подрядных торгов можно рассматривать как проект целью которого является выбор наилучшего предложения для успешного выполнения работ и оказания услуг.

Состав и объем фаз носят общий характер (табл. 5.1) и могут быть изменены и дополнены в каждом конкретном случае.

Табл.5.1

Организационный процесс подрядных торгов.

Фазы торгов	Процедуры процесса подрядных торгов
Начальная фаза	Инициация торгов Назначение организатора торгов Определение объекта и предмета торгов Объявление о торгах
Фаза разработки проекта	Формирование тендерного комитета Проведение предварительной квалификации

торгов: подготовка и проведение торгов	Разработка тендерной документации Расчет смет инвестора и оферента Подготовка оферты и предложений Встречи и переговоры Посещение места строительства Проверка документов Внесение задатка
Фаза выполнения проекта торгов: проведение торгов	Утверждение регламента и критериев оценки Процедура вскрытия оферт Оценка предложений и их анализ Обоснования тендерного комитета Выбор генподрядчика Выбор субподрядчика Контроль и проверка документов
Фаза завершения: заключение контрактов	Подготовка контракта Заключение контрактов и субконтрактов Контроль документов Информация о победителе и контракте

Тема 6. Диверсификация производства строительного предприятия.

Одним из направлений повышения эффективности деятельности и экономической стабильности строительных организаций является диверсификация производства. Данное направление развития является особенно актуальным в условиях жесткой конкуренции, когда узкая специализация снижает возможность получения строительной организацией подряда на выполнение работ.

В экономической науке существуют многообразные определения понятия диверсификация. В общем смысле – это распространение хозяйственной деятельности на новые сферы, рынки, отрасли. Принято различать диверсификацию экономическую и производства.

Экономическая диверсификация – это объединение в одной фирме выпуска продукции с разной рентабельностью, что позволяет манипулировать издержками производства. Так как строительные фирмы осуществляют позаказную (объектную) деятельность с примерно одинаковым уровнем рентабельности всех видов строительно-монтажных работ (8-10%), наибольший интерес для строительства представляет диверсификация производства.

Диверсификация производства в строительстве – это проникновение в новые сектора строительного и нестроительных рынков с одновременным развитием нескольких связанных или несвязанных друг с другом видов производств или сочетание производства товаров (работ, услуг) в разнородных сферах деятельности.

В строительстве можно выделить следующие **направления диверсификации производства**:

- объединение в одной системе собственно строительства и производства строительных материалов с созданием предприятий типа домостроительных комбинатов;
- объединение в одной производственной системе строительного проектирования и собственно строительства с созданием предприятий типа проектно-строительных фирм;
- создание инжиниринговых фирм, включающих в сферу своей деятельности весь комплекс работ и услуг по созданию законченных объектов, подготовленных к эксплуатации с проектной мощностью;
- организация производства строительных материалов и заделов с выходом на рынок строительных материалов с использованием отходов строительного производства,

некондиционной продукции, отходов от разборки зданий и сооружений при их реконструкции;

- организация других производств, не связанных в основном производством, на которых можно в той или иной степени использовать квалификацию работников строительной фирмы (например, в мебельном производстве)

Классификация процессов диверсификации за счет внутреннего и внешнего роста представлена на рис.6.1

Диверсификацию разделяют на связанную и несвязанную (конгломеративную). Несвязанная диверсификация – это процесс проникновения на новые рынки, не связанные с основным видом деятельности компании. Связанная с основным видом деятельности компании диверсификация в свою очередь делится на вертикальную и горизонтальную.

Вертикальная диверсификация (интеграция) – процесс включения в имеющуюся систему новых компонентов (производств, предприятий), входящих в единую технологическую цепочку производственного процесса. При этом различают три типа интеграции: полная, частичная и квазиинтеграция (подразумевается создание альянсов между заинтересованными компаниями без перехода права собственности). Кроме того вертикальная диверсификация может быть прямая (интеграция с предприятиями – потребителями продукции) и обратная (с предприятиями - поставщиками).

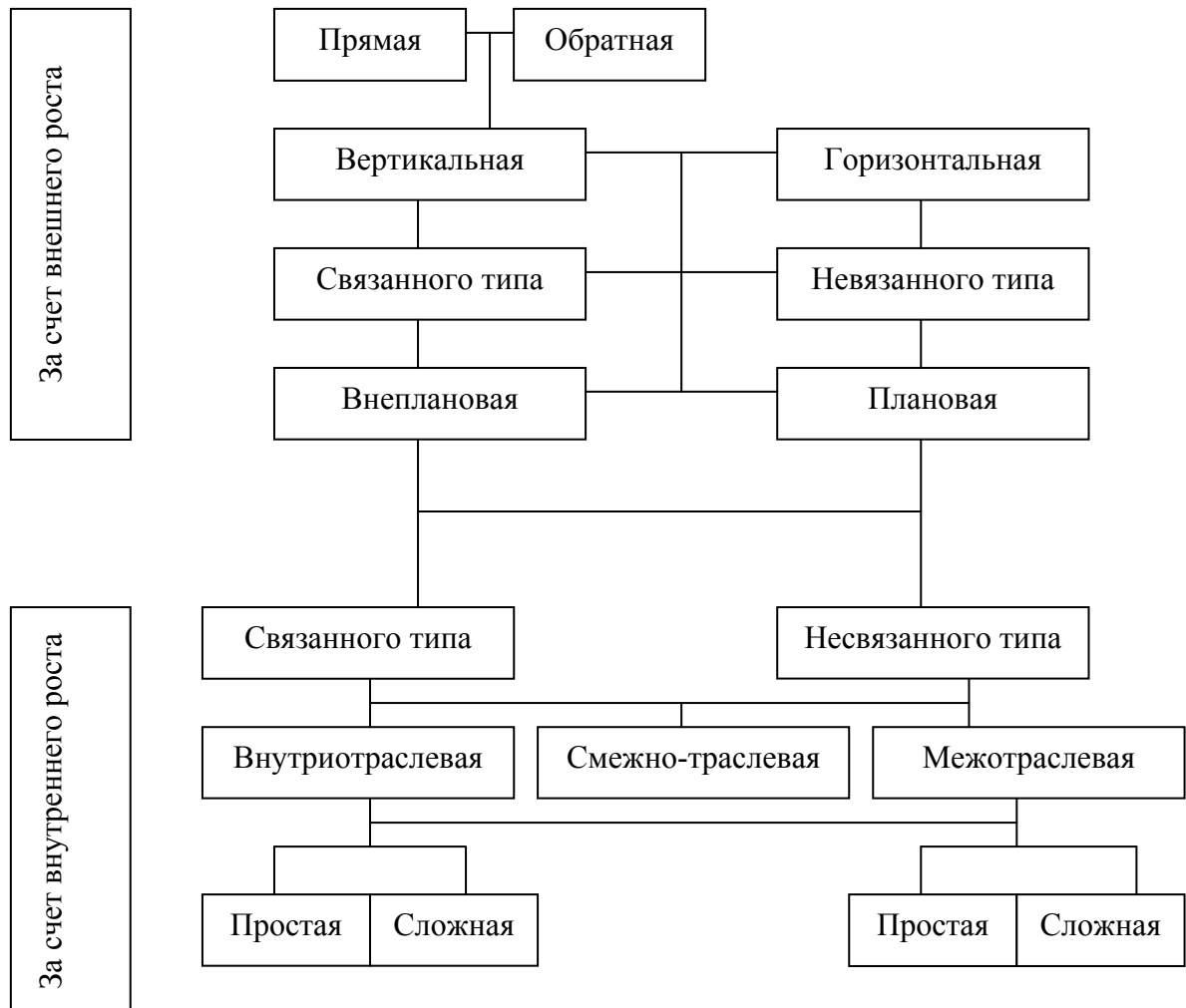


Рис. 6.1 Классификация процессов диверсификации в строительстве

Горизонтальная диверсификация – процесс объединения предприятий, работающих в одной сфере – проводится для усиления своей конкурентоспособности или для контроля над конкурентами. Диверсификация производства может быть:

1. Плановой (по заранее разработанному бизнес-плану) и внеплановой (вынужденной);

2. Внутриотраслевой и межотраслевой;

Крупные строительные предприятия, как правило, имеют в своем составе подразделения по производству строительных материалов, конструкций и изделий (сборных железобетонных и бетонных конструкций, кирпича, асфальтобетона, закладных деталей, дверных и оконных коробок и т.п.) Поэтому выпуск ряда строительных материалов, конструкций, изделий – это внутриотраслевая диверсификация. Торговля данными товарами – это межотраслевая диверсификация производства.

3. Простой (без затрат на ее проведение) и сложной (с выделением капитальных вложений на ее осуществление)

Диверсификация производства имеет два пути развития:

Внутренний рост – проведение диверсификации существующего предприятия (создание или выделение новых направлений) ;

Внешний рост – диверсификация путем слияния и поглощения других фирм.

В строительстве диверсификация производства происходит в основном, за счет внутреннего роста, а за счет внешнего происходит очень редко.

В настоящее время в строительных предприятиях происходят два типа диверсификации производства:

1) Внутриотраслевая, связанного типа, с обратными связями, в основном, простая на внеплановой основе;

2) Межотраслевая, несвязанного типа, как правило, на плановой основе. Может быть сложной и простой в зависимости от финансового состояния предприятия.

Существуют три главные **причины проведения** строительным предприятием диверсификации производства:

1. Увеличение массы прибыли, уровня рентабельности активов путем перелива капитала в более привлекательные сферы деятельности (с более высокими уровнями рентабельности собственного капитала, инвестиций, продаж, производства и продукции);

2. «Уход» от возможного банкротства, стремление любой ценой достичь прибыльности в деятельности предприятия;

3. Сохранение кадрового потенциала предприятия путем создания новых рабочих мест для излишней численности работников, образовавшейся на предприятиях вследствие уменьшения масштабов традиционной деятельности (выполнения СМР)

В первом случае диверсификация проводится на плановой основе, в двух других проводится «стихийная», внеплановая диверсификация, как правило, связанного типа, простая.

Таким образом, предпосылками диверсификации являются:

- неравномерное развитие отраслей экономики;
- падение нормы прибыли в традиционном производстве;
- развитие научно-технического прогресса.

Мотивы диверсификации можно объединить в группы.

1. Техничко-технологические (неполное использование ресурсов, использование альтернативных вариантов технологий, строительных материалов, деталей и конструкций; сохранение производственного потенциала и т.д.).

2. Экономические (расширение доли рынка, ресурсосберегающая политика, экономия на масштабах деятельности и т.д.).

3. Финансовые (финансовая стабильность, распределение рисков).

4. Социальные (сохранение рабочих кадров, создание новых рабочих мест, инновационная политика менеджеров и т.д.).

5. Стратегические (приспособление к конъюнктуре рынка, государственный заказ, страхование будущего строительной организации и т.д.).

Цели диверсификации строительного производства напрямую зависят от функции финансового состояния и возможностей предприятий (рис. 6.2).

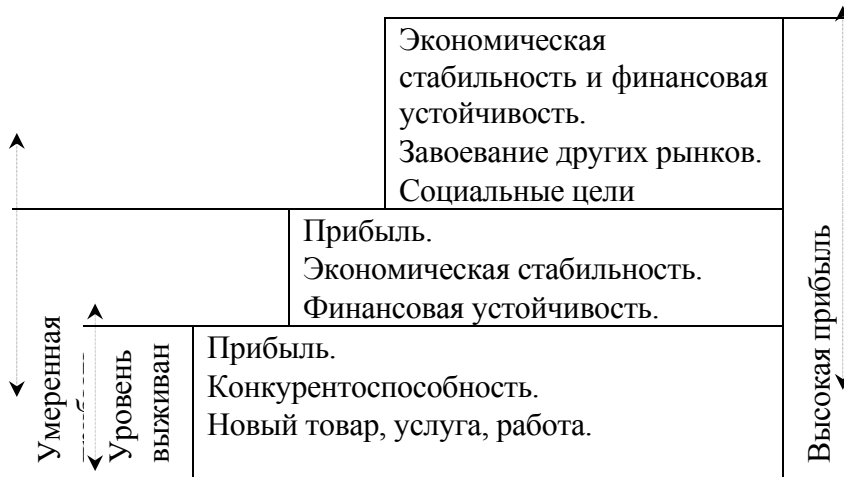


Рис. 6.2 Ступени приоритетности целей диверсификации

Пока строительная организация извлекает прибыль, используются возможности этой отрасли, нет никакой необходимости в диверсификации. Но как только потенциал для роста начнет сокращаться, стратегически верным будет либо проведение более агрессивной политики с целью увеличения доли рынка, либо диверсификация в другие сферы деятельности. Диверсифицированную компанию, в отличие от узкоспециализированной строительной организации, можно рассматривать как набор отдельных видов предпринимательской деятельности.

Уровень специализации и диверсификации деятельности строительной организации может оцениваться широтой ассортимента выпускаемой продукции, выполнения работ и оказания услуг. Если уровень специализации ($U_{тр}$) определяется по следующей формуле, то уровень диверсификации можно определить так:

$$U_d = 1 - U_{тр}$$

Изменение уровней специализации и диверсификации в зависимости от разнообразия отдельных видов работ при равных объемах реализации строительной продукции показано на рис. 6.3.

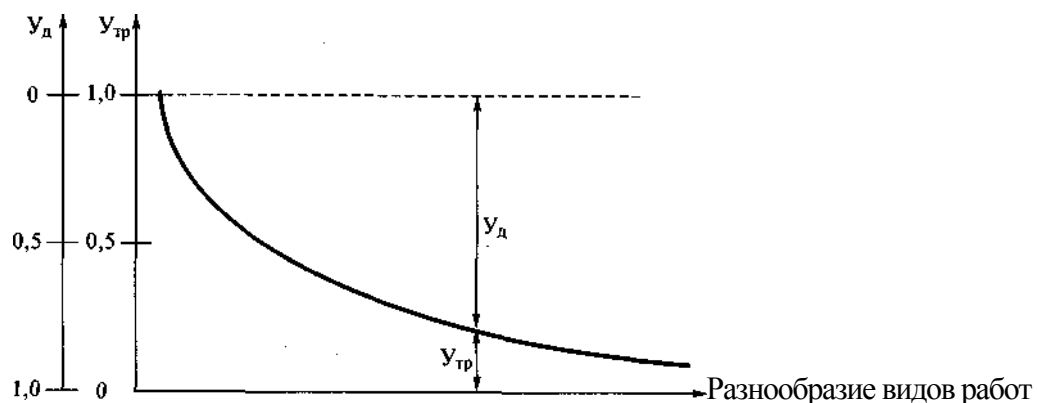


Рис. 6.3. Уровни специализации и диверсификации

Корпоративная стратегия диверсификации — многоотраслевой стратегический план действий для ряда подразделений организации, работающих в разных отраслях.

Для лучшего понимания стратегических возможностей диверсификации недиверсифицированная строительная организация должна сопоставить свои конкурентные позиции с показателями, характеризующими различные типы рынков. В табл. 6.1 представлены стратегические возможности в порядке убывания их привлекательности.

Таблица 6.1

Возможные корпоративные стратегии

Конкурентная позиция	
слабая	сильная
<i>Высокий темп роста рынка</i>	
Пересмотр стратегии концентрации в одной сфере деятельности (для роста выручки). Покупка другой строительной организации (для усиления конкурентных преимуществ). Вертикальная интеграция (для укрепления конкурентных преимуществ организации).	Продолжение концентрации в одной отрасли. Вертикальная интеграция (для укрепления конкурентных преимуществ организации). Диверсификация в смежные отрасли.
<i>Низкий темп роста рынка</i>	
Пересмотр стратегии концентрации в одной сфере деятельности (для роста выручки). Покупка другой строительной организации (для усиления конкурентных преимуществ). Вертикальная интеграция (для укрепления конкурентных преимуществ организации).	Диверсификация в смежные отрасли. Диверсификация в новые отрасли. Совместные предприятия в новых отраслях. Вертикальная интеграция (для укрепления конкурентных преимуществ организации). Продолжение концентрации в одной отрасли (рост за счет

В условиях экономического кризиса строительные предприятия на практике применяют диверсификацию как способ укрепления своего экономического положения. На рис.6.4 отражены варианты экономической стратегии строительных предприятий в условиях кризиса.

Таким образом, если в отечественной практике диверсификация – это вынужденная мера в кризисный период, один из способов выживания, то в западной – это поиск источников дополнительной прибыли, когда рамки традиционной отрасли становятся тесными и появляется возможность в других отраслях добиться лучших экономических результатов.

На эффективность проведения диверсификации производства влияют три группы **факторов**: макроэкономические, отраслевые и внутрифирменные.

Макроэкономические факторы, среди которых выделяются в первую очередь инвестиционная и налоговая политика государства, уровень инфляции, монетарная (денежно-кредитная) политика, создают существенные условия функционирования строительного предприятия, которые могут носить как благоприятный, так и неблагоприятный характер для их деятельности.

Инфляция обесценивает амортизационные ресурсы предприятий, уменьшает инвестиционную активность, что затрудняет процесс простого воспроизводства основного капитала в виде основных производственных фондов. В то же время инфляция уменьшает

предпринимательскую активность, снижает экономическую эффективность деятельности предприятий, отрицательно сказывается на их финансовом положении.



Рис. 6.4 Варианты экономической стратегии строительных предприятий в условиях кризиса.

С другой стороны, инфляция стимулирует поиск таких сфер и направлений деятельности, в которых темпы роста прибыли опережали бы темпы инфляции. Это возможно и в тех случаях, когда имеется стабильный и большой спрос на продукцию, что позволяет предприятиям повышать цены быстрее, чем растет инфляция. Подобная ситуация может подтолкнуть предприятие на диверсификацию производства, нахождение предприятием более прибыльных направлений, как связанных, так и несвязанных с их основными видами деятельности.

Денежно-кредитная политика оказывает непосредственное влияние на такие важнейшие показатели как уровень цен, ВВП, инвестиционная активность, занятость.

Большое значение для деятельности предприятий имеет налогообложение. Чем меньше налоговое бремя, тем больше деловая активность предприятий и наоборот.

Среди факторов, действующих на уровне отрасли, выделяют ряд основных факторов, действующих на потенциал доходности отрасли (рис.6.5)

- ✓ спрос и предложение строительной продукции;
- ✓ конкуренция между действующими на рынке подрядных работ строительными предприятиями;
- ✓ объемы финансирования капитальных вложений, капитального ремонта и ремонта;
- ✓ конкуренция между поставщиками материалов и услуг;
- ✓ степень наполнения рынка подрядных работ в строительстве материалами и услугами.

Положение строительных предприятий на рынке подрядных работ зависит от стоимости и качества выполняемых видов работ (их специализации), наличия строительной техники, инструментов, оборудования, производственной базы, потенциала рабочей силы и авторитета фирмы у заказчиков, т.е. степени конкурентоспособности строительной организации.

На рис. 6.5 условно цифрами обозначены следующие финансовые и материальные потоки:

- 1 - капитальные вложения предприятий-инвесторов;
- 2 – строительная продукция в виде построенных зданий и сооружений;
- 3 – инвестиции для проведения капитального ремонта и денежные средства для осуществления ремонтов;
- 4 – выполненные комплексы ремонтно-строительных работ;
- 5 – строительные материалы, конструкции, изделия;
- 6 - денежные средства предприятиям – поставщикам строительных материалов, конструкций, изделий;
- 7 - строительно-монтажные и ремонтно-строительные работы, выполненные в рамках внутриотраслевой диверсификации производства связанного типа;
- 8 – договора подряда, заключенные в рамках внутриотраслевой диверсификации производства связанного типа.

Помимо перечисленных факторов имеет значение количество функционирующих в отдельном регионе специализированных предприятий, их мощности, т.е. степень концентрации производственных мощностей по выпуску однородной продукции, выполнению отдельных видов работ и услуг.

Переход строительных предприятий от традиционных к диверсифицированным следует обосновывать в каждом отдельном случае. Обоснование производится на основе системы критериев, вытекающих из целей диверсификации производства.



Рис.6.5 Проведение возможной диверсификации производства в строительстве

Руководители недиверсифицированных строительных организаций могут предварительно оценить, способно ли то или иное решение по диверсификации организации повысить ее доходность, используя критерии:

- привлекательности (перспектива получения хорошей прибыли с вложенных средств, наличие благоприятных условий для конкуренции, обеспечивающих долгосрочную рентабельность);

- «затрат на вхождение» (затраты на вхождение в новую отрасль не должны быть слишком велики, чтобы не нанести ущерб потенциалу для получения прибыли);

- дополнительных выгод (новый вид деятельности должен обеспечить хорошие конкурентные преимущества в текущих делах строительной организации, что в свою очередь приводит к возможному появлению дополнительной прибыли).

Если деятельность строительной организации по диверсификации удовлетворяет трем выше названным критериям, то у нее большой потенциал для дополнительной доходности. Существует большой простор для выработки стратегических подходов реализации стратегий диверсификаций (рис. 6.6).



- реструктуризация портфеля в случае неудовлетворительной работы многих подразделений путем продажи выбранных предприятий, приобретения новых компаний на средства, вырученные от продаж, а также за счет лучшего использования кредитных возможностей;
- сокращение базы диверсификации путем избавления от слабых предприятий, отказа от направлений деятельности, не относящихся к ключевым сферам бизнеса, продажи одного или нескольких предприятий, относящихся к приоритетным направлениям корпорации;
- превращение в транснациональную мультиотраслевую компанию для успешного противостояния другим транснациональным соперникам в основных отраслях на мировом уровне, для получения стратегических и конкурентных преимуществ за счет транснациональной диверсификации;
- ликвидация/закрытие убыточных предприятий, которые невозможно продать

Рис. 6.6. Варианты стратегии корпорации.

При соответствии только одному или двум критериям проведение диверсификации вызывает значительные опасения.

Конечными целями данной деятельности могут быть: максимизация прибыли, повышение уровня использования основных фондов предприятия, освоение новых сегментов рынка подрядных работ и нестроительного рынка.

Исходя из этого, в качестве критериев используются *показатели* в зависимости от типа диверсификации. Следует сравнивать три значения данных критериальных показателей: показателя за квартал, предшествующий переходу к диверсификации производства; плановую величину показателя – в случае продолжения традиционных видов деятельности; прогнозируемую величину показателя – в случае осуществления диверсификации (КП_б; КП_д; КП_{пл}).

Базой для сравнения является значение критериальных показателей за период, предшествующий диверсификации (КП_г).

Примерный список критериальных показателей экономической эффективности диверсификации приведен в табл. 6.2

Наиболее существенным является показатель, отражающий величину получаемой прибыли (БП). Он обобщает результат финансово-хозяйственной деятельности строительного предприятия. Вторым по значимости является показатель численности высококвалифицированных работников (Ч_{вк}). Показатели величины прибыли учитывают экономическую эффективность результатов диверсификации производства, а показатели использования высококвалифицированной рабочей силы во многом определяют уровень конкурентоспособности предприятия.

Табл.6.2

Критериальные показатели экономической эффективности диверсификации производства строительного предприятия

№	Наименование критериальных показателей (КП)	До проведения диверсификации (фактические)	После проведения диверсификации (прогнозируемые)
1.	Величина бухгалтерской (балансовой) прибыли (ВП), тыс.руб.	+	+
2.	Коэффициент общей ликвидности (КП _{ол})	+	+
3.	Стоимость активов (имущества) предприятия (А), тыс.руб.	+	+
4.	Рентабельность совокупных активов (P _а), %	+	+
5.	Среднесписочная численность работников предприятия (Ч _р), чел.	+	+
6.	Численность высококвалифицированных работников (Ч _{вк}), чел.	+	+
7.	Среднемесячная зарплата работников (ЗП _р), руб.	+	+
8.	Зарплата высококвалифицированных работников (ЗП _{вк}), руб.	+	+
9.	Фондоотдача активной части основных производственных фондов (Ф _а)	+	+
10.	Затраты на проведение диверсификации (З _д), тыс.руб.	+	+

Наименьшую относительную весомость имеют показатели среднесписочной численности работников, их зарплаты, использования основных производственных фондов предприятия.

Самым эффективным направлением диверсификации производства является расширение сферы деятельности строительного предприятия по его основному профилю. В этом случае используется производственная база, квалификация работников и деловые связи с заказчиками.

При сравнении вариантов проведения диверсификации производства связанного типа важное значение имеют:

1. Увеличение или неснижение размера прибыли от основной деятельности $БП_{Од}^1$ по сравнению с базовым периодом $БП_{Од}^0$

$$БП_{Од}^1 \geq БП_{Од}^0$$

2. Сохранение численности высококвалифицированного персонала, в первую очередь путем их перевода на выполнение взаимосвязанных работ, например с общестроительных на ремонтно-строительные

$$Ч_{ВК}^1 \geq Ч_{ВК}^0$$

3. Увеличение или сохранение фондоотдачи активной части ОПФ

$$Ф_A^1 \geq Ф_A^0$$

Если данные три критерия невыполнимы, то каждое предприятие выбирает главный критерий. Критерии отбора вариантов диверсификации в зависимости от финансового состояния предприятия приведены в табл. 6.3

Табл. 6.3

Критерии отбора вариантов диверсификации в зависимости от финансового состояния предприятия

Финансовое состояние предприятий		
Устойчивое	Кризисное	Неустойчивое
Цели диверсификации		
А) увеличение размера прибыли; Б) создание новых рабочих мест; В) увеличение оплаты труда высококвалифицированным работникам; Г) повышение удельного веса высокотехнологичной продукции	А) избежание банкротства любой ценой и восстановление нормального уровня платежеспособности; Б) сохранение наиболее квалифицированного персонала	А) увеличение размера прибыли; Б) создание новых рабочих мест для высококвалифицированных работников; В) использование излишков оборудования, производственных площадей
Критерии отбора вариантов диверсификации		
$БП_{ОД}^1 > БП_{ОД}^0 \quad Ч_{ВК}^1 > Ч_{ВК}^0$ $ЗП_{ВК}^1 > ЗП_{ВК}^0$	$БП_{ОД}^1 > 0 \quad Ч_{ВК}^1 > Ч_{ВК}^0$ $K_{ОД}^1 \geq 1$	$БП_{ОД}^1 \geq БП_{ОД}^0 \quad Ч_{ВК}^1 \geq Ч_{ВК}^0$ $\Phi_A^1 \geq \Phi_A^0$

Таким образом, сравнение вариантов диверсификации по предлагаемым критериальным показателям способствует принятию взвешенного решения о выборе способа осуществления диверсификации производства. Использование системы критериальных показателей позволяет специалистам предварительно оценить возможные результаты диверсификации производства.

Диверсификационный проект имеет четыре стадии жизни:

- 1) обоснование и разработка проекта (преддиверсификационная работа);
- 2) внедрение проекта;
- 3) производство работ, услуг, выпуск продукции в соответствии с проектом;
- 4) окончание действия проекта и подведение итогов.

В свою очередь обоснование и разработка проекта диверсификации производства производится в несколько этапов.

1-й этап. Мониторинг конъюнктуры рынка подрядных работ.

2-й этап. Анализ спроса и предложения строительных материалов, конструкций, изделий, транспортных услуг.

3-й этап. Анализ конъюнктуры нестроительных рынков.

4-й этап. Анализ финансового состояния и (или) экономическая диагностика несостоятельности предприятия.

5-й этап. Выбор типа диверсификации производства и разработка проекта или бизнес плана.

6-й этап. Прогнозирование конечных показателей деятельности предприятия.

Важное значение имеет системность и последовательность в проведении диверсификации производства, представленная на рис. 6.7

Выполнение задач первого порядка (мониторинг конъюнктуры рынков) потребует получения и обработки большого количества достоверной информации.

Систему рыночной информации формируют три вспомогательных подсистемы: подсистема внутренней отчетности предприятия, подсистема сбора внешней текущей информации и подсистема маркетинговых исследований.

Подсистема внутренней отчетности является индикатором деятельности предприятия. Выполняя функцию обратной связи, система внутренней отчетности

показывает реакцию рыночной среды на действия предприятия что выражается в положительных или отрицательных финансовых и экономических результатах. Подсистема сбора внешней текущей информации должна обеспечивать строительное предприятие данными о последних событиях, происходящих на отдельных рынках. Источниками этого вида информации являются данные Госкомстата РФ, газеты, журналы. Кроме того, она может быть получена путем непосредственного общения работников строительного предприятия со специалистами других предприятий и в результате маркетинговых исследований.



Рис. 6.7 Блок- схема проведения диверсификации производства строительного предприятия.

Выявление и оценка рыночных возможностей проведения диверсификации непременно приведет к появлению множества вариантов, среди которых необходимо

выбрать тот, который в большей степени соответствует возможностям строительного предприятия.

Тема 7. Научно-технический прогресс и эффективность строительства..

В настоящее время понятие инновация может быть рассмотрено в двух аспектах:

1. *В широком значении инновация понимается как новшество или результат творческой деятельности, направленный на разработку, создание и распространение новых видов изделий, технологий, внедрение новых организационных форм и т.д.*

2. *В узком смысле под инновациями поднимают инвестиции в новации (новшества), т.е. в их разработку, производственное освоение, продвижение на рынок и реализацию инновационной продукции, т.е. инвестиции в новый продукт.* Задачами коммерческого инвестирования в инновации могут быть: упрочнение позиций на рынке, увеличение прибыли, удовлетворение интереса инвесторов и акционеров данной организации. Новации делят на продуктовые и технологические.

Продуктовые инновации позволяют предприятию увеличить прибыль благодаря повышению цены реализации единицы нового продукта (а также новых модификаций и модернизаций прежнего продукта) по сравнению с его себестоимостью.

Продуктовые новшества, которые дают возможность увеличить прибыль предприятия за счет:

- увеличения объема продаж из-за лучших технико-эксплуатационных, экономических, эстетических и других характеристик нового продукта;
- удовлетворение спроса на ранее незанятом сегменте рынка путем разработки и продвижения на рынок нового продукта или модификации (модернизации) старого;
- создание нового рынка, на котором еще нет конкурентов, в результате предложения принципиально нового продукта;

Повышение конкурентоспособности может быть достигнуто вследствие улучшения следующих характеристик новшества:

- качества продукта (оптимизация параметров конкретного вида продукции, расширение контингента потребителей);
- цены продукта (снижение цены на новый продукт возможно при снижении себестоимости данного продукта);
- сроков поставок по полученным заказам (сокращение срока поставки из-за унификации сборных элементов, простоты изготовления, выхода на торговую-распределительную сеть и увеличения модификаций нового продукта);
- качества, полноты и стоимости сервисного обслуживания (надежность, ремонтпригодность и др.).

Технологические новации могут быть направлены на максимизацию прибыли посредством:

- оптимизации соотношения цены и качества;
- снижения себестоимости выпускаемой продукции;
- увеличения объема производства (и продажи имеющей спрос продукции) на уже существующих производственных мощностях или на вновь создаваемом более производительном оборудовании;
- производственного освоения коммерчески выгодного продукта, который нельзя изготовить с применением прежних технологий

Снижение себестоимости выпускаемой продукции возможно вследствие:

- упрощения производственных операций, технологических режимов;
- механизации, роботизации, автоматизации производственных процессов;
- экономии материальных ресурсов, т.е. замены дорогостоящих материалов, полуфабрикатов, комплектующих на более дешевые;
- уменьшение брака.

Продуктовые и технологические инновации могут оказать следующую помощь:

1) Путем освоения нового продукта расширить спектр выпускаемой продукции и выйти с этим продуктом на более выгодные рынки (диверсификация деятельности).

2) Исползования новшества во избежание потерь от неблагоприятных конъюнктурных изменений (подорожание материалов, оборудования, трудовых ресурсов)

В середине 20 века возникла и начала быстро расширяться инновационная составляющая экономики, позволяющая ускорить национальное развитие, повысить уровень жизни населения. Обострение технологического соперничества как средства сохранить лидерство привело к осознанию того, что залогом успешного развития является постоянное инновационное обновление.

При рыночных отношениях использование новой техники – одно из основных направлений развития предприятий. Можно выделить в государственной научно-технической политике три составляющие:

1. Финансирование и выполнение приоритетных целевых научно-технических программ государства.

2. Обеспечение ускорения научно-технического прогресса:

- сохранение необходимого объема фундаментальных исследований;

- создание в стране благоприятных условий для коммерческого освоения новшеств.

3. Поддержка исследований, разработок и нововведений, которые имеют большое социальное значение и способствуют ускорению развития определенных отраслей и регионов национальной экономики.

Все большая часть мировых инноваций создается в предпринимательском секторе, прежде всего, в крупных корпорациях, которые занимаются организацией, финансированием и коммерциализацией исследований фундаментального и прикладного характера, разработкой крупных проектов.

Наиболее актуальная тематика представлена разработками в области информационных технологий и защиты окружающей среды. Важнейшее место отведено исследованиям в области живой материи и технологиям разработки альтернативных источников энергии и энергосбережения. Тематика, получившая ранг наибольшей приоритетности связана со следующими проблемами: искусственного интеллекта, сверхпроводимости, нанотехнологий и микромашин, использования солнечной энергии и глубокой переработки отходов.

В области новых материалов основные направления исследований охватывают: управление атомно-молекулярным механизмом с целью получения заданной структуры материалов и веществ; изучение возможностей активного использования свойств живой материи для создания высоко функциональных материалов и процессов их получения; разработку материалов «дружелюбных» к окружающей среде.

Очевидно, что положение страны и отдельных отраслей ее экономики в геополитической конкуренции будут определять образование и здоровье населения, развитие науки, возможности информационной среды, развитие ключевых производственно-технологических систем новейшего технологического уклада, способность хозяйственного механизма генерировать высокую инновационную активность.

Устойчивые позиции предпринимательского сектора национальных инновационных систем во всех развитых странах обеспечивается целенаправленной поддержкой со стороны государства, в форме государственно-частного партнерства в вопросах активизации инноваций.

Лидерами в области разработки и вовлечения в хозяйственный оборот результатов инновационных исследований являются США, Германия, Франция, Великобритания (табл. 7.1)

Табл.7.1 Классификация экономических моделей различных стран по признаку инновационности.

Экономическая модель	Признаки	Страны
Инновационная	Высокотехнологичное и наукоемкое производство и его экспорт	США, Германия, Франция, Великобритания
Технологическая	Импорт высокотехнологичного производства, производство техники и ее экспорт	Япония, Сингапур, Корея
Сырьевая	Производство и экспорт сырья	Иран, Россия

Факторы торможения инновационной активности:

- отсутствие долгосрочной государственной стратегии;
- высокие риски, характерные для российской экономики;
- ориентация российских производителей на краткосрочные вложения;
- правовая неопределенность в вопросах интеллектуальной собственности;
- неэффективное государственное управление, коррупция.

Инновации в строительстве

Развитие строительства невозможно без внедрения новых материалов, технологий и конструктивных решений. Однако инновации требуют не только дополнительных расходов, но и преодоления препятствий, обусловленных несовершенством системы нормирования в строительстве. Поэтому пока нововведения в строительстве не стали массовым явлением.

Строительная отрасль достаточно инертна, причем не только в России, но и во всем мире. У нас, например, до сих пор строят панельные дома, давно ставшие раритетом в Европе. И все же нововведения на российском строительном рынке время от времени появляются - и в основном благодаря развитию высотного строительства. Яркий пример инновационного строительства демонстрирует корпорация Mirax Group. При заливке самой большой в Европе фундаментной бетонной плиты башни «Федерация» применялся модифицированный бетон, состав которого был разработан московским НИИ железобетона совместно с НИИ строительной физики по заказу компании «Mirax-Сити». Значительная часть конструкций каркаса до 36-го этажа — колонны и стены ядра жесткости, а также фрагменты перекрытий выполняются из высокопрочного бетона класса В80.

Столь массовое применение бетонов подобного класса является редким явлением и для зарубежной строительной практики. Затраты на внедрение инноваций составляют примерно 20% годового оборота компании. Башня «Федерация» — это объект, в котором сконцентрированы современные достижения в области конструирования и технологии, превосходящие сложившиеся годами нормы. В массовом жилищном строительстве инновации внедряются далеко не с таким размахом и преследуют цели — реконструкцию предприятий и создание производственных активов, позволяющих ускорить и повысить качество строительства жилья за счет бесперебойного снабжения стройматериалами. Такие задачи в области инноваций ставит, например ГК «СУ-155».

В «СУ-155», затраты на реконструкцию предприятия составили в прошлом году 1,5 млрд. руб., в 2007 году планируется потратить на эти цели 2,5 млрд. руб., а в 2008 году — 3 млрд. руб.

Экономия энергоресурсов - одна из самых актуальных задач, которые могут быть решены с помощью инноваций. Сегодня, получила распространение концепция «пассивного дома». «Пассивный дом» — это здание, не требующее мощной системы отопления. При установке приточно-вытяжной вентиляции применяют специальные рекуператоры, которые для обогрева используют тепло выбрасываемого воздуха. Концепция также предусматривает использование энергии солнца, ветра, термальных подземных источников Система горячего водоснабжения здания не зависит от центрального теплоснабжения: ее работа основана на использовании низкопотенциального тепла грунта. В системе механической вентиляции применяется тепло вытяжного воздуха. В результате достигнут показатель расхода тепловой энергии на треть меньше, чем в обычном типовом доме. Внедрение таких передовых технологий станет массовым.

Любые новшества в строительстве, прежде чем их внедрить, необходимо сертифицировать и обосновать нормами, а чтобы легализовать новые нормы требуется много времени и усилий. Проблема в том, что современная система нормирования не предусматривает новшеств. Чтобы внедрять инновации, ее надо изменить, оставив только те ограничения, которые касаются безопасности.

Еще одно препятствие на пути внедрения инноваций, с которыми сталкиваются строительные компании – это сопротивление участников строительства. Это и собственные сотрудники, и подрядчики, которым приходится переучиваться самим и нести дополнительные издержки на повышение квалификации персонала.

История послевоенного японского домостроения (и стройиндустрии в целом) представляет собой уникальный пример многолетней продуманной стратегии инновационного развития отрасли. По мнению многих экспертов, важнейшую роль в быстром подъеме японской стройиндустрии сыграло официально закрепленное в национальном законодательстве требование к шести крупнейшим национальным строительным корпорациям инвестировать не менее 0,5% своего годового оборота в НИОКР.

Особенно далеко Япония продвинулась в сфере технологии производства и совершенствования новых стройматериалов: на протяжении многих лет строительная индустрия и поддерживающие ее отрасли уделяли пристальное внимание перспективным зарубежным технологическим разработкам, тратя значительные средства на покупку и последующую самостоятельную доводку всех интересных лицензий.

Современная строительная отрасль Японии представляет собой классическую двухуровневую систему: на верхнем уровне — сравнительно небольшое число крупных корпораций (так называемые zenekon), нижний же состоит из более чем 500 тысяч мелких фирм-субподрядчиков. Помимо уже упоминавшейся «большой шестерки» к zenekon относят еще около двадцати сравнительно крупных компаний, из них пять корпораций Fujita Corporation, Toda Corporation, Hazama Corporation, Tokyo Construction и Mitsui Construction принадлежат к так называемому второму эшелону верхнего уровня.

Крупнейшие японские корпорации-zenekon как первого, так и второго эшелона сегодня имеют продвинутые технологии проектирования и строительства суперсовременных небоскребов, их заводы оборудованы специальными чистыми комнатами (clean rooms) для автоматизированной сборки высокотехнологичных компонентов, zenekon — признанные мировые лидеры в сфере строительства тоннелей и различных подземных сооружений. Наконец, что особенно существенно, они располагают наиболее современными технологиями роботизации и компьютерной автоматизации строительных процессов и возведения «интеллектуальных» зданий (с

автоматизированными системами жизнеобеспечения), а также массового использования заводских модульных конструкций (prefabricated modular devices).

По оценкам независимых зарубежных экспертов, только за последние два десятилетия XX века в Японии было разработано и внедрено более 550 различных систем автоматизации и роботизации строительных работ и безлюдных стройтехнологий. К числу наиболее значимых технологических инноваций можно отнести автоматические системы отделки полов, машины для поточного заводского изготовления железобетонной арматуры, сварочные и окрасочные роботы с ЧПУ, безоператорные автопогрузчики и гигантские роботы-манипуляторы, благодаря которым на стройплощадке удается добиться значительного сокращения числа рабочих.

Массовое применение автоматических напольных домкратов позволило резко сократить сроки строительных работ: высотные здания росли примерно в два раза быстрее, чем по традиционным методикам. Автоматизированное оборудование доставляет на стройплощадку собранные в заводских условиях модульные элементы будущего здания от колонн и балок до панелей перекрытия и деталей внутренней отделки.

Строительство начинается с монтажа специальной ступенчатой платформы для перекрытия верхнего этажа (тем самым создается своеобразная защита от возможных неблагоприятных погодных условий). Оснащенные компьютерной системой контроля роботы точно устанавливают все модули в соответствии с проектом, а автоматические сварочные агрегаты сваривают колонны и балки. По завершении установки всех межэтажных перекрытий интегрированные гидравлические системы ступенчатых платформ поднимаются на следующий уровень, и весь цикл повторяется заново.

Автоматизированная система позволяет не только резко уменьшить сроки строительства (все строительные работы в таком режиме ведутся по круглосуточному графику), но и добиться существенного снижения удельных трудозатрат и производственного травматизма. Так, по оценкам специалистов, при возведении по данной технологии двадцатизэтажного здания трудозатраты, измеряемые в человеко-часах, в среднем сокращаются на 30%.

Классификационные критерии в оценке эффективности инноваций в строительстве

Разработка специфической классификации для оценки эффективности инноваций в строительной отрасли предполагает введение новых классификационных признаков. Целесообразно введение таких признаков, как:

- изменение совокупных затрат на инновацию в течение ее жизненного цикла;
- конечный потребитель инновации.

Критерий изменения совокупных затрат, произведенных в течение жизненного цикла инновации, показывает, на что направлена инновация:

- на сокращение совокупных затрат по созданию и эксплуатации инновации при сохранении величины эффекта — экономящая инновация (например, применение теплосберегающих стеновых материалов позволяет поддерживать стабильную температуру внутри помещений с меньшими затратами энергии);
- на увеличение эффекта при сохранении суммы совокупных затрат — эффектдобавляющая инновация (образцом данного типа инноваций может служить установка систем кондиционирования и приточной вентиляции).

Разумеется, что в реальной жизни трудно встретить инновации обоих видов в чистом состоянии, тем не менее преимущественное отношение к соответствующему виду позволяет более четко определить область применения инновации, ее целесообразность и вклад в формирование прибыли организации-инноватора. Как следствие, могут быть созданы пакеты проектных решений, сбалансированных по критерию "цена — качество".

В зависимости от конечного потребителя инновации могут быть

- производственного,

- пользовательского,
- эксплуатационного назначения.

Инновации производственного назначения используют организации строительной отрасли (проектные, строительно-монтажные, предприятия промышленности строительных материалов), которым принадлежит эффект от данных инноваций. Примером подобных инноваций могут служить организационные, управленческие или технологические инновации, внедрение новой техники и т.п. Соответственно, эффект от таких инноваций обычно проявляется в виде экономии времени и затрат труда.

Потребителями *инновации пользовательского назначения* могут быть частные лица и организации, занимающие здания и сооружения и использующие их в соответствии со своими целями. Как правило, это продуктовые инновации, например, новые материалы и составляющие элементы, архитектурные решения и планировка помещений. Эффектом данного вида инноваций служат более низкие затраты на их приобретение и использование или повышенное качество.

Инновации эксплуатационного назначения — это особый вид инноваций пользовательского назначения, так как от них не напрямую, а опосредованно зависят основные потребительские свойства зданий и сооружений для их прямых потребителей. Этот вид инноваций предназначен для эксплуатационных служб, поскольку эффектом от этих инноваций является снижение затрат на эксплуатацию зданий и сооружений. Примером этого типа инноваций могут быть новые виды кровли, распределительные щиты, коммуникации и т.п. Эффектом данного типа инноваций преимущественно является снижение эксплуатационных расходов.

Из приведенных описаний очевидно, что каждый вид инноваций (по критерию конечного пользователя) имеет свой преимущественный вид эффекта. Следовательно, для каждого вида инноваций необходимо применять собственные методы оценки, например, инновации эксплуатационного назначения требуют более точного учета временного фактора, чем обычные инновации пользовательского назначения.

В зависимости от назначения инновации различные составляющие эффекта (единовременные и эксплуатационные затраты) будут иметь свой вес при принятии решения, следовательно, появляется возможность более четкой адресации инноваций уже на начальных стадиях разработки.

В отечественной строительной практике можно выделить еще и такой особый тип инноваций, как пионерные.

Пионерные инновации являются новыми для данного рынка (потребителей) или отрасли. Новизна пионерных инноваций возникает из-за научно-технического неравенства различных географических субъектов, как правило, регионов. Говорить о таких инновациях, как об особом виде, следует еще и потому, что значительная часть применяемых в отечественной практике строительства нововведений давно используется за рубежом. С одной стороны, у таких инноваций меньше неопределенность из-за имеющегося опыта их применения иностранными пользователями; с другой — основной проблемой их внедрения становится адаптация к отечественным условиям, в том числе нормативной базе.

Оценка эффективности применения новой техники в строительстве.

Осуществляя инвестиции в основные фонды, хозяйствующий субъект рассчитывает увеличить уровень эффективности их использования. Другими словами задача стоит в получении большей отдачи готовой продукции в единицу времени. Наиболее часто применяемым стоимостным показателем, характеризующим уровень использования основных производственных фондов, является *показатель фондоотдачи*.

$$\text{Фотд} = \text{Ссмп} / \text{Фп}$$

где Ссмп – годовой объем строительно-монтажных работ в сметных ценах, тыс. руб.; Фп – среднегодовая стоимость основных производственных фондов.

Эффективность от внедрения конкретной производственной единицы основных фондов зависит от величины полученной прибыли организации. Эффективность в данном случае наиболее чётко выражается через показатель рентабельности использования производственных фондов.

$$\text{Эф} = \text{П} / \text{Ф}$$

где П – годовая прибыль организации, тыс. руб.; Фп – среднегодовая стоимость производственных фондов (основных фондов и оборотных средств), тыс. руб.

Вкладывая денежные средства в новую технику, хозяйствующий субъект стремится повысить производительность труда или другими словами выработку. Чем выше выработка, тем больше выполнение (Ссмп), а следовательно и более высокие результаты деятельности (полученная прибыль, дополнительная возможность для осуществления программ развития предприятия как в производственной, так и социальной сферах).

$$\text{К н.в.} = \text{Вф} / \text{Вн (пл)}$$

где К н.в. – показатель выполнения норм выработки за определенный период (обычно месяц, квартал, год), Вф – фактический объем выработки, натур. ед. изм (можно в стоимостном выражении к примеру в рублях), Вн(пл) – нормативная (плановая) выработка, натур. ед. изм.

Экономическая эффективность применения новой технологии производства строительно-монтажных работ, новых методов механизации и автоматизации производственных процессов, совершенствования организации производства и труда определяется по разности приведенных затрат в расчете на сопоставимую единицу выполняемых работ.

Приведенные затраты представляют собой сумму себестоимости и нормативных отчислений от капитальных вложений в производственные фонды:

$$Z_i = C_i + E_n K_i$$

где Z_i — приведенные затраты по i -му варианту техники на единицу строительно-монтажных работ (продукции), руб.; C_i — себестоимость единицы строительно-монтажных работ (продукции) по i -му варианту техники, руб.; E_n — коэффициент эффективности капитальных вложений;

K_i — удельные капитальные вложения в производственные фонды на единицу строительно-монтажных работ (продукции) по i -му варианту техники, руб.

При выборе вариантов новой техники предпочтение отдается варианту с минимальными приведенными затратами. При равенстве приведенных затрат по сравниваемым вариантам предпочтение отдается мероприятию, обеспечивающему получение социального эффекта (существенное вытеснение ручного труда, особенно тяжелого и малопривлекательного, улучшение условий труда и др.).

При определении сравнительной экономической эффективности в качестве исходной базы сопоставления (эталона) принимаются:

- - на стадии разработки новой техники (три формирования планов научно-исследовательских, проектных и конструкторских работ, выборе вариантов создания новой техники) — показатели лучшей техники, спроектированной в РФ, или лучшей зарубежной техники;
- - на стадии принятия решения о постановке новой техники на производство — показатели лучшей техники, применяемой в РФ (или зарубежной техники, которая

может быть закуплена в необходимом количестве или разработана в РФ на основе приобретения лицензии);

- - на *стадии освоения и использования* в строительстве новой техники (при формировании планов по новой технике, оценке фактических результатов ее применения) — показатели заменяемой техники.

Соответственно этому различаются предварительные расчеты ожидаемой эффективности, выполняемые на стадиях разработки новой техники и принятия решения о постановке ее на производство, расчеты планируемой эффективности и уточненные расчеты, выполняемые на стадии освоения и использования новой техники с учетом реально сложившихся условий производства, нормативной базы и цен.

При применении новой техники в нескольких сферах (отраслях) учитывается эффект от ее производства и использования в этих сферах. База сравнения принимается индивидуальной по каждой сфере применения новой техники. При этом общий годовой выпуск продукции (работ) распределяется по каждой сфере в натуральных единицах, а годовой экономический эффект \mathcal{E} определяется по формуле:

$$\mathcal{E} = \sum_{i=1}^n \mathcal{E}_i A_i,$$

где \mathcal{E}_i — годовой экономический эффект от производства и использования в строительстве единицы новой техники, применяемой в i -й сфере потребления, руб.; A_i — часть выпуска новой техники в расчетном году, предназначенная для применения в i -й сфере потребления, в натуральных единицах; n — количество сфер потребления новой техники.

Сравниваемые варианты новой и базовой техники должны быть приведены в сопоставимый вид по:

- - области применения новой техники;
- - объему работ, производимых с применением новой техники;
- - качественным параметрам техники, включая мощность, пропускную способность и т.п.;
- фактору времени;
- - уровню применяемых цен;
- - социальным факторам производства и использования продукции, включая влияние на окружающую среду.

Приведение сравниваемых вариантов в сопоставимый вид по фактору времени необходимо, если капитальные вложения осуществляются в течение ряда лет или в разные сроки, а также если текущие издержки и результаты производства изменяются по годам эксплуатации.

Для приведения по фактору времени используется формула:

$$at = (1 + E)^t,$$

где at — коэффициент приведения;

E — норматив для приведения разновременных затрат;

t — период времени приведения в годах, т.е. число лет, отделяющих затраты и результаты данного года от начала расчетного года.

Экономическая эффективность новых конструктивных и объемно-планировочных решений определяется на годовой объем соответствующих строительно-монтажных работ, выполняемых с использованием этих решений.

Экономическая эффективность новой технологии, механизации, методов организации и управления строительным производством, в том числе с использованием новых орудий и предметов труда, определяется на годовой объем работ, выполняемых с применением указанных методов.

Экономическая эффективность новых средств и предметов труда (машины, оборудование, приборы, материалы и т.п.) определяется предприятиями-изготовителями и организациями-разработчиками на объем их производства в расчетном году.

Годовой экономический эффект рассчитывается путем сопоставления приведенных затрат по заменяемой (базовой) и новой технике.

Расчет годового экономического эффекта от применения в строительстве новых технологических процессов, механизации и автоматизации производства, способов организации производства и труда, обеспечивающих экономию производственных ресурсов без изменения конструктивных и объемно-планировочных решений зданий и сооружений, производится по формуле:

$$\mathcal{E} = (C1 - C2) A2,$$

где C1 и C2 — приведенные затраты на единицу объема работ (продукции), выполняемых соответственно с применением базовой и новой техники, руб.;

A2 — годовой объем работ, выполняемых в расчетном году с применением новой техники, в соответствующих единицах измерения.

Расчет годового экономического эффекта от создания и использования новых или усовершенствования уже применяемых материалов, деталей, полуфабрикатов и т.п., а также средств труда со сроком службы менее одного года, используемых в строительстве, производится по формуле:

$$\mathcal{E} = \left[3_1 \frac{V_1}{V_2} + \frac{(I'_1 - I'_2) - E_n(K'_2 - K'_1)}{V_2} - 3_2 \right] A_2,$$

где 31 и 32 — приведенные затраты на производство единицы соответственно базового и нового материала, руб.; V1 и V2 — удельные расходы соответственно базового и нового материала в расчете на единицу конструктивного элемента (вида работ), в натуральных единицах; I'1 и I'2 — затраты на выполнение работ при использовании базового и нового материала (без учета его стоимости) на единицу конструктивного элемента (вида работ), руб.; K'1 и K'2 — сопутствующие капитальные вложения в строительстве при использовании базового и нового материала в расчете на единицу конструктивного элемента с применением нового материала, руб.;

A2 — годовой объем производства нового материала в расчетном году, натуральных единицах.

Если в результате использования новой техники, изобретений и рационализаторских предложений сокращается продолжительность строительства, то получаемый за счет этого экономический эффект Эт определяется по формуле

$$\mathcal{E}_T = \mathcal{E}_y + \mathcal{E}_f,$$

где Эy — эффект от сокращения условно-постоянных расходов строительной организации; Эf — эффект в сфере эксплуатации от функционирования объекта за период досрочного ввода.

Экономия условно-постоянных расходов Эy в связи с сокращением продолжительности строительства объектов в результате совершенствования технологии, организации и управления строительством, внедрения НОТ и др. при неизменной сметной стоимости рассчитывается по формуле:

$$\mathcal{E}_y = H \left(1 - \frac{T_2}{T_1} \right)$$

где H — условно-постоянные расходы по варианту с продолжительностью строительства T1, руб.;

T1 и T2 — продолжительность строительства по сравниваемым вариантам (соответственно большая и меньшая), в годах.

Если сокращается время выполнения отдельных видов работ на объекте, то снижение условно-постоянных расходов принимается в расчет при условии, что в организации соответственно возрастает в течение рассматриваемого периода объем выполняемых работ данного вида или это способствовало увеличению выполнения объемов других видов работ.

На стадии предварительного расчета и при отсутствии исходных данных о прибыли от функционирования объекта допускается определение рассматриваемого экономического эффекта Φ , по формуле:

$$\Phi = E_n \Phi (T_1 - T_2),$$

где E_n — коэффициент эффективности капитальных вложений; Φ — стоимость основных фондов, досрочно введенных в действие, руб.; T_1, T_2 — продолжительность строительства по сравниваемым вариантам, в годах.

На стадии уточненного расчета при наличии исходных данных о прибыли размер экономического эффекта от функционирования объекта за период досрочного ввода Φ определяется по формуле:

$$\Phi = Pr (T_1 - T_2),$$

где Pr — среднегодовая прибыль за период досрочного ввода в действие.

Условием реализации эффекта от досрочного ввода является более раннее освоение производственной мощности предприятия и возможность использования продукции или услуг и данное время и соответствующих отраслях.

Планируемый (фактический) прирост прибыли, реализуемой строительной организацией от внедрения мероприятий по новой технике, определяется по формуле:

$$D Pt = (Ct - Ct) At - (C1 - C1) A1,$$

где $D Pt$ — планируемый прирост прибыли в i -м году, руб.; Ct и Ct — сметная стоимость и себестоимость (без учета компенсаций, возмещаемых по финансовому плану организаций) единицы объема строительно-монтажных работ при применении новой техники в i -м году, руб.; $C1$ и $C1$ — сметная стоимость и себестоимость (без учета компенсаций, возмещаемых по финансовому плану организаций) единицы объема строительно-монтажных работ в году, предшествующем внедрению новой техники, руб.; At и $A1$ — объем данного вида работ (конструктивных элементов) в i -м году и в году, предшествующем внедрению новой техники, в соответствующих единицах измерения.

Планируемое (фактическое) изменение сметной стоимости в результате применения новых проектных решений определяется по разности сметной стоимости строительства объектов $C1 - Ct$.

При внедрении новой техники по работам, не выполнявшимся в базисном периоде, по каждому мероприятию рассчитывается годовая прибыль Pt , достигаемая в результате его внедрения (по сравнению со сметной стоимостью):

$$Pt = (Ct - Ct) At,$$

где Ct — сметная стоимость единицы работ, выполняемых с применением мероприятия в t -м году, руб.; Ct — себестоимость единицы соответствующих работ, руб.

Планируемое (фактическое) уменьшение численности работающих в строительной организации, обеспечиваемое внедрением мероприятия новой техники, определяется по формуле:

$$D Ч = (Tб - Tt) At,$$

где $D Ч$ — условное высвобождение работающих в t -м году, чел.; $Tб$ и Tt — численность работающих на единицу работ до внедрения новой техники и в t -м году, чел.

Для определения размера трудовых затрат по новым проектным решениям следует учитывать увеличение или уменьшение затрат труда по сравнению с базовым проектным решением. Эта разность в затратах труда добавляется к фактической величине трудовых затрат (или вычитается) по базовому проектному решению и определяется исходя из выработки по организации за последний отчетный период делением объема выполненных строительно-монтажных работ по прежнему проектному решению на фактическую среднесписочную численность рабочих, занятых на строительстве объектов с базисным техническим уровнем.

Планируемая (фактическая) экономия капитальных вложений определяется по формуле:

$$\Delta K_3 = \left(K_1 \frac{B_2}{B_1} - K_2 \right) A_2,$$

где ΔK_3 — экономия капитальных вложений на расчетный год от внедрения новой техники, руб.; K_1 и K_2 — удельные капитальные вложения в базовую и новую технику, руб.; B_1 , B_2 — годовые объемы работ, выполняемые при использовании базовой и новой техники, в натуральном (или стоимостном) выражении; A_2 — годового объем работ в варианте новой техники в расчетном году, в натуральном (или стоимостном) выражении.

Срок окупаемости капитальных вложений, направляемых на приобретение новой техники, рассчитывается по формуле:

$$T = \frac{K_2}{\Pi_t},$$

где T — срок окупаемости капитальных вложений, лет; K_2 — капитальные вложения в новую технику, руб.; Π_t — годовая прибыль от использования новой техники в t -м году, руб.

Организация и управление инновационной деятельностью в строительстве.

Суть современной концепции механизма коммерциализации технологий заключается в том, что передача технологий из сферы научных исследований и разработок в область производственного освоения должна осуществляться при активном взаимодействии между научными, производственными и коммерческими предприятиями и организациями, а также государственными структурами. Необходимым условием такого сотрудничества является сохранение прав интеллектуальной собственности. Одной из форм трансфера технологий является *технопарк – структура, которая является интегрирующим звеном между научными центрами, строительством, региональными и местными органами власти и управления, финансовыми институтами.*

В технопарках осуществляются следующие процессы:

- реализация новых знаний, идей, изобретений в современных технологиях;
- превращение новых технологий в коммерческий продукт;
- передача новых технологий в строительство через сектор малого наукоемкого предпринимательства;
- формирование малых наукоемких фирм;
- подготовка предпринимателей для сфер инновационного бизнеса.

Чаще всего технопарковые структуры, как за рубежом, так и в Российской Федерации ориентированы на нужды и интересы района. Поэтому создание территориально-отраслевого технопарка, т.е. такой структуры, которая в своей деятельности отвечала бы интересам строительной отрасли в регионе, также целесообразно.

Строительство как отрасль материального производства имеет ряд отличительных особенностей по сравнению с другими видами производственной деятельности, связанных с характером производственного процесса, что и определяет специфику деятельности отраслевого технопарка.

Основные направления деятельности территориально-отраслевого технопарка:

1. Новые строительные материалы.
2. Новые строительные конструкции.
3. Новое строительное оборудование.
4. Новые строительные технологии и новые организационные формы строительного производства.

Инновационные проекты первых трех направлений проходят все стадии инновационного процесса: научные исследования, опытно-конструкторские разработки, промышленное освоение и стадия продвижения инновационной продукции на рынок.

Для инновационных проектов четвертого направления возможно наличие только первой стадии, частично – второй (например, разработка оснастки для новой технологии) и четвертой стадий.

Для осуществления мероприятий по реализации первых трех видов инновационных процессов необходимы большие капитальные вложения, чем для четвертого вида. Период окупаемости затрат для четвертого вида меньше, чем для первых трех. Количество рисков (коммерческих, технических и организационных) при коммерческом освоении инвестиционных проектов по первым трем направлениям меньше, чем по четвертому. Положительной чертой четвертого вида инновационных проектов является и то, что для них требуются меньшие производственные фонды, чем для трех первых.

Использование отличительных особенностей строительной отрасли для инновационных проектов, реализуемых в направлении новые строительные технологии и новые организационные формы, применяемые в строительстве, по сравнению с проектами, осуществляемыми по направлению новые строительные материалы, новые строительные конструкции и новое строительное оборудование позволит сократить время пребывания фирм в среде технопарка, уменьшить количество рисков, ускорить окупаемость затрат, потребуются меньшие инвестиционные вложения. В этой связи возможно разделение инновационных проектов в среде технопарка на две группы.

В первую войдут инновационные проекты, соответствующие первым трем направлениям деятельности отраслевого строительного технопарка: новые строительные материалы, новые строительные конструкции, новое строительное оборудование. Ко второй группе следует отнести инновационные проекты четвертого направления: новые строительные технологии и новые организационные формы строительного производства.

Развитие отрасли оказывает непосредственное влияние на научно-техническую и инновационную стратегию строительной фирмы (табл.7.2). изменения стратегии компании отражаются в процессах отбора проектов, распределения ресурсов и кадровой политики.

Табл.7.2

Изменение стратегии научно-технической и инновационной деятельности компании в зависимости от стадии развития отрасли.

Стадия развития отрасли	Варианты стратегии научно-технической и инновационной деятельности компании		
	наступательная	защитная	
	Новые продукты и технологии	Улучшения продуктов	Улучшения процессов
Фаза 1 (нововведение) Быстрый рост. Низкий уровень конкуренции	Высокий	Низкий	Низкий
Фаза 2 (рост) Рост объема рынка. Возрастание конкуренции	Средний	Высокий	Средний
Фаза 3 (зрелость) Низкий темп роста. Большая конкуренция	Низкий	Средний	Высокий

В начальной стадии наибольший эффект достигается благодаря нововведениям и наступательной стратегии, но по мере того как жизненные циклы продуктов увеличиваются, часть ресурсов следует направить на поддержание или увеличение

занимаемой компанией доли рынка. В стадии зрелости основным фактором эффективности становится программа снижения издержек на НИОКР и их ориентация на совершенствование технологических процессов.

В строительных компаниях за рубежом планирование НИОКР осуществляется по-разному, но можно выделить два наиболее распространенных подхода:

1. Нововведения «по заказу». Отличительные признаки нововведения «по заказу» следующие: требования к конструкциям, инженерным системам четко сформулированы, требуемая технология общеизвестная и легко применима для решения проблемы, практическое внедрение жестко контролируется, чтобы обеспечить выполнение указанного требования. Объем плановой работы в этом случае минимален.

2. Планирование НИОКР с целью создания передовой техники. В данном случае планирование НИОКР включает выявление в отдаленном будущем важных задач, определение технических решений, которые будут содействовать их успеху, приобретение необходимого опыта и знаний для выполнения поставленных задач. При осуществлении этого процесса компания должна не только перенести извне в строительное производство огромное количество технических знаний, но и должна взять на себя ответственность за новые изобретения.

При отборе инновационного проекта необходимо учитывать критерии:

1. Соответствие целям и задачам организации, реализующий проект (стратегический план, образ организации, допустимый риск, предельная продолжительность реализации);
2. Рыночные критерии (выявление существующих потребителей, планируемый объем продаж нового продукта или услуги, перспективные разработки на базе рассматриваемого проекта, нормативные критерии, в т.ч. экологичность);
3. Экономические и финансовые критерии (оценка капиталовложений, прибыльности, показатели эффективности проекта, влияние на реализацию других проектов);
4. Производственные критерии (источники производственной мощности, издержки производства) проекта.