

ПОКУПАТЬ ИЛИ ПРОИЗВОДИТЬ СТРОИТЕЛЬНЫЕ МАТЕРИАЛЫ СТРОИТЕЛЬНЫМ ФИРМАМ

Нахшкарян А.М.

научный руководитель д-р физ.-мат. наук Смирнова Е.В.

Сибирский Федеральный Университет

Как и в любой отрасли, строительные компании стараются минимизировать свои затраты на производство. Одним из выходов в данной ситуации является внедрение собственного производства строительных материалов. Это крайне сложный процесс, который требует огромного количества усилий, поэтому для начала компании предстоит оценить свои возможности. Для небольшого предприятия открытие своего производства может привести к крупным потерям, так как управляются они, как правило, небольшой группой людей, которые принимают основные решения в вопросах управления предприятием. И тут выигрывает человеческий фактор: банальная нехватка времени. Острой остается так же проблема сертификации и лицензирования продукции. Каждый строительный материал должен иметь сертификат соответствия на качество продукции, санитарный и экологический сертификат, разрешение на применение на территории страны. Государственный строительный надзор следит за качеством и безопасностью строительных материалов. Поэтому, как правило, для небольшой строительной компании становится достаточно проблематичным получить лицензию на производство. К завершению, стоит отметить, что собственное производство – это узконаправленная специализированная работа, требующая высококвалифицированных управленческих кадров, затраты на оборудование, логистику, календарное планирование и многое другое.

Для малых предприятий выход видится в производстве строительных материалов, не требующих больших затрат. Таким продуктом выступает бетон. Целесообразность покупки мини-заводов по производству бетона строители объясняют тем, что некоторые крупные производители бетона нередко «недоливают» свою продукцию. Особо предприимчивый производитель может таким образом «сэкономить» до 10%. При строительстве коттеджа сумма расходов на «недолив» может доходить до 50 тыс. рублей, сколько получается при возведении многоквартирного дома – зависит от его размера. Отследить недолив на крупной стройплощадке практически невозможно, если она не организована по европейскому образцу. Производство бетонной смеси по технологии различно и не отличается повышенной сложностью. Просто следует смешать цемент, воду, песок и щебень в определенном процентном соотношении. Но сам процесс производства такого строительного материала достаточно трудоемкий. Большой объем изготовления бетона возможен только на специальном оборудовании. Для предприятия, застраивающего 1000 м² жилья в год, выгодным будет покупка небольшого стационарного завода, имеющего ряд преимуществ:

- 1) Стоимость от 450 тысяч рублей;
- 2) Полуавтоматическая линия с объемом производства 10 м³/час;
- 3) Обслуживающий персонал 2-3 человека.

На данный момент в России бетон не подлежит сертификации, следовательно, не доставит административно-правовых трудностей. В дальнейшем же, продукцию завода можно продавать небольшими партиями частным лицам, если предприятию бетон пока не требуется.

Помимо бетона, строительные предприятия используют огромный объем арматурных изделий, в частности арматурных сеток. Покупка готовой продукции (гнутой изделий, сеток) значительно дороже, нежели арматуры. Выходом для предприятия станет покупка станка для производства арматурных сеток. Для их изготовления не требуется специальной сертификации, а стоимость станка около 200000 тыс. руб. Производство не потребует отдельных площадей, гнуть арматуру можно прямо на стройке, а при производстве задействуется двое рабочих. Такое решение, поможет существенно сэкономить денежные средства предприятия, не затратив больших усилий.

Что же касается крупных строительных предприятий, то здесь большую роль играет модель ведения бизнеса. Для холдинговых компаний, с точки зрения диверсификации бизнеса, создавать и развивать собственное производство выгодно: это и снижение себестоимости строительства, и рост доходов. Однако такой вариант диверсификации, имеет и обратную сторону — это снижение мобильности бизнеса и ограничение в технологии строительства.

Холдинговые компании, имеющие свое производство, позволяют разделить весь цикл на такие этапы, как проектные работы (их производство и реализация, в том числе сторонние заказы), производство строительных материалов и их реализация, строительство объектов и отделочные работы. Для них присуще четкое календарное планирование строительства, разработка будущих объектов, они с уверенностью могут прогнозировать свое потребление строительных материалов, поэтому могут скорректировать производство с учетом своих нужд ко всему прочему, изготавливать свою продукцию, они так же могут для других предприятий. Все это позволит значительно снизить себестоимость жилья. Производить предприятие может любой материал, но наиболее целесообразным является кирпичный завод, железобетонный завод, асфальтобетонный завод. Выпуск именно материалов используемых предприятием в больших объемах, позволит существенно сократить себестоимость. Производство, к примеру, керамической плитки, может привести к некоторым сложностям. Во-первых, предстоит изучить конъюнктуру рынка, иметь дизайнерский отдел, который сможет удовлетворить требования клиентов (завод не может простаивать, и помимо производства для своих нужд, необходимо предоставлять потенциальным клиентам конкурентоспособный товар), быстро подстраиваться под нужды рынка. Такое производство потребует большой концентрации внимания, не позволит сфокусироваться на основном производстве.

Таким образом, можно подвести итог, что старт собственного производства строительного материала, сугубо индивидуальное решение предприятия, и должно основываться в первую очередь на экономическом самочувствии предприятия и на объемах его производства.