**МОСКОВСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ СТРОИТЕЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ**

**Кафедра**

**ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ**

**Реферат**

**РОЛЬ И МЕСТО СТРОИТЕЛЬСТВА   
В ПОДЪЕМЕ ЭКОНОМИКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

**Выполнил:**

**МОСКВА 1999.**

**СОДЕРЖАНИЕ**

ВВЕДЕНИЕ 3

1. ДОСТИГНУТЫЙ УРОВЕНЬ СТРОИТЕЛЬСТВА И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ 6

1.1. НАСТОЯЩЕЕ ПОЛОЖЕНИЕ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ 6

1.2. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ КАПИТАЛЬНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА. 9

2. ТЕХНИКО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ СТРОИТЕЛЬСТВА 12

3. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ФОРМ СОБСТВЕННОСТИ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ 15

4. СУБЪЕКТЫ ПРАВ СОБСТВЕННОСТИ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ. 22

5. ГОСУДАРСТВЕННАЯ СОБСТВЕНОСТЬ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ. 26

6. МУНИЦИПАЛЬНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ. 31

7. ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ СУБЪЕКТЫ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ 35

8. ПРИВАТИЗАЦИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО И МУНИЦИПАЛЬНОГО ИМУЩЕСТВА В СТРОИТЕЛЬСТВЕ 39

ЗАКЛЮЧЕНИЕ 43

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ЛИТЕРАТУРНЫХ ИСТОЧНИКОВ 46

# ВВЕДЕНИЕ

Радикальная перестройка системы управления экономикой, переходящей на рельсы рыночных отношений, - одно из важнейших направлений программы реформ, проводимых в нашей стране. Особое значение эта проблема имеет на уровне предприятия, положение которого в рыночной экономике коренным образом меняется. Становясь объектом товарно-денежных отношений, обладающим экономической самостоятельностью и полностью отвечающим за результаты своей хозяйственной деятельности, предприятие обязано сформировать у себя такую систему управления, которая обеспечила бы ему высокую эффективность работы, конкурентоспособность и устойчивость положения на рынке.

В настоящий момент предприятия являются свидетелями и участниками беспрецедентных перемен, происходящих в нашем обществе, в результате которых обозначились основные структурные изменения, требующие эффективного управления на всех уровнях. В ним относятся:

* изменение структуры собственности, связанное с разрушением монополии государственной собственности в сфере производства, созданием базы для формирования заинтересованных собственников и эффективного менеджмента;
* изменение отраслевой структуры производства в результате ее приспособления к новой структуре спроса и возникновения массы мелких предприятий, порожденных частным предпринимательством;
* изменение (либерализация) собственности в сочетании со сложным инвестиционным климатом и ограниченными ресурсами.

Можно отметить два важных принципа, лежащих в основе действующих механизмов. Первый - максимально возможное устранение государственного регулирования экономики и предельная децентрализация систем управления. Второй - активное влияние государства на экономические процессы, включая формирование рыночных отношений.

Наша страна обладает большим опытом в области структурных хозяйственных изменений. Практика многочисленных структурных перестроек в хозяйстве страны показала, что при всем разнообразии целей и методов нововведений все преобразования имели общую черту. Организационные изменения производились формально, не достигали своей цели, затягивались во времени, отрицательно влияли на экономические показатели преобразуемых предприятий и организаций. Данная проблема в первую очередь характерна для капитального строительства, которое определяет воспроизводство основных фондов и первым должно совершенствовать организационную структуру управления.

Капитальное строительство - совокупность всех видов деятельности, обеспечивающая осуществление инвестиционного процесса, от предпроектной стадии до ввода объекта в эксплуатацию. В состав этой отрасли входят организации, выполняющие строительные и монтажные работы по возведению новых зданий, сооружений и других объектов народного хозяйства, расширению, техническому перевооружению и реконструкции действующих предприятий, проектно-изыскательские организации, обслуживающие строительство, а также такие органы управления, как министерства, ведомства и т.д.

Конкретная цель капитального строительства на современном этапе определена его внешней средой (народным хозяйством в целом) - ввод объекта в эксплуатацию в нормативные сроки с надлежащим качеством. Поэтому с очевидной остротой возникает вопрос о надлежащем управлении капитальным строительством - сознательном его регулировании в целях повышения эффективности, ускорения НТП и роста производительности труда, улучшения качества продукции и обеспечения тем самым динамичного, планомерного и пропорционального развития отрасли.

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, 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 в его осуществление, и с другой - как процесс собственного развития данной отрасли материального производства.

Сложность изучения 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 естественных, природных условий. В процессе строительного производства (возведения любого объекта) участвуют *инвестор - заказчик - проектировщик - подрядчик - специализированные строительные организации.* Кроме этих непосредственных участников строительного процесса в создании строительной продукции участвуют десятки заводов-изготовителей технологического оборудования , строительных машин и материалов. В связи с таким большим числом участников можно утверждать, что процесс строительного производства формируется под влиянием большого количества организационных факторов. Преобразование системы управления, совершенствование ее означает, в первую очередь, изменение организационных отношений и соответственно **организационных форм управления.**

Организационно-правовые формы следует понимать как совокупность организационных отношений, которые в свою очередь представляют собой права, обязанности и ответственность, присвоенные участникам строительного производства в процессе их совместной деятельности. Организационно-правовая форма предприятия дает перечень субъектов, которые могут в ее рамках осуществлять хозяйственную деятельность. Это - физические лица (объединения физических лиц), не ограниченные законом в своей дееспособности, юридические лица (органы государственного управления также названы в числе учредителей предприятия).

В нашей стране обозначились тенденции введения в хозяйственный оборот многообразных форм собственности и их равноправного состязания в рамках общих экономических процессов. Это и потребовало регламентации организационно-правовых форм соединения средств, усилий и других (прежде всего имущественных) затрат других собственников.

Процесс трансформации еще вчера традиционных строительных предприятий в структуры рыночной ориентации хотя и несколько запаздывает по сравнению с другими отраслями народного хозяйства, но, несмотря на все трудности и противоречия, принимает все более устойчивый характер.

Хозяйственники в сфере строительства только встают на путь первоначального накопления капитала и в ближайшее время вряд ли занять в нем значительный удельный вес. Сама специфика капитального строительства обусловливает, что понятие “предпринимательство ” здесь будет иметь несколько иное по сравнению с другими отраслями народного хозяйства наполнение. Предпринимательство предполагает создание продукции в процессе расширенного воспроизводства. Для того чтобы предпринимательские структуры равномерно охватывали все звенья технологической цепочки строительного комплекса, при определении их правового положения надо не только оговаривать условия объединения финансовых, трудовых и материальных ресурсов участников строительства, но и нацеливать их на общность их экономических интересов. Это означает, что возрождается не хозяйство единоличников, а особая форма хозяйствования, которая должна иметь четко выраженную ориентацию в их правовом положении, нацеленную на деятельность в жестких условиях конкуренции и постоянно меняющейся конъюнктуры рынка.

# 1. ДОСТИГНУТЫЙ УРОВЕНЬ СТРОИТЕЛЬСТВА И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

## 1.1. НАСТОЯЩЕЕ ПОЛОЖЕНИЕ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ

Строительство - ведущая отрасль народного хозяйства России, где решаются жизненно важные задачи структурной перестройки материальной базы всего производственного потенциала страны и развития непроизводственной сферы. От эффективности функционирования строительного комплекса во многом зависят как темпы выхода из кризиса, так и конкурентоспособность отечественной экономики. Этим и определяется значимость выбора объективных характеристик его состояния.

Строительный комплекс сегодня - достаточно раздробленное, не управляемое из единого или нескольких центров множество самостоятельно хозяйствующих субъектов, обладающих своими специфическими особенностями и не связанные с системными целями. В рамках недостаточно развитого строительного рынка, при отсутствии нормальной конкуренции, когда подавляющая часть строительных подрядов получается, минуя тендеры (торги), не происходит никакого естественного при совершенной конкуренции выравнивания условий функционирования и общественных требований к подрядчикам. Это определяет существенные как региональные, так и внутрирегиональные различия в уровнях цен, обязательствах сторон и других факторов.

Функционирование и все преобразования строительного комплекса объективно происходят в реальных временных интервалах. Можно выделить следующие пять качественно разных состояний:

***1 состояние*** - доперестроечное (до 1988-1990г.г.);

***2 состояние*** - переходное, гибридно-неустойчивое (1990-1994г.г.);

***3 состояние*** - нецивилизованно-рыночное (1994-1998 г.г.);

***4 состояние*** - цивилизованно-рыночное (возможно в будущем);

***5 состояние*** - посткатастрофическое (возможно при неблагоприятном развитии событий).

Невероятно трудные преобразования в строительном комплексе были осложнены общим кризисным состоянием отечественной экономики, спадом инвестиционной деятельности, высокими темпами инфляции, кризисом неплатежей и т.д. Сокращение более чем в 3 раза спроса на продукцию, инфляция, съедающая оборотные средства, порочная амортизационная политика и многое другое предопределили состояние производственного аппарата отрасли, уровень занятости и направленность действий хозяйствующих субъектов в этой сфере.

Нынешнее состояние - третья позиция - характеризуется, с одной стороны, началом преобладания негосударственных форм собственности в строительном комплексе, а с другой - отсутствием действительной конкуренции на строительном рынке, а главное - наличием возможности для подрядчиков получать незаработанную прибыль путем обсчета и обмана заказчиков. Функционирование системы неэффективно и не отвечает общественным требованиям.

Основной момент в современных подходах оценки сделан на качественные параметры, описывающие такие характеристики, как надежность выполнения договорных обязательств, характер и степень конкурентности цен, складывающиеся на рынке стандарты продолжительности сооружения разнородных объектов, цивилизованные уровни рентабельности, характеристики истинного состояния производственного аппарата и другие подобные рыночные параметры.

По объему производимой продукции и количеству занятых людских ресурсов на строительную отрасль приходится примерно десятая часть экономики страны. В строительной отрасли действуют около 70 тысяч строительно-монтажных организаций. Перестроечные процессы в экономике страны и разгосударствление крупных государственных и монтажных трестов привели к резкому увеличению числа малых строительных и монтажных организаций различных форм собственности. Одновременно с образованием малых строительных организаций произошло сокращение численности работающих в этих организациях с 4,0 млн. человек в 1994 г. до 3,6 млн. человек в 1998 г. В целом по стране с учетом строительных и монтажных организаций государственного сектора число занятых составляет примерно 10% от общей численности трудоспособного населения. Следует отметить резко усиливающийся в последние 2-3 года отток рабочих, главным образом квалифицированных, из строительных государственных организаций в более мелкие структуры, кооперативные формирования и в сферу индивидуальной трудовой деятельности.

Проведенное Госкомстатом России 10 февраля 1999г. обследование деловой активности строительных организаций показало, что, по мнению опрошенных руководителей 2,5 тысяч строительных организаций, индекс предпринимательской уверенности в строительстве в I квартале 1999г. по сравнению с IV кварталом 1998 г. увеличился, хотя его уровень остался весьма низким.

Незначительный рост индекса произошел в основном за счет стабилизации спроса и более оптимистичных прогнозов относительно численности занятых, но вместе с тем конъюнктура заказов находится на уровне гораздо ниже нормального. Средний уровень использования производственных мощностей составил 45%.Фактический объем незавершенного строительства в 3 раза превышал необходимый уровень, вызывающийся необходимостью создания нормальных заделов в строительстве зданий и сооружений. Имеет место резкое старение парка строительной техники, когда своевременное ее списание является скорее исключением, а не правилом. Значительная часть активных основных фондов (более 40%) эксплуатировалась за пределами нормативных сроков службы. Проведенные по этому поводу исследования свидетельствуют, что лишь 11% используемых строительных машин и механизмов соответствуют мировому уровню, 50% - требуют модернизации и 39% подлежат немедленной замене.

Основными дестабилизирующими факторами деятельности строительных организаций по прежнему остаются неплатежеспособность заказчиков, высокий уровень налогов, и как следствие, недостаток заказов. Средний уровень обеспеченности финансированием составляет 2 месяца, заказами - 4 месяца.

Во II квартале 1999г. ожидается увеличение производства и спроса на строительную продукцию, что во многом обусловлено фактором сезонности. Продолжается дальнейший рост цен на строительно-монтажные работы.

В январе-марте 1999г. по договорам строительного подряда выполненный объем работ составил 47,7 млрд. руб., что в сопоставимых ценах на 5,9 % меньше, чем в I квартале 1998г.

Динамика подрядной деятельности приведена в таблице 1.

Таблица 1.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | **Объем подрядных работ** | **В % к соответствующему периоду предыдущего года** | **В % предыдущему периоду** |
| 1998 | | | |
| ЯНВАРЬ | 13,0 | 91,2 | 57,0 |
| ФЕВРАЛЬ | 14,9 | 92,6 | 114,0 |
| МАРТ | 18,0 | 92,2 | 120,3 |
| I КВАРТАЛ | 45,9 | 92,4 | 68,8 |
| II КВАРТАЛ | 58,2 | 96,2 | 126,4 |
| III КВАРТАЛ | 67,9 | 93,4 | 115,1 |
| IV КВАРТАЛ | 62,5 | 88,4 | 88,3 |
| ГОД | 234,5 | 92,5 |  |
| 1999 | | | |
| ЯНВАРЬ | 13,1 | 92,4 | 58,8 |
| ФЕВРАЛЬ | 15,3 | 94,3 | 116,3 |
| МАРТ | 19,0 | 95,1 | 121,4 |
| I КВАРТАЛ | 47,4 | 94,1 | 73,1 |

На конец марта 1999г. организациями строительной отрасли заключено договоров строительного подряда и прочих заказов на сумму 60,6 млрд. руб., что при существующем уровне загрузки строительных мощностей обеспечит формирование производственной программы на 5 месяцев, в т.ч. проектно-изыскательским организациям - на 2,5 млрд. руб. и 4 месяца соответственно.

Динамика общего объема заключенных договоров строительного подряда и прочих заказов (контрактов) приведена в таблице 2.

Стабилизирующейся является ситуация в жилищном строительстве. За январь-февраль 1999г. построено 60,2 тысяч новых квартир общей площадью 4,3 млн. кв. м., что на 2,7% выше соответствующего периода 1998г.

В структуре жилищного строительства продолжается процесс увеличения доли ввода жилья предприятиями и организациями частной собственности при одновременном снижении доли государственного строительства. Ввод в действие жилых домов по формам собственности представлен в таблице 3.

Таблица 2.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **Объем заключенных договоров строительного подряда и прочих заказов, млрд.руб** | **Обеспеченность производственной программы договорами, заказами, месяцев** |
| 1998 | | |
| ЯНВАРЬ |  |  |
| ФЕВРАЛЬ | 53,2 | 5,5 |
| МАРТ | 58,8 | 5,1 |
| 1999 | | |
| ЯНВАРЬ | 35,7 | 4,1 |
| ФЕВРАЛЬ | 38,8 | 3,7 |
| МАРТ | 60,6 | 4,7 |

Таблица 3.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 1998 | | Удельный вес в общем вводе жилья, % | |
|  | млн. кв. м | удельный вес в общем вводе жилья, % | 1995 | 1997 |
| Введено - всего: | 30,7 | 100,0 | 100,0 | 100,0 |
| В том числе по формам собственности: |  |  |  |  |
| Государст-венной | 3,5 | 11,3 | 22,1 | 14,1 |
| Муниципальной | 2,6 | 8,5 | 9,8 | 8,7 |
| Частной | 17,9 | 58,3 | 36,0 | 49,3 |

В структуре инвестиций в основной капитал доля затрат на жилищное строительство сокращается, в 1998 г. она составила 11% против 16,7 % в 1997 г. и 22,8% В 1995 г. В 1998 г. усилился процесс децентрализации финансирования жилищного строительства. Государственная поддержка из федерального бюджета осуществлялась при строительстве 4,1% (в 1997 г. - 6,4 %). За счет этих средств построено 1,3 млн. кв. м общей площади жилых домов, что на 38,3 % меньше, чем в 1997 г. Государственные предприятия и организации вложили в строительство 1 кв. м общей площади жилых домов, введенных в 1998 г., в среднем 2954 руб., муниципальные - 2713 руб.

В РФ продолжается формирование рынка жилья, базой для которой явилась приватизация. К началу 1990 г. передано из государственной собственности 15,8 млн. квартир или 44% жилья, подлежащего приватизации.

## 1.2. ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ КАПИТАЛЬНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА.

Одно из возможных (и крайне неблагоприятных) состояний отрасли капитального строительства характеризуется вышеуказанной позицией 5. При переходе системы из состояния 2 в состояние 5 может произойти такое нарастание кризисных явлений, при котором система под их натиском начнет катастрофически разрушаться, произойдут необратимые нарушения системных связей между элементами и ее полный распад. Это будет означать в крайней форме потерю возможности иметь собственный дееспособный строительный комплекс, и мы будем вынуждены все в большей степени привлекать для строительства на своей территории иностранных подрядчиков.

Однако возможное последующее состояние (позиция 4) характеризуется тем, что на основе последовательного продолжения рыночных реформ система будет выведена из кризиса с помощью задействованных рыночных механизмов саморегулирования, и состояние системы будет отличаться жизнеспособностью.

В целях повышения эффективности капитального строительства на перспективу необходимо ориентироваться прежде всего на повышение интенсификации строительства и производства основных конструкций и материалов. Для этого требуется решить следующие задачи:

* снизить капиталоемкость строительства, прежде всего объектов строительной индустрии и промышленности строительных материалов, создать мобильные строительные базы ;
* повысить степень заводской готовности конструкций, изделий и материалов, применить укрупненные элементы зданий и сооружений, прогрессивные технологии и методы организации строительно-монтажных работ, использовать автоматизированные системы управления с созданием широкой информационной сети;
* совершенствовать объемно-планировочные и конструктивные решения зданий и сооружений применительно к региональным условиям строительства;
* увеличить применение прогрессивных конструкций и материалов и повысить эффективность использования мощностей.

К числу основных требований, предъявляемых обществом к строительной продукции, проектным, строительным организациям и характеру их функционирования при переходе к рыночным отношениям, относятся:

существенное повышение надежности функционирования строительных организаций и строгое соблюдение договорных обязательств;

обеспечение безубыточной работы и нормальной рентабельности строительных организаций как основы их существования;

сокращение в 2-3 раза продолжительности строительства производственных объектов и в 1,5 раза - объектов непроизводственного назначения;

повышения качества строительной продукции и степени готовности ее к эксплуатации, переход к страхованию качества;

изменение характера сооружаемых объектов, обеспечение их быстрой адаптации к изменяющимся условиям производства;

усиление мобильности строительных организаций как важного фактора их конкурентоспособности на отечественном и зарубежном рынках;

устойчивая деловая репутация и состоятельность подрядных фирм;

весомые гарантии подрядчика (поручительства и залоги);

развитое страхование предпринимательских рисков;

возможность оказания подрядными организациями комплекса профессиональных услуг;

рациональное природопользование и охрана окружающей среды;

обеспечение безопасности строительных работ.

Таким образом, принципиальная новизна предложений сводится к качественной стороне развития - повышение эффективности капитального строительства за счет резкого, в 3-4 раза, сокращения инвестиционного цикла широкого использования достижений НТП через рыночные регуляторы: применение прогрессивных материалов и конструкций, использование высокопроизводительной техники и применение новых и новейшей технологий.

Формирование региональных рынков строительной продукции и оказания услуг будет осуществляться за счет расширения сети строительных кооперативов и создания малых предприятий, значительная часть которых может быть привлечена в централизованную систему управления через договорные и субподрядные отношения.

Таким образом, для объективной оценки положения дел и разработки мер по дальнейшим преобразованиям важно знать не только объемы выполняемых работ по России, но и условия - экономический режим их осуществления. Существует необходимость пересмотра этих представлений, полагая, что не менее важным, чем ввод объектов, объемы выполненных работ, прибыль, себестоимость и другие традиционные показатели, является степень удовлетворения строительным комплексом новых общественных требований, качество работы строительного комплекса, его конкурентоспособность на европейском и мировом рынках и через это - воздействие на конечные воспроизводственные результаты.

# 2. ТЕХНИКО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ СТРОИТЕЛЬСТВА

В технико-экономическом отношении строительство как отрасль материального производства существенно отличается от других отраслей народного хозяйства. Это объясняется *особым характером продукции* строительства, условиями вложения денежных средств, их освоения и возврата, методами организации и управления строительством, особенностями технологии строительного производства.

Строительная продукция (здания, сооружения) создается на определенном земельном участке и в течение всего периода строительства (а в дальнейшем и эксплуатации) остается неподвижной. В период строительства орудия труда и рабочие непрерывно перемещаются по фронту работ. Строительство любого объекта начинается с создания в районе строительной площадки производственной базы строительства, которая в зависимости от масштаба сооружаемого объекта по своим стоимостным показателям может быть сопоставима со стоимостью строительства самого объекта. По сути, чтобы начать строительство основных сооружений объекта, нужно создать на строительной площадке специальное производственное предприятие, строительной продукцией которого будет единственный экземпляр - сооружаемый объект. Строительство - прямая противоположность промышленного производства, где до начала выпуска продукции возводятся здания, сооружения, монтируется строительное оборудование, отрабатывается технология производства и только после этого начинается выпуск продукции. Это обстоятельство требует своеобразных форм организации и управления строительным процессом, разработки специальных методов технологии производства работ.

Размещение строительной продукции на определенном земельном участке делает ее зависимой от стоимости земельного участка, конъюнктуры цен на рынке земли.

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”. Принимая во внимание большую капиталоемкость объектов строительства, изъятие капитала из оборота на длительное время и вложение его в строительство являются решением крайне ответственным и достаточно рискованным. При этом следует иметь ввиду, что длительность цикла оборачиваемости капитала в строительстве в несколько раз больше, чем в промышленности, и в десятки раз больше, чем в торговле. Поэтому принятие решения о вложении капитала в строительство сопровождается серьезными технико-экономическими расчетами.

Строительство любого объекта осуществляется в определенной *естественной природной среде*, которая характеризуется своими топографическими, 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.

Строительство отличается *многообразием производственным связей*. В строительстве любого объекта принимают участие десятки, а при строительстве крупных сооружений - и сотни проектно-изыскательских, научно-исследовательских, строительных и монтажных организаций, заводы-изготовители основного технологического оборудования, поставщики строительно-монтажного оборудования и строительных материалов, банки и другие субъекты экономики, чей капитал так или иначе участвует в строительстве. Несмотря на то, что конечная цель у всех участников инвестиционного процесса одна - получение максимально возможной прибыли, в процессе строительства каждый из участников имеет свои частные цели и задачи. В связи с этим возникает необходимость создания таких экономических критериев, которые бы объединяли всех участников инвестиционного процесса в деле достижения общей цели - завершении строительства в заданные сроки с минимальными затратами, а не соблюдение только собственных интересов.

Кооперирование связей в процессе строительства осуществляется как в сфере поставок и услуг (предусматривает обязательные поставки определенного количества, комплектность и сроки поставки изделий и материалов), так и в сфере производства, т. е. непосредственно на объекте строительства путем разделения единого технологического процесса на составные взаимосвязанные элементы, выполнение которых производится различными исполнителями. Это требует согласования во времени, пространстве, по видам применяемых средств механизации, степени готовности отдельных элементов зданий и сооружений для продолжения работ другими исполнителями. Большое число организаций, сложность взаимных связей требуют четкой организации и координации работы всей участников строительного процесса.

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 зданий или видов работ. Это предопределяет необходимость установления цены не только в целом за объект, но и за отдельные виды и этапы работ.

Учитывая, что связи взаимодействия в строительстве реализуются в условиях динамично развивающихся производственных процессов, имеющих вероятностный характер воздействия (погодные условия, сбои поставок и др.), система организации и управления строительством должна предусматривать эффективную систему регуляторов, которая призвана обеспечивать надежность связей взаимодействия и придание им максимально возможной степени устойчивости . Это может быть достигнуто путем создания резервных мощностей, производственных запасов, резервных фондов.

# 3. ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СУЩНОСТЬ ФОРМ СОБСТВЕННОСТИ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

Любое предприятие можно определить как имущественно обособленную единицу, организованную для достижения каких-либо хозяйственных целей.

Прежде чем заняться хозяйственно-экономической деятельностью, любое предприятие проводит предварительную работу, критерии для которой следующие:

* основная цель деятельности (извлечение прибыли или нечто иное);
* порядок распределения полученной прибыли между участниками организации либо полное обращение дохода на возмещение затрат, связанных с достижением основной уставной цели создания организации;
* конкретный вид организационно-правовой формы создания юридического лица.

В соответствии с законами, принятыми в РФ, определены общие экономические, социальные и правовые основы создания предприятий в условиях существования двух видов собственности - государственной и частной, установлены организационно-правовые формы предприятий, особенности их деятельности, определены права и ответственность субъектов предпринимательства, определены меры государственной защиты, поддержки и регулирования хозяйственной деятельности. Последняя представляет собой инициативную самостоятельную деятельность граждан и их объединений, направленную на получение прибыли посредством использования имущества, продажи товаров, выполнения работ, оказания услуг. Предпринимательская деятельность осуществляется гражданами и их объединениями на свой страх и риск и под имущественную ответственность в пределах, определяемых организационно-правовой формой предприятия.

Любая хозяйственная деятельность осуществляется в рамках определенной организационной формы. Выбор формы предприятия зависит от личных пристрастий и вкусов, но в главном определяется объективными условиями - сферой деятельности, наличием денежных средств, плюсами и минусами самих форм предприятий.

**Форма предприятия** - система норм, определяющая отношения между партнерами по предприятию - с одной стороны, и отношения этого предприятия с другими предприятиями и физическими лицами - с другой.

Наиболее распространенными формами коллективного предпринимательства в России являются ***хозяйственные товарищества*** и ***общества.*** правовая конструкция такого юридического лица предполагает осуществление несколькими лицами продолжительной хозяйственной деятельности с целью извлечения прибыли, подлежащей распределению между ними. Образуются такие товарищества и общества несколькими физическими и/или юридическими лицами - учредителями - на основании договора. Возможно создание хозяйственных обществ и товариществ и одним лицом, что законодательно допускается скорее как исключение, нежели правило. Механизм создания несложен: учредители передают часть своего личного имущества собственность товарищества или общества, уставный капитал которого таким образом оказывается разделенным на доли или вклады. Собственником образовавшегося имущества, а равно как и всего впоследствии приобретенного либо произведенного имущества является уже сами товарищество или общество, каждый же из его участников после внесения своей доли в уставный капитал право на нее утрачивает. Вместо этого он приобретает обязательственные права по отношению к товариществу или обществу: принимать участие в распределении прибыли, участвовать в управлении хозяйственной деятельностью, получать необходимую информацию о деятельности и о состоянии финансов организации, получить в случае ее ликвидации часть имущества, оставшегося после всех расчетов с кредиторами.

Принципиальное различие этих двух организационно-правовых форм заключается в том, что, если хозяйственное товарищество - это *объединение лиц,* то хозяйственное общество - это *объединение капиталов*. Предприятия, являющиеся объединениями капиталов, обычно признаются юридическими лицами.

Участники товарищества обязаны лично участвовать в его деятельности, хотя и не обязательно сводить такое участие к трудовой деятельности. Участники товариществ отвечают по их долгам всем своим личным имуществом, чего не происходит в хозяйственных обществах, где участники рискуют лишь утратой своего вклада. Участниками обществ могут быть не только предприниматели, но и некоммерческие организации, а также обычные граждане, поскольку не требуется личного участия в предпринимательстве.

В соответствии с законом существует всего пять видов хозяйственных товариществ и обществ.

**Полное товарищество.**

Полное товарищество представляет собой объединение нескольких граждан и (или) юридических лиц для совместной хозяйственной деятельности на основании договора между ними с целью извлечения прибыли.

Участники полного товарищества участвуют в делах товарищества, и каждый несет полную ответственность по обязательствам товарищества, не только своими средствами, но и всем своим имуществом. Убытки и прибыли полного товарищества распределяются между его участниками пропорционально доле каждого из них в общем имуществе товарищества.

Имущество полного товарищества формируется за счет вкладов участников, полученных доходов и других законных источников и принадлежит его участникам на праве общей долевой собственности. Вкладом члена товарищества могут быть , как денежные, так и материальные ценности.

Полное товарищество не является юридическим лицом. Юридические лица участники товарищества сохраняют самостоятельность и право юридического лица.

При государственной регистрации полных товариществ не требуется представления устава, не представляет договор учредителей, где указываются номера свидетельств о регистрации в качестве предпринимателей граждан или предприятий , являющихся его действительными членами.

К основным достоинствам полного товарищества можно отнести то, что не устанавливается минимальный размер уставного фонда для него не регламентируются требования по проведению заседаний, налоги от коммерческой деятельности берутся не с товарищества, а с каждого физического лица.

Недостатками данной организационной формы является то, что:

- партнеры несут и совместную и раздельную ответственности;

- запрещено одному из членов товарищества продавать свою долю новому лицу без согласия других членов;

- в случае приема нового члена, смерти или выхода одного из членов товарищества, вновь заключается учредительный договор о создании полного товарищества;

- организационная структура менее устойчива.

**Коммандитное товарищество.**

Коммандитное товарищество представляет собой объединение нескольких граждан и (или) юридических лиц, созданное на основании договора между ними для совместной хозяйственной деятельности. В коммандитных товариществах создается уставной фонд, размер которого должен быть не менее суммы, равной 100-кратному размеру минимальной оплаты труда в месяц, установленной законодательством Российской Федерации на дату представления учредительных документов для регистрации.

Коммандитное товарищество включает действительных членов и членов-вкладчиков. Действительные члены коммандитного товарищества несут полную солидарную ответственность по обязательствам товарищества как своим вкладом, так и всем своим имуществом. Члены - вкладчики несут ответственность по обязательствам товарищества в пределах своих вкладов.

Действительные члены участвуют в товариществе как своим капиталом, так и хозяйственными усилиями, а вкладчики - только своим капиталом.

Коммандитное товарищество не отвечает по имущественным обязательствам членов - вкладчиков; оно состоит как минимум из одного действительного члена и одного вкладчика.

Имущество коммандитного товарищества формируется за счет вкладов участников, полученных доходов и других законных источников, и принадлежит его участникам на праве общей долевой собственности. Смешанное товарищество является юридическим лицом. Юридические лица - участники смешанного товарищества - сохраняют самостоятельность и права юридического лица.

Руководят товариществом и осуществляет его представительство, как правило, действительные члены.

Основным достоинством смешанного товарищества является возможность привлечения дополнительных средств, за счет вкладчиков, что дает возможность расширить масштаб деятельности, а также специализация действительных членов - вкладчиков по направлениям деятельности, обязательное согласие партнеров при принятии сторонних лиц.

К недостаткам следует отнести в первую очередь то, что действительные члены товарищества несут и совместную и раздельную ответственность.

**Общество с ограниченной ответственностью (ООО).**

В соответствии со ст.87 ГК РФ в качестве ООО признается учрежденное одним или несколькими лицами общество, уставный капитал которого разделен на доли определенных размеров согласно учредительным документам. Участники такого общества не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества. ООО характеризуется двумя основными признаками.

1. В нем образуется не складочный (как в товариществах) а уставный капитал, что предполагает наличие устава общества. Необходимость такого устава продиктована тем, что участники или учредители вовсе не обязаны лично участвовать в деятельности организации. Устав определяет жизненно важные для общества вопросы об органах управления, об их компетенции, о размерах дохода участника и другие.
2. ООО как объединение капитала связано с ограничением ответственности и риска участников. Участники общества, в том числе и учредители, никакой ответственности по его долгам не несут, претерпевая только риск утраты своих вкладов.

Высшим органом управления обществом является общее собрание его участников, а текущее руководство деятельностью осуществляет исполнительный орган - единоличный (председатель, директор) или коллегиальный (правление, директорат и т.п.).

Каждый участник может в любой момент выйти из общества в порядке, установленном учредительным договором. В этом случае ему должна быть выплачена стоимость части имущества, соответствующая его доле в уставном капитале в порядке, способом и в сроки, которые определены законом (ст.94 ГК РФ) и учредительными документами общества. Реализация права участника выйти из общества а любое время не зависти от согласия других его участников.

**Общество с дополнительной ответственностью.**

Эта организационно-правовая формаявляет собой вариант ООО, ввиду чего к нему практически применяются все правила об обществах с ограниченной ответственностью. Его же собственной характерной особенностью является то, что его участники при недостатке имущества у самого общества для покрытия долгов несут дополнительную ответственность, однако не всем своим имуществом (как в полном товариществе), а в одинаково кратном размере к стоимости их вкладов. Такая кратность определяется уставом.

По своей сути данная форма является промежуточной между объединениями лиц и объединениями капиталов. Если принадлежащее обществу имущества оказывается недостаточным, кредиторы получают возможность обратиться к любому из участников с требованием субсидиарно, то есть дополнительно удовлетворить их требования в установленном размере. Полное удовлетворение требований кредиторов одним участником освобождает остальных участников общества от возмещения убытков этим кредиторам. При этом участник, удовлетворивший требования кредиторов в определенном размере, сохраняет право регрессного (обратного) требования к остальным участникам общества (ст.325 ГК РФ).

**Акционерное общество (АО).**

Акционерное общество представляет собой объединение нескольких граждан и (или) юридических лиц для совместной хозяйственной деятельности. Имеющийся уставной капитал разделен на определенное количество акций равной номинальной стоимости, и акционеры несут ответственность по обязательствам акционерного общества только в пределах своего вклада (пакета принадлежащих им акций).

Акционерные общества бывают открытого и закрытого типа.

Имущество акционерного общества открытого типа формируется за счет продажи акций в форме открытой подписки, полученных доходов, внесения основных средств и других законных источников; в закрытом акционерном обществе имущество образуется только за счет вкладов данного коллектива.

Общая номинальная стоимость выпущенных акций составляет уставной капитал акционерного общества и не должна быть менее суммы, равной 1000-кратному размеру минимальной оплаты труда в месяц, установленному законодательством Российской Федерации на дату представления учредительских документов для регистрации.

Акцией является ценная бумага, подтверждающая право акционера участвовать в управлении обществом, в его прибылях и распределении остатков имущества при ликвидации общества.

Акции могут быть выданы только после полной оплаты их стоимости. Граждане могут быть владельцами только именных акций.

Акции, будучи более рискованными ценными бумагами, чем долговые обязательства, как правило привлекают инвесторов возможностью получения повышенного дохода, который может складываться из суммы дивидендов и прироста капитала, вложенного в акции, вследствие повышения их рыночной цены. И тем самым, они обеспечивают лучшую защиту сбережений от инфляции.

Акционерное общество может устанавливать ограничения на количество акций, находящихся у одного акционера.

Обыкновенная акция может быть продана или уступлена ее владельцем какому-либо лицу без дополнительного разрешения или согласования. Держатели обыкновенных акций имеют право на получение дивидендов.

При ликвидации акционерного общества акционеры имеют право на получение части его активов, оставшихся после удовлетворения требований кредиторов, пропорционально доле принадлежащих им акций в общем их объеме.

Уставом акционерного общества помимо обыкновенных акций может быть предусмотрен выпуск привилегированных акций, дающих их владельцам ряд дополнительных прав. Дивиденд по привилегированным акциям устанавливается в форме гарантированного фиксированного процента и должен выплачиваться до их распределения между держателями обыкновенных акций. Привилегированные акции не дают право голоса, которым наделены обыкновенные акции.

Привилегированные акции не могут быть выпущены на сумму, превышающую 10% уставного капитала акционерного общества.

В акционерном обществе предусматривается наличие трех органов управления, целесообразность существования которых подтверждается многолетней практикой деятельности акционерных обществ в капиталистических странах.

Это Общее собрание акционеров и Совет директоров в качестве “законодательных органов” и служба Генерального директора или Правление в качестве исполнительного.

Высшим органом акционерного общества является Общее собрание акционеров. Голосование на общем собрании проводится по принципу: одна акция - один голос.

Кроме этого в акционерном обществе может быть наблюдательный совет, осуществляющий контроль за деятельностью исполнительного органа; в состав наблюдательного совета входят обычно представители трудового коллектива, профсоюзных и других общественных организаций.

Контроль за финансово-хозяйственной деятельностью правления акционерного общества осуществляет ревизионная комиссия.

Участие в акционерном обществе сопряжено с риском и ответственностью акционера. Риск акционера заключается в отсутствии гарантий получения фиксированных дивидендов от деятельности акционерного общества, в потенциальной возможности обесценивания сбережений, вложенных в акции или даже их полной потери. Ответственность акционеров связана с невозможностью требовать от акционерного общества возврата средств, внесенных при покупке акций.

К недостаткам акционерного общества в первую очередь следует отнести проблему увязки интересов дирекции акционерного общества и акционеров.

Практически невозможно выработать такой хозяйственный механизм, который одновременно учитывал бы во многом взаимоисключающие интересы работников - собственников и наемных работников. Также к недостаткам акционерного общества можно отнести сложность в организации и проведении собраний в больших акционерных обществах и обязательность публикации годовых отчетов своей деятельности.

Многообразие форм собственности является основой для создания различных организационно-правовых форм предприятий. Преобразования предприятий строительного комплекса в разнообразные новые структуры и формирования (АО, товарищества, ассоциации, концерны) отражает как общие глубинные тенденции развития народного хозяйства, так и специфические, присущие капитальному строительству. Благодаря сложившимся договорным связям между участниками строительства единство строительного комплекса пока сохраняется, но в ходе реформ идет его дробление на ряд самостоятельных структур, на что последовательно ориентирует и Российское законодательство. В то же время все более отчетливо осознается опасность не переступить ту грань, за которой наступает полная дезинтеграция строительного комплекса.

Разворачивая деятельность структур нового типа, важно четко представлять специфические черты их правового положения, а также возможные пути его совершенствования.

# 4. СУБЪЕКТЫ ПРАВ СОБСТВЕННОСТИ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ.

Субъектами хозяйственной деятельности могут быть:

* граждане РФ, не ограничиваемые в установленном порядке в своей дееспособности;
* граждане иностранных государств и лица без гражданства в пределах полномочий, установленных законодательством РФ;
* объединения граждан - коллективные предприниматели (партнеры).

С учетом реального положения вещей следует признать, что основными участниками хозяйственных отношений являются не индивидуальные предприниматели, а юридические лица - специально созданные организации. Возникновение конструкции юридического лица продиктовано необходимостью ограничения риска возможных финансовых и имущественных потерь для его учредителей, а также для организованного слияния некоего количества мелких вкладов в крупный капитал. Юридическое лицо постольку становится самостоятельным участником хозяйственных отношений, поскольку оно обладает имуществом, обособленным от имущества его учредителей.

Полное правовое определение юридического лица содержится в ст. 48 ГК РФ, в соответствии с которой отличительными признаками юридического лица являются:

*организационное единство;*

*наличие обособленного имущества;*

*самостоятельная имущественная ответственность;*

*выступление в гражданском обороте от своего имени.*

В современной юридической литературе нет общепринятых признаков субъектов хозяйственного права. Однако господствующая точка зрения состоит в том, что “субъекты хозяйственного права - это организации и их подразделения, осуществляющие хозяйственную деятельность и руководящие ею, имеющие определенное имущество, обладающие хозяйственными правами и обязанностями (компетенцией), несущие ответственность за результаты своей деятельности и имеющие возможность обратиться за защитой принадлежащих ему хозяйственных прав”.

В силу этого представляется, что классифицировать субъекты хозяйственного права следует не по характеру выполняемых функций, а по характеру хозяйственной компетенции, который связан с неодинаковым проявлением признаков правосубъектности: **степенью организационного обособления, прочностью закрепления имущества, формами ответственности и защиты хозяйственных прав.**

Учитывая сказанное выше, к субъектам хозяйственного права относятся все хозяйственные образования на всех структурных уровнях, а также их центры и другие звенья. Первичным же звеном хозяйственных отношений является предприятие как структурная единица.

**Предприятием** является самостоятельный хозяйствующий субъект, имеющий свой правовой статус, созданный для производства продукции, выполнения работ и оказания услуг в целях удовлетворения общественных потребностей и получения прибыли.

Предприятие самостоятельно осуществляет свою деятельность, распоряжается выпускаемой продукцией, полученной прибылью, оставшейся в его распоряжении после уплаты налогов и других обязательств. Для осуществления производственного процесса предприятие как структурная единица наделяется имуществом и средствами. Одновременно она имеет в определенных пределах и правомочие распоряжения закрепленными за нею имуществом и средствами.

На территории России в соответствии с Законом “О собственности” могут создаваться и действовать предприятия, находящиеся в государственной, муниципальной частной собственности общественных организаций, а также предприятия смешанной формы собственности, основанные на объединении имущества иностранных государств, юридических лиц и граждан.

Экономика России известна как смешанная экономика. Под этим понимается, что определенная часть или сектор национального хозяйства страны в виде частной собственности принадлежит и управляется частными гражданами либо индивидуально, либо коллективно, в то время как другая его часть в виде государственной собственности принадлежит и управляется учрежденными правительством или местными органами власти организациями.

Существуют *первичные* и *вторичные* субъекты собственности.

**Первичный субъект** - человек, так как он - основная, неделимая и несуммируемая часть общества.

**Вторичными субъектами** становятся всевозможные организации людей, из которых главным всегда является государство, как основная общественная организация.

Первичный субъект определяет частную собственность, а главный вторичный субъект - государственную собственность. В одном государстве не может быть несколько государственных собственностей, так как эта собственность имеет иерархический, древовидный характер с центром на верхнем уровне (рис.1). Отношения связанности в данном случае - отношения подчиненности верхнего уровня дерева - главного субъекта, то есть центра управления, с нижним уровнем через подчиненные субъекты.

В этом смысле частная собственность является дробной, то есть иерархически-сетевой, так как имеет множество центров управления (рис.2).Она наряду с вертикальными связями государственной собственности имеет вертикально-горизонтальные связи как внутри предприятий между всеми его работниками, так и между работниками предприятий данного региона. Так происходит потому, что работники являются совладельцами предприятий, земли и т.д. В данном случае предприятия верхнего и нижнего уровня являются равноправными партнерами, а не находятся в административной зависимости, как при государственной собственности. Возникающий на предприятии нижнего уровня ущерб передается на предприятия верхнего уровня через уменьшение его отчислений, предусмотренных законодательством налогов от доходов. Но обратного движения не происходит. То, что мы подразумеваем под частной собственностью, фактически является “частно-государственной ” собственностью, так как частная собственность без государственной существовать не может. Во всех странах со смешанной экономикой очень сильна государственная собственность, обеспечивающая связность частных владельцев с главным субъектом.

Для возможности осуществления своих функций предприятие как субъект хозяйственного права обладает соответствующими правами и обязанностями, образующими его хозяйственную компетенцию, которая является специальной, в отличие, например, от правоспособности граждан, носящей общий, универсальный характер. В целом хозяйственную компетенцию предприятия образуют права и обязанности, составляющие ее хозяйственно - правовой статус: право и обязанность планировать свою деятельность и своих подразделений, руководить ими, вступать в обязательственные правоотношения и т.д. Они возникают непосредственно из правовой нормы сразу же при создании структурной единицы, изменяются при реорганизации или пересмотре функций этой единицы и прекращаются с ее ликвидацией.

Применительно к сфере капитального строительства переосмысление понятия “хозяйственная правосубъектность” и совершенствование правового положения субъектов обусловит выбор оптимальной организационно-правовой формы каждого конкретного строительного предприятия; создание компактных структур, способных работать в саморегулирующемся режиме, исходя из возможности выполнения конкретных строительно-монтажных операций с учетом реалий материально-технического, транспортного, энергетического обеспечения, наличия финансовых и трудовых ресурсов.

В систему капитального строительства включается целый ряд функций как видов деятельности общего и специального характера. К ним относятся планирование, финансирование, материально-техническое снабжение, а также проектирование, транспортировка грузов, производство строительных материалов, изготовление строительных деталей и конструкций, а также всех видов оборудования, требующего монтажа; собственно строительное производство. Носителями этих функций выступают различные субъекты: планово-хозяйственные органы, финансирующие банки, заказчик, генподрядчик, субподрядчик, объединения и т.д. Каждая функция имеет вполне определенный объем деятельности, который распределяется между субъектами в соответствии с профилем их деятельности и занимаемым местом в иерархии управления.

В современных условиях коренной перестройки управления экономикой, связанной с резким расширением границ самостоятельности хозяйственных единиц возникает необходимость более четкого определения критерия отнесения субъекта хозяйственных отношений к участникам капитального строительства. Таким критерием должна являться исключительно связь со строительством и его конечным результатом - вводом конечного объекта в эксплуатацию. Воздействие права на организацию строительного комплекса как на объект регулирования нельзя ограничивать пределами установленных организационных форм и принятых в экономике и технике понятий.

Хозяйственно-правовое обеспечение организации строительного комплекса включает правовую регламентацию формирования организационных структур, правовое закрепление функций хозяйственных образований, правовое регулирование организации хозяйственных связей.

Функциональное разделение труда требует, чтобы каждое хозяйственное образование, его органы и подразделения выполняли определенные функции, что делает необходимым их рациональное четкое распределение и надлежащее правовое закрепление, причем функции хозяйственных образований должны соответствовать их оргструктуре и целям капитального строительства.

Таким образом, логика правового регулирования хозяйственных отношений в капитальном строительстве позволяет представить схему правового воздействия в системе хозяйственно-правового обеспечения организации строительного комплекса и сформулировать главные направления ее дальнейшего совершенствования:

* правовое обеспечение соответствия оргструктур целям капитального строительства;
* правовое обеспечение соответствия функций хозяйственных образований их оргструктуре и целям капитального строительства;
* правовое обеспечение соответствия хозяйственной компетенции субъектов их функциям;
* правовое обеспечение соответствия организации хозяйственных связей их целенаправленности.

Важным направлением является формирование и функционирование рыночных хозяйствующих субъектов как открытых, социально-ориентированных систем. Такая концепция означает поворот к рынку и потребителю. Каждая организация, функционирующая в рыночной среде, обязана самостоятельно решать не только вопросы внутренней организации, но и всей совокупности связей с внешней средой. Социальная ориентированность организаций означает, что наряду экономической функцией она выполняет и общественную роль. Последняя может рассматриваться в двух аспектах: с точки зрения ориентации на потребителя и его запросы, то есть удовлетворения потребностей общества в товарах и услугах, производимых предприятием, а также с позиций решения важнейших социальных проблем трудовых коллективов и среды обитания организации.

# 5. ГОСУДАРСТВЕННАЯ СОБСТВЕНОСТЬ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ.

Развитие рыночного хозяйствования на российском рынке происходит с учетом регионального самофинансирования и самообеспечения регионов ресурсами, формирования собственного территориального рынка, что необходимо учитывать в управлении на уровне государства.

Государственный вид собственности включает в себя:

* министерства; учреждения социального обеспечения и здравоохранения; учебные и культурные заведения; предприятия транспорта и связи, космос и вооруженные силы;
* республиканские и краевые органы власти;
* местные органы власти; государственные (муниципальные) предприятия, а также национализированные отрасли промышленности.

Государственным предприятием признается **унитарное предприятие** - коммерческая организация, не наделенная правом собственности на закрепленное за ней собственником имущество, которое является неделимым и не может быть распределено по вкладам (долям, паям), в том числе и между работниками предприятия. Имущество унитарного предприятия принадлежит ему на праве оперативного управления или хозяйственного ведения и отражается на самостоятельном балансе предприятия (ст. 113 ГК РФ).

Создание государственных предприятий на основе объединения имущества, относящегося к государственной собственности нескольких субъектов, не допускается. Организации, основанные на таком объединении, создаются исключительно в форме хозяйственных обществ.

Государственное предприятие является юридическим лицом, имеет фирменное наименование с указанием его организационно-правовой формы и наименованием субъекта, к собственности которого относится имущество предприятия.

Унитарное предприятие отвечает по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом и не несет ответственности по обязательствам собственника его имущества (ст. 113, п.5,6 ГК РФ).

Учредительным документом государственного предприятия является **устав,** утверждаемый органом, уполномоченным собственником, в котором помимо иных сведений, предусмотренных законодательством, должны указываться акт органа государственной власти, являющийся решением о его создании, предмет и цель деятельности предприятия.

Управление государственным предприятием осуществляется в соответствии с законодательством и уставом предприятия. Предприятие самостоятельно определяет структуру органов управления и затраты на их содержание. Собственник предприятия или уполномоченные им органы могут полностью или частично делегировать эти права высшему органу управления предприятия, предусмотренному его уставом (Совету предприятия, правлению и т.д.).

Руководитель государственного предприятия действует на принципе единоначалия и несет ответственность перед собственником предприятия за последствия своих действий в соответствии с законодательством РФ и заключенным с ним контрактом. Он не вправе иметь личный финансовый интерес в сделке, стороной которой является или намеревается быть предприятие.

В соответствии с проектом закона о государственных и муниципальных предприятиях, государственные предприятия действуют в следующих организационно-правовых формах:

*федеральное предприятие (федеральное казенное предприятие), основанное на праве оперативного управления;*

*государственное предприятие (государственное коммерческое предприятие), основанное на праве хозяйственного ведения.*

**Федеральное казенное предприятие**

Федеральное казенное предприятие может быть создано при выполнении одного из следующих условий:

* если осуществляемая им деятельность допускается федеральными законами исключительно для государственных предприятий;
* если преобладающая или значительная часть производимой предприятием продукции (выполняемых работ, оказываемых услуг) поставляется для федеральных государственных нужд.

Учредительным документом казенного предприятия является его устав, утверждаемый Правительством РФ. Фирменное наименование предприятия, основанного на праве оперативного управления, должно содержать указание на то, что предприятие является казенным. Права казенного предприятия на закрепленное за ним имущество определяются в соответствии со статьями 296 и 297 ГК РФ.

Российская Федерация несет субсидиарную ответственность по обязательствам казенного предприятия при недостаточности его имущества (ст.115 ГК РФ).

Руководитель федерального казенного предприятия является государственным служащим, назначение которого на должность и освобождение от нее осуществляется в порядке, установленном законодательством РФ для государственных служащих. Руководитель федерального казенного предприятия пользуется всеми правами и несет все обязательства, предусмотренные законодательством и уставом предприятия.

В случаях отказа государства от заключения с казенным предприятием государственного контракта или контрактов, обеспечивающих в совокупности закупку у предприятия не менее 50% производимой им продукции предприятие должно быть в течение 6 месяцев в установленном порядке ликвидировано или реорганизовано, в том числе путем преобразования в акционерное общество открытого типа.

**Государственное коммерческое предприятие**

Унитарное предприятие, основанное на праве хозяйственного ведения, создается по решению уполномоченного на то государственного органа или органа местного самоуправления. Учредительным документом предприятия, основанного на праве хозяйственного ведения, является его устав, утверждаемый уполномоченным на то государственным органом или органом местного самоуправления (ст. 114 ГК РФ).

Имущество государственного коммерческого предприятия формируется за счет средств, выделяемых целевым назначением из соответствующего бюджета, имущества, передаваемого предприятию собственником, доходов от собственной предпринимательской деятельности, других источников.

В уставе государственного коммерческого предприятия указывается размер его уставного фонда, который не может быть менее 1000 установленных законодательством минимальных размеров месячной оплаты труда или большей суммы, установленной законодательством РФ на дату регистрации предприятия.

Государственное коммерческое предприятие обязано:

* формировать резервный фонд в размерах, определяемых его уставом и составляющих не менее 10% от его уставного фонда, направляя на эти цели остающуюся в его распоряжении прибыль до достижения резервным фондом установленной величины;
* использовать средства резервного фонда исключительно на покрытие убытков, а также на возврат бюджетных ссуд и выплату процентов по целевым государственным кредитам в случае недостаточности средств предприятия;
* перечислять в соответствующий бюджет часть прибыли, остающейся в его распоряжении после уплаты налогов и иных обязательных платежей и формирования резервного фонда в размерах, определяемых собственником в пределах 10% чистой прибыли предприятия.

Унитарное предприятие, основанное на праве хозяйственного ведения, может создать в качестве юридического лица другое унитарное предприятие путем передачи ему в установленном порядке части своего имущества в хозяйственное ведение (дочернее предприятие).

Права государственного коммерческого предприятия на закрепленное за ним имущество определяются в соответствии со статьей 295 ГК РФ.

Степень имущественной обособленности у различных предприятий различна.

Так, степень имущественной обособленности государственных унитарных предприятий, не являющихся собственниками переданного им государственного имущества, выражается в закреплении за ними такого имущества на праве хозяйственного ведения. Ясно, что по отношению к этому имуществу предприятие обладает меньшей совокупностью прав, нежели собственник по отношению к своему имуществу.

Собственник имущества, находящегося в хозяйственном ведении, в соответствии с законом решает вопросы создания предприятия, определения предмета и целей его деятельности, его реорганизации и ликвидации, назначает руководителя предприятия, осуществляет контроль за использованием по назначению и сохранностью принадлежащего предприятию имущества. Собственник имеет право на получение части прибыли от использования имущества, находящегося в хозяйственном ведении предприятия.

Предприятие не вправе продавать принадлежащее ему на праве хозяйственного ведения имущество, сдавать его в аренду, отдавать в залог, вносить в качестве вклада в уставный (складочный) капитал хозяйственных обществ и товариществ или иным способом распоряжаться этим имуществом без согласия собственника.

Учреждения, не являющиеся собственниками закрепленного за ними имущества, владеют и пользуются им на праве оперативного управления. Права такого юридического лица по отношению к закрепленному за ним имуществу еще уже, чем при осуществлении права хозяйственного ведения. Такое предприятие вправе отчуждать или иным способом распоряжаться за ним имуществом лишь с согласия собственника этого имущества. При переходе права собственности на учреждение к другому лицу это учреждение сохраняет право оперативного управления на принадлежащее ему имущество.

Действовавшая ранее схема взаимоотношений государства и хозяйственных субъектов строительной отрасли предполагала возможность управления строительными организациями только через вертикальные структуры и связи управления посредством командно-административного воздействия. В настоящее время такая схема для основной массы функционирующих строительных организаций устарела.

Командно-административная система требовала от строительных организаций безупречного исполнения указаний “сверху”. При этом сами строительные организации обязаны были расходовать заработанные средства (прибыль) на производственное и социальное развитие в строго выделенных размерах, получать сырье от закрепленных за ними поставщиков и передавать готовую продукцию заранее определенным потребителям по стабильным ценам, установленным вышестоящими органами управления. Потребитель к производителю был привязан планом и создавать конкуренцию в тех экономических условиях не мог.

При переходе на новые хозяйственные отношения при преобразовании прежних органов управления всех уровней была нарушена полностью управленческая вертикаль. Кроме того, при преобразовании государственных предприятий в акционерные общества изменились принципы управления ими. Государство (или уполномоченный им орган) может прямо влиять на хозяйственную деятельность акционерного предприятия, владея контрольным пакетом акций.

Распределение строительных организаций по формам собственности представлено в нижеследующей таблице.

Таблица 4

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | Количество, тыс. ед. | Процентное отношение |
| Число организаций всего | 127,8 | 100.0 |
| В том числе по формам собственности: |  |  |
| частная | 108.7 | 85.1 |
| смешанная | 12.7 | 9.9 |
| индивидуальная | 4.7 | 3.7 |
| муниципальная | 1.7 | 1.3 |

# Таким образом, данные этой таблицы свидетельствуют о том, что государственная форма собственности теряет свои доминирующие позиции, уступая ведущую роль частным предприятиям.

# 6. МУНИЦИПАЛЬНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ.

Вместо единого общего рынка предприятиям сейчас приходится действовать в условиях раздробленности, при которой в каждом рыночном анклаве имеют место свои юридические, экономические и национальные особенности, в том числе и в ценообразовании. Намного труднее становится разрешение проблем и с производством, снабжением, организацией отношений, расчетами, планированием, маркетингом. В деятельности строительных компаний немалую роль играет давление со стороны местных органов власти с тем, чтобы в рамках производства и реализации продукции и услуг, в социальном обслуживании, политике занятости в первую очередь учитывались местные интересы.

Для развития российского бизнеса, в частности - строительного бизнеса не имеется пока серьезной правовой основы. В каждом регионе действуют свои законы, в том числе и о налогах. Решения вышестоящих органов порой так “корректируются” местными властями, что по существу вообще перечеркиваются. Все уровни управления вводят дополнительные налоги или другие аналогичные платежи. Нередко постановления центральных и местных властей противоречат друг другу, вводятся задним числом. В результате предприятия несут неожиданные убытки и оказываются на грани банкротства.

Тем не менее в теперешних условиях в России просматривается тенденция перемещения центров хозяйствования на уровень регионов, экономическая самостоятельность которых в переходный период растет. С одной стороны, это приводит к увеличению количества и сложности задач, решаемых в регионах, чему является подтверждением все вышесказанное, а с другой - существенно упрощает систему управления национальным хозяйством в целом, снижает элемент случайности и способствует росту управляемости экономики России.

Имущество, принадлежащее на праве собственности городским и сельским поселениям, а также другим муниципальным образованьям, является муниципальной собственностью. От имени муниципального образования права собственности осуществляют органы местного самоуправления в рамках их компетенции, установленных актами, определяющими статус этих органов, а также юридические лица и граждане.

Имущество, находящееся в муниципальной собственности, закрепляется за муниципальными предприятиями и учреждениями во владение, пользование и распоряжение в соответствии со ст. 294, 296 ГК РФ.

Средства местного бюджета и иное муниципальное имущество, закрепленное за муниципальными предприятиями и учреждениями, составляют муниципальную казну соответствующего городского, сельского поселения или другого муниципального образования (ст.215 ГК РФ).

Муниципальное предприятие учреждается местными органами. Имущество муниципального предприятия образуется за счет ассигнований из средств соответствующего местного бюджета и (или) вкладов других муниципальных предприятий, а также полученных доходов. Указанное имущество передается в хозяйственное ведение предприятию в лице его трудового коллектива.

Руководитель муниципального предприятия пользуется правами, несет обязанности и ответственность, предусмотренные законодательством, уставом предприятия и заключенным с ним контрактом.

Уставом предприятия могут быть определены другие категории должностных лиц, нанимаемых по контракту, заключаемому с собственником или уполномоченным им органом.

Контроль за деятельностью муниципальных предприятий осуществляется органами, уполномоченными собственником. Годовой баланс и отчет о финансово-хозяйственной деятельности предприятия предоставляется соответствующему органу.

Степень имущественной обособленности муниципальных унитарных предприятий, не являющихся собственниками переданного им имущества, выражается в закреплении за ними такого имущества на праве хозяйственного ведения. Ясно, что по отношению к этому имуществу предприятие обладает меньшей совокупностью прав, нежели собственник к своему имуществу.

Учреждения, не являющиеся собственниками закрепленного за ними имущества, владеют и пользуются им на праве оперативного управления. Права такого юридического лица по отношению к закрепленному за ним имуществу еще уже, чем при осуществлении права хозяйственного ведения.

Муниципальное унитарное предприятие, которому имущество принадлежит на праве хозяйственного ведения или оперативного управления, владеет, пользуется и распоряжается этим имуществом в пределах, определяемых в соответствии с Гражданским Кодексом.

Права собственника в отношении имущества, находящегося в хозяйственном ведении, а также суть оперативного управления, отражены в статьях 295, 296.

На фоне сложившейся ситуации, характеризующейся расформированием крупных образований строительной отрасли и возникновением новых организационных формирований, в результате чего раздробленность строительного комплекса может стать неконтролируемой, проблема направления деятельности строительных организаций в единое русло в соответствии с целями и задачами, стоящими перед данным регионом, становится все более актуальной. Решению ее во многом может способствовать выбор для строительных организаций таких организационно-правовых форм, которые отвечали бы требованиям функционирования в рыночных условиях, обладали гибкостью и жизнеспособностью, и в то же время обеспечивали необходимое единение строительного комплекса региона.

В настоящее время многие муниципальные предприятия могут преобразовываться в акционерные общества. Преимущественный выбор именно этой организационно-правовой формы объясняется тем, что акционерное общество является наиболее формой для крупных предприятий с долгосрочными целями бизнеса. АО могут иметь неограниченный срок существования, благодаря выпуску акций они получают более широкие возможности в привлечении дополнительного капитала по сравнению с некорпорированным бизнесом. Существование такого общества не зависит от состава акционеров.

В случае преобразования муниципального унитарного предприятия в АО изменения претерпевает и его имущественная обособленность: акционеры имеют в собственности лишь акции общества, сохраняя при этом на переданное имущество обязательственные права на выделение им доли, но только при ликвидации самого акционерного общества. Имущество же, собственником которого ранее являлись в лице муниципального образования местные органы самоуправления, отныне принадлежит акционерному обществу как юридическому лицу.

В результате приватизации строительные организации преобразовываются в акционерные общества открытого и закрытого типа. Для строительных организаций бывших строительных министерств характерно создание закрытых АО, что обусловливалось преобразованием арендных предприятий в АО. Кроме того, закрытые АО создаются преимущественно крупными хозяйственными структурами. По своей организационной и правовой сущности ЗАО очень близки к ООО. С точки зрения учредителя, данные формы по своей экономической сущности идентичны, хотя имеются принципиальные различия.

В таблице 5 представлены сравнительные характеристики АО и ООО. Они отражают различия в регламенте регистрации общества, условиях выхода участников из него и других аспектов деятельности.

При выходе из состава ООО любого из участников активы общества могут уменьшиться и оказаться ниже установленного уровня. А это ведет к ликвидации общества, так как согласно законодательству при выходе участник может потребовать выдачи причитающейся ему доли. В ЗАО при выходе участника происходит передача принадлежащих ему акций другому участнику, а активы общества остаются неизменными. Ликвидация ООО может быть осуществлена только при единогласном решении всех участников, а в случае ЗАО для принятия подобного решения нужна его поддержка со стороны акционеров, присутствующих на собрании и владеющих не менее 3/4 голосующих акций. При явке акционеров, являющихся владельцами 50% голосующих акций, что обеспечивает правомочность собрания, за решение о ликвидации ЗАО должны проголосовать участники, владеющие 37, 5% общего числа акций.

Существуют различия в процедуре изменения состава участников обществ. В ЗАО процедура выхода участника (акционера) сопровождается переоформлением прав на принадлежащие ему акции и изменениями в реестре акционеров. В ООО для оформления выхода участника из общества или передачи его доли другому лицу необходимо изменить устав и перерегистрировать новую редакцию в регистрационной палате, налоговой инспекции и других органах, что сопряжено со значительными материальными затратами.

Отличительные особенности ЗАО и ООО имеют юридическую силу лишь в том случае, когда АО осуществило регистрацию эмиссии акций, так как в противном случае ЗАО функционирует как ООО. Регистрация эмиссии ценных бумаг - обязательный атрибут организационно-финансовой деятельности ЗАО.

Таблица 5

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **ОТЛИЧИТЕЛЬНЫЕ ОСОБЕННОСТИ СОЗДАНИЯ И ОРГАНИЗАЦИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ООО И АО** | | |
| ***Аспекты деятельности*** | ***ЗАО*** | ***ООО*** |
| 1. **Создание и регистрация общества**   1.1. Состав учредительных документов | Протокол собрания учредителей, устав | Протокол собрания учредителей, учредительный договор, устав |
| 1.2. Регистрация эмиссии акций | Обязательная регистрация в органах ФКЦБ РФ | Акции не выпускаются |
| **2. Выход участника из общества** | Продажа, дарение или передача акционером принадлежащих ему акций | Возвращение участнику его доли имущества по действительной стоимости на момент выхода из общества в денежной форме, либо имущества в натуральном виде |
| **3. Изменение состава участников** | Изменение реестра акционеров | Изменение устава и его регистрация в регистрационной палате, налоговой инспекции, внебюджетных фондах |
| **4. Аудиторская проверка** | Обязательна 1 раз в год по требованию акционеров, имеющих до 10% голосующих акций, проводится независимо от годовой | Не обязательна, как годовая. Может проводиться по требованию одного из участников общества |
| **5. Ликвидация общества** | По решению 3/4 голосующих акций, присутствующих на собрании | Только при единогласном решении всех участников общества |
| **6. Взаимное проникновение капитала при создании дочерних предприятий** | Возможно взаимное влияние | Только одностороннее влияние материнского общества на дочернее |

Формирование рыночных структур происходит не всегда равномерно у всех участников строительной продукции: проектировщиков, заказчиков, субподрядчиков, предприятий стройиндустрии, транспорта и т.д. В этой ситуации большое значение при дальнейшем совершенствовании их правового положения и обеспечении свободы выбора организационно-правовых форм имеет сохранение общности экономических интересов всех участников строительства в данном регионе.

# 7. ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ СУБЪЕКТЫ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

Единоличное владение связано с индивидуальной хозяйственной деятельностью, направленной на получение личного дохода или прибыли. Частная (индивидуальная) хозяйственная деятельность осуществляется от своего имени и на свой риск.

На территории Российской Федерации индивидуальные предприниматели имеют те же права, что и юридические лица. Впрочем, физическое лицо в целях извлечения прибыли может не только учредить юридическое лицо и получать прибыль от его деятельности, но и вправе заниматься индивидуальной предпринимательской деятельностью без образования юридического лица, что имеет ряд особенностей.

Согласно закону (п.1 ст.23 ГК РФ) физическое лицо приобретает статус индивидуального предпринимателя с момента его государственной регистрации, после чего оно имеет возможность заниматься бизнесом в соответствии с правилами, регулирующими деятельность коммерческих юридических лиц. Предприниматель может совершать любые, не запрещенные законом сделки, заключать контракты, в том числе трудовые и подрядные договоры с наемными работниками и исполнителями, открывать счета в кредитных учреждениях и распоряжаться находящимися на них денежными средствами.

Индивидуальный предприниматель несет полную и неограниченную ответственность за результаты своей деятельности. В случае образования долга он расплачивается всем своим имуществом.

Единоличный собственник имеет право:

* создавать предприятия;
* приобретать какое-либо имущество или имущественные права;
* использовать имущество других лиц или даже предприятий, если это оговорено соглашением;
* нанимать и увольнять работников;
* получать определенный кредит и открывать счет в банке;
* самостоятельно распределять прибыль от предпринимательской деятельности, оставшуюся после уплаты подоходного налога.

Каждое физическое лицо может использовать имеющиеся у него в индивидуальной собственности имущество по своему усмотрению. Единоличный собственник имеет право как создавать предприятия, так и вкладывать свой капитал в другие сферы деятельности, извлекая из этого прибыль. Количество и стоимость имущества законом не ограничиваются.

**Индивидуальным частным предприятием** является предприятие, принадлежащее гражданину на праве собственности или членам его семьи на праве общей долевой собственности, если иное не предусмотрено договором между ними.

Имущество индивидуального частного предпринимателя формируется из имущества гражданина (семьи), полученных доходов и других законных источников. Индивидуальное предприятие может быть образовано в результате приобретения гражданином (семьей) государственного муниципального предприятия.

Собственник индивидуального частного предприятия ведет дело за свой счет, лично занимается управлением и несет личную ответственность за обеспечение его необходимыми средствами, самостоятельно принимает решения. Его вознаграждением является полученная в результате предпринимательской деятельности прибыль, но наряду с этим он принимает на себя весь риск от потерь в случае банкротства.

Юридическое оформление индивидуального частного предприятия предусматривает регистрацию его устава в государственных органах, получение лицензии, в случае необходимости, на те виды деятельности, которыми занимается предприятие, предоставление декларации о состоянии финансов, соблюдение действующего законодательства о найме на работу, если применяется труд других лиц, а также инструкций и соответствующих требований к качеству сырья.

Индивидуальная хозяйственная деятельность прекращается по решению самого предпринимателя (собственника) или суда. Суд вправе прекратить индивидуальную деятельность в случае признания частного предпринимателя банкротом или из-за нарушения действующего законодательства.

Вместе с тем нельзя упускать из вида, что по своему правовому статусу индивидуальный предприниматель в первую очередь является все же гражданином, физическим лицом. Так, индивидуальному предпринимателю разрешается иметь в собственности только то имущество, которым вообще вправе обладать граждане. С другой стороны, он как гражданин в отличие от юридического лица может наследовать и завещать свое имущество. В случае смерти единоличного собственника все его права и обязанности переходят к его правопреемникам.

Также единоличный собственник имеет возможность заниматься любой законной деятельностью, а также работать в государственных и частных структурах при условии, что эту должность или работу разрешено совмещать с предпринимательством. Единоличный собственник может иметь права как имущественного, так и неимущественного характера: права автора литературного или художественного произведения, научного открытия или изобретения либо охраняемого законом творческого результата. Кроме того, он наделен правами на защиту чести, достоинства и деловой репутации, а также неприкосновенности личной жизни.

Преимущества индивидуальных частных предприятий определяются, в частности, тем что контрагенты, как правило, известны предпринимателю и он может незамедлительно реагировать на изменение их потребностей и запросов.

Индивидуальному предпринимательству свойственна гибкость, возможность оперативного принятия решений, так как нет необходимости тратить время на консультации с партнерами для решения вопросов.

К недостаткам индивидуальных частных предприятий можно отнести ограниченность финансовых ресурсов, лимитированных личными средствами и возможностями займа. Это обусловливает и ограниченность масштабов бизнеса узкими рамками капитала, суженность перспектив достижения крупномасштабного производства, слабую конкурентоспособность и большую зависимость от внешней среды.

Нельзя не отметить, что в настоящее время в России предпринимаются меры, направленные на поддержку малого бизнеса, в том числе индивидуальных предпринимателей, которым должны предоставляться льготные кредиты, информационное, технологическое и кадровое содействие. В качестве одной из таких мер для индивидуальных предпринимателей установлен упрощенный режим налогообложения.

Малое предпринимательство выступает структурообразующим фактором экономики. Крупные предприятия, составляющие стержень любой отрасли, всегда воплощают результаты структурных изменений и в этом смысле олицетворяют стабильное “консервативное” начало экономики. Предприятия же малые, готовя почву для становления новых видов производств и рынков новых изделий, впервые осваивая научно-технические открытия, продвигая инновационные процессы, функционируют в качестве революционного, инициирующего структурные сдвиги начала, сопрягаемого с предприимчивостью деловых людей.

Серьезные структурные народнохозяйственные изменения происходят тем быстрее и эффективнее, чем выше мера их социальной бесконфликтности. Здесь также велика роль индивидуальных частных предприятий, которые способны мобильно обеспечивать новые рабочие места доля поглощения людей, высвобождаемых при закрытии или перепрофилировании крупных предприятий. Небольшие предприятия во многом повышают жизнеспособность крупных, их конкурентоспособность, оперативно приводя ассортимент производимой продукции в соответствие с достижениями науки и техники.

# 8. ПРИВАТИЗАЦИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО И МУНИЦИПАЛЬНОГО ИМУЩЕСТВА В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

Приватизация является одним из важнейших процессов во всех отраслях народного хозяйства, в том числе и в сфере капитального строительства. Поскольку рынок недвижимости тесно связан со строительной отраслью, то знание законов функционирования этого рынка позволит строительным организациям эффективнее проводить работу по вопросам преобразования или реализации производственных (в том числе и незавершенных) объектов собственности.

В период плановой экономики в собственности государства находились земля, недра, леса, объекты производственного назначения, все виды транспорта, средства связи, кредитные учреждения, организованные государством сельскохозяйственные, торговые, коммунальные и иные предприятия, а также основной жилой фонд в городах и поселках городского типа. Объекты исключительной собственности государства (земля, недра, вода, леса) изымались из товарного оборота и не проводились по балансу тех предприятий и организаций, которым были предоставлены в пользование и распоряжение. Рынок недвижимости в этот период был представлен только жилым фондом частного сектора, сделки совершались нотариально, инфраструктура рынка отсутствовала.

Только с принятием Закона о собственности в 1990 г., а теперь с закреплением новых принципов в Гражданском Кодексе РФ появилась основа для формирования рынка недвижимости с разветвленным предметом деятельности (земля, объекты жилого и нежилого фонда).

Согласно ст. 217 ГК РФ, имущество, находящееся в государственной или муниципальной собственности, может быть передано его собственником в собственность граждан и юридических лиц в порядке, предусмотренном законами о приватизации государственного и муниципального имущества.

При приватизации государственного и муниципального имущества предусмотренные Кодексом положения, регулирующие порядок приобретения и прекращения права собственности, применяются, если законами о приватизации не предусмотрено иное. Основания приобретения права собственности отражены в ст. 218 ГК РФ, которая гласит, что право собственности на плоды, продукцию, доходы, полученные в результате использования имущества, приобретается лицом, использующим это имущество на законном основании, если иное не предусмотрено законом, иными правовыми актами или договором об использовании этого имущества. Право собственности на имущество, которое имеет собственника, может быть приобретено другим лицом на основании договора купли-продажи, мены, дарения или иной сделки об отчуждении этого имущества.

В случае реорганизации юридического лица право собственности на принадлежащее ему имущество переходит к юридическим лицам - правопреемникам реорганизованного юридического лица.

В статье 219 ГК РФ наиболее близко затрагивается возникновение права собственности применительно к строительной сфере: “Право собственности на здания, сооружения и другое вновь создаваемое недвижимое имущество, подлежащее государственной регистрации, возникает с момента такой регистрации”.

В 1992 году было проведено разграничение государственной собственности в РФ, и выделены следующие виды собственности:

* федеральная;
* государственная собственность субъектов Федерации, а также городов Москвы и Санкт-Петербурга;
* муниципальная собственность.

По решению собственника в порядке, предусмотренном законами о приватизации, имущество, находящееся в государственной или муниципальной собственности, может отчуждаться в собственность граждан и юридических лиц (ст. 235 ГК РФ).

Процесс приватизации позволил перевести часть имущества из государственной собственности в общую (долевую, акционерную и кооперативную), а также частную Уже сам процесс приватизации предопределил наличие рынка недвижимости: с одной стороны появляется продавец с предложением товара, с другой - покупатель. Первым поставщиком товара на этом рынке, безусловно, стало государство. К этому времени в России отсутствовала какая-либо инфраструктура рынка недвижимости, поэтому товарные биржи взяли на себя функцию первых продавцов.

Формирование рынка недвижимости должно быть основано на полной инвентаризации объектов по всем формам собственности. При этом необходимо четкое определение, какие объекты и на каких условиях подлежат отчуждению и что не принадлежит приватизации, когда речь идет о государственной собственности. Подобный учет объектов должен быть проведен по всем регионам.

К настоящему времени произошли значительные перемены и функциональные разграничения. Так, продавцами государственной и муниципальной собственности выступают фонды имущества, появились риэлтерские структуры, которые осуществляют помощь фондам имущества, а также приватизированным предприятиям и физическим лицам вести продажу недвижимости. Подошло время развития вторичных продаж недвижимости и прочего имущества после завершения приватизации и выкупа имущества у государства и муниципалитета.

Нельзя отрицать, что приватизация государственной собственности стала одним из ключевых механизмов реформирования экономики России. В значительной части работ, посвященных приватизации, утверждается, что смена собственности - ключ к повышению эффективности производства, хотя никакого автоматизма в этой связке нет.

Законодатель пока не пошел на признание повсеместно частной собственности за ведущими предприятиями, хотя отверг право оперативного управления и ввел право полного хозяйственного ведения, тем самым предоставив предприятию более широкие возможности, близкие к тем, которые дает право собственности. Однако получение права полного хозяйственного ведения не превратило государственное предприятие в собственника. Хотя имущественное право собственников и сконструировано по модели права собственности, но из-за различных правовых отношений принадлежности имущества либо государству, либо предприятию имеют место несовпадающие, неодинаковые по содержанию правомочия. В условиях постепенного сокращения объема полномочий государства как собственника реально встает вопрос о гарантиях стабильности частной собственности конкретных субъектов.

Много вопросов вызывает разграничение собственности на государственную и муниципальную, а предприятий соответственно - на государственные и муниципальные. Речь идет о формировании реального класса собственников, наделенных имуществом для ведения предпринимательской деятельности. Многочисленные споры, возникающие при разграничении уровней собственности, связаны с тем, что в действующем законодательстве заложены две взаимоисключающие тенденции. Одна направлена на сохранение имущественного единства предприятия, другая - на дробление строительного комплекса в ходе его разгосударствления, на выделение структурных подразделений из состава действующих предприятий. Такой способ получения имущественной самостоятельности ничего, кроме обострения отношений между субъектами капитального строительства не несет, так как ведет к распаду создававшихся годами сбалансированных строительных комплексов, способных производить строительную продукцию.

Подведем некоторые итоги разгосударствления собственности в строительстве.

За последние 7 лет создан и функционирует строительный рынок. На нем представлены около 128 тыс. строительных организаций различных форм собственности, 1. 1 тыс. (1%) - в муниципальной, 108.7 (85%) - в частной, 12.7 тыс. (10%) - предприятия смешанной формы собственности. В общем объеме выполняемых строительно-монтажных работ на долю государственных предприятий приходится 20%, частных - 32%, предприятий смешанной формы собственности выполняют 42% работ. Эти количественные показатели свидетельствуют о том, что государственная собственность не является более господствующей в отрасли, она - одна из множества, одна из равных. Государственная собственность обрела новых хозяев, стала частной или коллективной, но, кроме того, приватизация должна обеспечить возможность привлекать дополнительные инвестиции на развитие предприятий.

Теперь обратимся к качественным характеристикам. В результате приватизации произошло раздробление отрасли. Число строительных организаций увеличилось с 1986 г. в семь раз. Это увеличение произошло, в основном, за счет экономически неоправданного разукрупнения бывших государственных трестов и создания на их основе маломощных строительных фирм, не способных к осуществлению крупных проектов, к выполнению функций генподрядной организации. В капитальном строительстве после распада монополий возникают в основном мелкие и средние предприятия, причем далеко не все из них могут безболезненно адаптироваться к условиям рынка. Отсюда очень низкий уровень конкурентной борьбы между генподрядными организациями и чрезмерно высокая конкуренция среди субподрядных организаций.

Увеличение числа маломощных предприятий отразилось на производительности труда в строительстве, понизив ее примерно на 25%. Все возрастающее количество подрядных организаций привело к потере у управляемости строительным комплексом. Раздробленность, разобщенность строительных организаций, разнонаправленность их деятельности стали причиной нарушения технологических и хозяйственных связей. Все это негативно сказалось на эффективности деятельности строительных организаций. Устойчивый рост числа убыточных предприятий (до 30 % в 1998 г.), снижение нормы прибыли (до 21%), увеличение фактических затрат на один рубль строительных работ по предприятиям всех форм собственности без исключения, постоянное падение объемов подрядного строительства - яркое тому подтверждение. Таковы итоги приватизации в строительстве.

За последние годы работа по формированию рынка недвижимости весьма существенно продвинулась в крупных городах - Москве, Санкт - Петербурге и областях, центрами которых они являются. Практически же каждый регион России имеет особенности построения свободных экономических зон, условия формирования рынка недвижимости, которые необходимо учитывать законодателям всех уровней управления при выработке мнений по тем или иным документам, регламентирующим функционирование рыночных отношений. В РФ продолжается активное формирование рынка жилья, базой для которого явилась приватизация. К началу 1999 г. приватизировано 15.8 млн. квартир или 44% жилья, подлежащего приватизации.

Стремления к сохранению единого строительного комплекса, к предотвращению ухода ряда субъектов строительства в более прибыльные сферы предпринимательства являются факторами, которые должны получить соответствующее осмысление в холдинговой концепции. Представляется, что изменение нынешнего положения и последующее развитие строительного комплекса будет происходить за счет появившихся еще в 1995 г. тенденций к интеграции производственного потенциала промышленных предприятий и финансовых возможностей институтов, что приобрело форму финансово-промышленных групп, холдинговых компаний. Интеграция строительных предприятий в крупные научно-производственные структуры, мощность которых будет позволять им осуществление значительных инвестиционных проектов, должны быть всемерно поддержана со стороны государства, потому что именно они составят базу конкурентоспособного, высокоиндустриального строительного комплекса России.

# ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Сегодня мы являемся свидетелями ситуации, когда промышленные предприятия начинают брать на себя инициативу в тех сферах, которые раньше всецело контролировались государством, и действуют в качестве независимых источников инициативы. Однако существуют некоторые мощные сдерживающие факторы, препятствующие дальнейшему структурному развитию предприятий в условиях рыночной экономики переходного типа. К ним относятся: до сих пор не решенные вопросы собственности и приватизации; неопределенность вокруг фактической роли правительства в стимулировании экономической активности и степени его вмешательства; отсутствие институтов, поддерживающих существование рыночной экономики, таких как, к примеру, банки; сравнительно небольшой опыт управления компаниями в рыночных условиях у российских менеджеров. Это предопределило необходимость формирования новой управленческой парадигмы, положения которой должны выражать объективные потребности реформируемой экономики и общества в целом; она должна выявить главные, ключевые моменты, использование которых при построении новой системы управления поможет нашей стране ускорить переход к рыночной экономике и осуществить его с наименьшими потерями для общества.

Подавление, искажение рыночных инструментов было особенно характерно для капитального строительства, которое считалось основой развития всей системы и важнейшей отраслью народного хозяйства. Особенное значение имела она в бывшем СССР - в силу необходимости создания его военной мощи, быстрого роста городского населения, неразвитой инфраструктуры. Именно поэтому командно-распределительная система наиболее сильно укреплялась в инвестиционной сфере и в строительстве.

Теперь же строительная индустрия России оказалась в эпицентре рыночных преобразований. Это имело место и ранее - все новые веяния в экономике в первую очередь распространялись или, точнее, внедрялись именно в строительстве. Примером могут служить такие кампании, как переход на “самоокупаемость и самофинансирование”, бригадный и коллективный подряд, распространение кооперативов и, наконец, массовый переход на “аренду” в конце 80-х годов. Последнее имело особенно большое значение для современного состояния отрасли.

Вместе с командной экономикой рухнула вся линейно-штабная система управления инвестиционным процессом и, в том числе, в строительстве. Строительные организации получили свободу действий и, в то же время, стали ответственными сами за себя. Это - огромный психологический, социальный и экономический сдвиг, который для многих руководителей и коллективов оказался крайне болезненным, что не могло не сказаться в снижении производительности труда и падении объемов строительно-монтажных работ.

Кроме того, в России происходит процесс разукрупнения строительных компаний и их демонополизация. Появление компаний среднего размера является результатом распада крупных трестов, выхода из их состава структурных подразделений, обретающих права юридических лиц. Этот процесс “измельчения” крупных организаций, характерный для рыночной экономики, идет с неизбежными сложностями, и не всегда приносит положительные плоды. В России наблюдаются различные тенденции - от полного отделения строительных управлений до их последующего воссоединения в прежних трестах, но на другой основе, преимущественно с учетом реализации холдинговой концепции.

Происходят коренные изменения в источниках инвестиций в строительство, в системе участников инвестиционной деятельности и их взаимоотношениях. На смену инвестированию из госбюджета в распределительном режиме приходит разнообразие инвесторов. Федеральный бюджет России финансирует лишь то, что является федеральной собственностью. Усилилось инвестирование из местных источников и, главное, компаний и частного сектора.

Развитие находит тендерная система получения подрядов, что способствует созданию конкуренции, выявлению сильнейших, снижению цены строительства, сокращению сроков и повышению качества строительства. Особое значение при этом должно придаваться составлению контракта - основного юридического документа, фиксирующего не только разнообразные условия сделки, но и финансовые взаимоотношения, а также права и ответственность сторон.

Важное практическое значение имеет проблема внутренней организационной и производственной структуры строительных компаний, а также находящаяся в непосредственной зависимости от этого проблема выбора организационно - правовой формы.

Создание рыночного механизма регулирования всех сфер экономической деятельности как в народном хозяйстве, так и в строительной отрасли, сопровождался изменением прежних и появлением новых форм собственности. Для переходной российской экономики, то есть экономики, где важнейшее значение имеет не просто функционирование сложившихся связей и элементов, а действие их в новых условиях, вопрос собственности является одним из главных. Частная и общественная формы собственности - два крайних полюса, где индивидуальная капиталистическая собственность относится к первому, а государственная - ко второму. Акционерная, кооперативная и коллективная организационно - правовые формы, соответствуя переходным формам собственности, находятся между ними.

Законодательно закреплено равенство всех организационно - правовых форм, а также следующие их виды: акционерные общества, общества с ограниченной ответственностью, общества с дополнительной ответственностью, полные товарищества, коммандитные товарищества, государственные и муниципальные унитарные предприятия, а также предприятия, находящиеся в единоличной собственности. Каждая компания должна иметь возможность так выбирать организационно - правовую форму, как она считает необходимым в соответствии с ее коммерческими целями, оставаясь при этом в рамках закона.

Непрерывный поиск наиболее прогрессивных организационно - правовых форм направлен на создание таких систем, которые позволили бы сочетать современные жесткие требования рынка к техническому уровню и качеству продукции, растущую степень индивидуализации потребительских запросов с минимизацией стоимости и сроков реализации. Кроме того, организационно - правовая форма должна четко обрисовывать права и обязанности участников производственного процесса, возникающие при движении факторов производства и созданного продукта, распределении прибыли, а также в процессе приобретении и отчуждения имущества предприятия. Выбор формы предприятия является важнейшим стратегическим вопросом и зависит от личных пристрастий и вкусов, но, в основном, определяется объективными условиями - сферами деятельности, наличием денежных средств, плюсами и минусами самых форм предприятий.

В строительной индустрии России взамен типизации строительных трестов и управлений все больше приходит разнообразие строительных компаний и фирм - как по формам собственности, по организационно - правовому их статусу, так и по их размерам, задачам. Наиболее распространенной формой приватизации строительных предприятий в России стало акционирование. Строительные компании можно подразделить на несколько групп, отличающихся построением своего менеджмента.

Первая группа- строительные тресты, преобразованные в акционерные общества в процессе их приватизации. Внутри этой группы следует выделить две подгруппы: во-первых, оставшиеся едиными акционерными обществами со структурными подразделениями (управлениями), не имеющими статуса юридических лиц; во-вторых, тресты, распавшиеся на самостоятельные акционерные общества с правами самостоятельных предприятий.

Вторая группа - вновь возникшие строительные фирмы, являющиеся, как правило, или прежними кооперативами (ставшие товариществами с ограниченной ответственностью) или частными предприятиями.

И для тех, и для других в современных условиях особенное значение приобретает выбор наиболее экономичных решений при планировании капитальных вложений, проектировании объектов капитального строительства, эксплуатации промышленных предприятий. При оценке деятельности хозяйствующих субъектов экономичность принятых решений характеризуются системой финансовых коэффициентов, ликвидность и платежеспособность, деловую активность и рентабельность предприятия, а также надежность (безопасность) выполнения предприятием своих обязательств (по продолжительности строительства, по качеству возводимых объектов). Выполнение данных требований, предъявляемых к строительной организации в данных условиях, равно как и переход к рыночной экономике в целом, невозможен без изменений базисных отношений собственности, поскольку движущей силой экономического развития в условиях рынка является именно интерес собственника, нацеленный на получение наилучшего экономического результата.

# СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ЛИТЕРАТУРНЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Амалиев Т. О многомерности подходов и оценке состояния строительного комплекса. // Экономика строительства, 1997 г., №2, с.18-36.
2. Голынкер Е.И. строительный комплекс и хозяйственное право. - Куйбышев: Изд - во Саратовского университета, 1990.
3. Грабовый П.Г., Марашда Бассам Сайел, Цай Т.Н. Конкуренция и управление рисками на предприятиях в условиях рынка. – М.: Изд-во “Аланс”, 1997.– 288 с.
4. Дулич В.А. Восстановление и развитие реального сектора экономики требует крупномасштабных инвестиций. / Промышленно-гражданское строительство, 1999, № 2.
5. Иванов А.В. Правовое положение строительных предприятий: характерные черты и пути совершенствования. / Государство и право, 1994, № 7.
6. Карасев В.А. Формирование системы методов государственного регулирования хозяйственной деятельности строительных организаций. // Экономика строительства, 1998, № 2.
7. Колосов А.Ф., Лисичкин В.А. Приватизация: замыслы и действительность. / Экономика строительства, 1996, № 8.
8. Кудашов Е.А. Строительный комплекс: проблемы, решения, эффективность. – М.: Наука, 1990.– 160с.
9. Кудашов Е.А. Строительная система: переход к рынку. – М.: Наука, 1993.– 171с.
10. Лучкина В.В.,Пивень О.А. О рыночных проблемах строительных предприятий. // Жилищное строительство, 1999 г., №2, с.11-12.
11. Меркин Р.М. Формирование экономических отношений в строительстве и их анализ. // Экономика строительства, 1998, №7.
12. Основы предпринимательского дела. Благородный бизнес. / Под ред. Ю.М.Осипова. - М.: Изд - во МГУ, 1992.
13. Организация, экономика и управление строительством: Учеб. пособие для вузов / Цай Т.Н., Лаврецкий Л.Н., Лейбман А.Е., Романова К.Г.; Под ред. Цая Т.Н. - М.: Стройиздат, 1984.
14. Прыкин Б.В., Иш В.Г., Ширшиков Б.Ф. Основы управления. Производственно - строительные системы: Учеб. для вузов. - М.: Стройиздат, 1991.
15. Псарева Н.Ю. Упорядочение деятельности строительных организаций, созданных в форме закрытых акционерных обществ. / Экономика стоительства, 1997, № 11.
16. Риски в современном бизнесе. / Грабовый П.Г., Петрова С.Н., Полтавцев С.И., Романова К.Г., Хрусталев Б. Б., Яровенко С.М. - М.: Изд - во “Аланс”, 1994.
17. Строительная газета, 1999 г., № 14, 20.
18. Строительное предприятие в системе рыночных отношений: Сб. науч. тр./ Редкол. В.В. Бузырев и др.; СПбГИЭА.– СПб., 1996. – 122с.
19. Тотьев К.Ю. Предприятие и его организационно-правовая форма. / Государство и право, 1994, № 10.
20. Управление в строительстве: Учеб. для вузов. / Васильев В.М., Панибратов Ю.П., Резник С.Д., Хитров В.А. - М.: Изд - во АСВ, 1994.
21. Уткин Э.А. Курс менеджмента. Учеб. для вузов. - М.: Изд - во “Зерцало”, 1998.
22. Шапиро В.Д. и др. Управление проектами. – СПб., “ДваТрИ”, 1996.
23. Экономика переходного периода: учебное пособие./Под ред. В.В. Радаева, А.В. Бузгалина. – М.: Изд-во МГУ, 1995.– 410с.
24. Экономика отрасли. Производство строительных изделий и конструкций: Учеб. для вузов. / Мофред Ю.Б., Прыкин Б.В., Карась Л.Ю., Луговая В.П. - М.: Стройиздат, 1990.
25. Экономика строительства. / Под ред. Степанова И.С. – М.: Юрайт, 1997.
26. Яровенко С.М., Псарев К.А. Методологические подходы к структурным преобразованиям в капитальном строительстве. / Экономика строительства, 1997, № 9.