

УДК 624

А.Н.Щербаков (3 курс, каф. ТОЭС), М.Ю.Кононова, д.т.н., проф.

НОСНТНЕР – 10 ЛЕТ НА РЫНКЕ СТРОИТЕЛЬНЫХ УСЛУГ

Цель данного исследования – оценить тенденции строительной индустрии на рубеже XX-XXI века на примере наиболее успешной европейской фирмы Hochtief (Германия) и сравнить спрос и фактическую ситуацию на рынке строительных услуг.

Методы для достижения поставленных целей:

- рассмотрение десятилетней ретроспективы;
- сравнение динамики спроса на отдельные виды строительных услуг;
- сравнение тенденций реальных предложений;
- рассмотрение изменений на рынке девелоперских услуг.

Строительный рынок Германии уже несколько десятилетий представлен большим количеством средних по своим размерам предприятий, причем эти предприятия являются как германскими, так и с совместным капиталом других стран. Это положение вызывает очень острую конкуренцию на строительном рынке Германии и ставит очень высокие требования по организации и управлению перед предприятиями. В этих условиях крайне высокой конкуренции, зачастую несколько невыгодной экономической ситуации для германских фирм, компания Hochtief к началу 90-х годов сумела занять одно из ведущих мест на рынке строительных услуг Германии. 1994 год являлся отправной точкой нового пути и открытием новых масштабов для деятельности Hochtief. Общие заказы фирмы превысили рекордную отметку в 10 млрд. DM [1-8]. Эти показатели вывели компанию на совершенно новый уровень, дали возможность получения более крупных, а также иностранных проектов, но в то же время еще выше подняли планку требований перед компанией и требовали внятной и продуманной политики дальнейшего развития фирмы от руководства. Удивителен тот факт, что политика фирмы за рассмотренные последние десять лет представляет собой постоянное совершенствование и укрепление позиций, заложенных ранее. Компания ориентируется как на внутренний, так и на внешний строительный рынок. На внешнем рынке Hochtief стремится распространить свою сферу деятельности по всем континентам, получая заказы не только в Европе, но и в Азии и Северной Америке. Причем фирма стремится занять ведущие позиции в мировом соревновании, как следствие, она создала собственную систему подготовки специалистов, так, например, Hochtief заинтересована в самостоятельном обучении молодых, в том числе иностранных, специалистов различным специальностям, опираясь на собственный опыт в строительстве. Это позволяет создавать квалифицированные и специализированные рабочие и управленческие кадры.

Hochtief постоянно совершенствует и усложняет квалификационную программу подготовки и переподготовки своих работников, проповедуя тем самым современный девиз Европейского Союза «Образование через всю жизнь». Также компания финансирует и развивает исследовательскую деятельность в области строительных услуг, что позволяет постоянно повышать техническую компетенцию сотрудников и всего производства в целом, а это очень серьезное подспорье в получении крупного иностранного проекта. Внедряются новые методы по мотивации работников, повышающие их ответственность за общую производительность и качество выполняемой работы, создающие некие «нацеленные на успех команды». Внутренний рынок также перспективен для строительства, в частности, новые германские земли. Объединение Германии открыло

возможность и перспективность дополнительного внутреннего девелопмента земель Германии. К крупнейшим проектам в Германии относится строительство высочайшего в Европе бизнес-центра во Франкфурте на Майне [2], реконструкция зданий и сооружений в центре Берлина, строительство тоннелей Кельн – Франкфурт на Майне. Но все же, уже с начала 90-х годов компания Hochtief отдавала приоритет внешнему рынку. Это, возможно, объясняется постепенным переходом Европы к экономическому сближению и объединению, созданием Европейского Союза.

Твердая и уверенная позиция на внутреннем рынке позволила Hochtief получать крупные заказы на внешнем рынке. Компания постепенно сменила приоритетность строительства, несколько отойдя от гражданского строительства, уделяя большую часть внимания промышленному строительству. К последним проектам относится строительство крупнейшего подвесного моста в Дании, длиной в 6,8 км [6], аэропорта в Афинах [7], моста, соединившего Данию и Швецию [8], гидроэлектростанции в Китае [3], стадиона в Детройте [6]. На 2005 год намечено строительство высокоскоростного железнодорожного пути между городами Тайне и Каошиунг [8]. В день по этому пути будет перевозиться 300000 пассажиров с максимальной скоростью 350 км/ч. Надо отметить, что с началом нового века компания Hochtief прочно закрепилась в Азии и Северной Америке, получив заказы на дорогостоящие проекты. В завершении нельзя не упомянуть о том, что Hochtief получила несколько проектов и в России, к ним относится строительство отделения Сбербанка, автосалона Audi и торгового центра Ikea [2001]. На рис.1 представлена динамика инвестиций на внутреннем и на внешнем рынке, что хорошо иллюстрирует стабильную и процветающую фирму Hochtief.

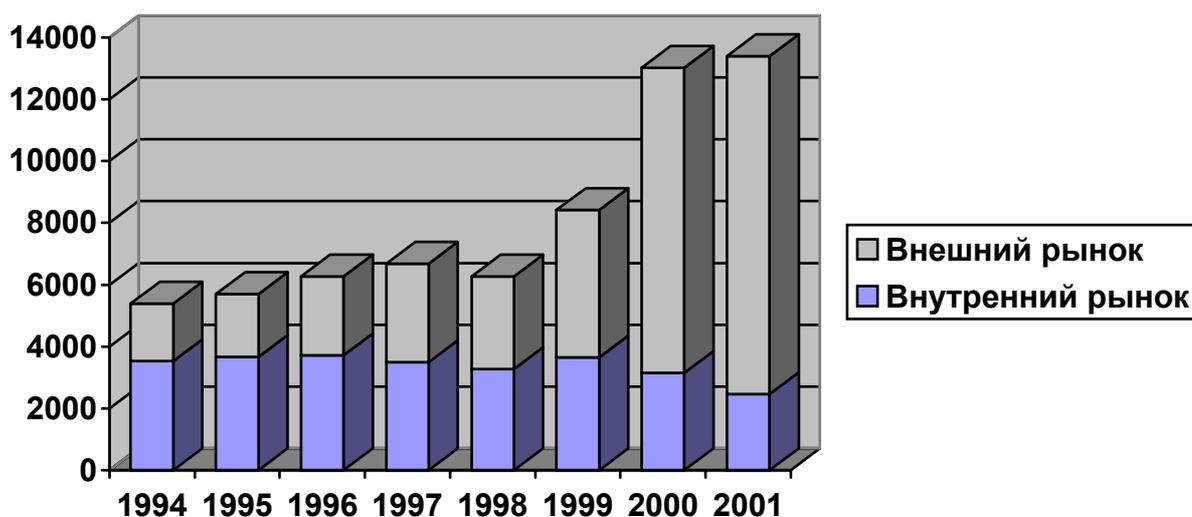


Рис. 1. Динамика инвестиций на внутреннем и на внешнем рынке за период 1994-2001 гг. (млн. Euro)

Таким образом, к основным тенденциям развития Hochtief относится стремление закрепиться на всех континентах, активное международное сотрудничество, а так же доленое участие в крупных компаниях (Leighton Holdings, Ballast Nedam, Concor). Ее стратегия включает достижение высокой конкурентоспособности за счет гибкой и мобильной организации проектов “под ключ”, использование инновационных информационных технологий, легализованных на мировом рынке строительных услуг, борьба за лучших специалистов, подготовка и переподготовка собственных кадров.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Geschäftsbericht 1994, Hochtief. 1995. 66 S.
2. Geschäftsbericht 1995, Hochtief. 1996. 68 S.
3. Geschäftsbericht 1996, Hochtief. 1997. 72 S.
4. Geschäftsbericht 1997, Hochtief. 1998. 80 S.
5. Geschäftsbericht 1998, Hochtief. 1999. 100 S.
6. Geschäftsbericht 2000, Hochtief. 2001. 131 S.
7. Geschäftsbericht 2001, Hochtief. 2002. 131 S.
8. www.Hochtief.de

