



ДОНСКОЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ  
УПРАВЛЕНИЕ ДИСТАНЦИОННОГО ОБУЧЕНИЯ И ПОВЫШЕНИЯ  
КВАЛИФИКАЦИИ

Кафедра «Организация строительства»

## Учебное пособие

# «Научные проблемы экономики в строительстве»

Авторы  
Цапко К.А.,  
Побегайлов О.А.

Ростов-на-Дону, 2017

## Аннотация

В учебном пособии рассматривается широкий круг научных проблем экономики строительства, объединенных в три раздела: «Проблемы функционирования инвестиционно-строительного комплекса», «Проблемы взаимодействия участников инвестиционно-строительного процесса», «Проблемы экономики и управления на строительных организациях».

Пособие предназначено для подготовки квалифицированных магистров по направлению 08.03.01 «Строительство» и 07.03.01 «Архитектура».

## Авторы

к.э.н., старший преподаватель  
кафедры «ОС»

Цапко К.А.

к.э.н., доцент  
кафедры «ОС»

Побегайлов О.А.



## Оглавление

<b>ВВЕДЕНИЕ.....</b>	<b>5</b>
<b>1. ПРОБЛЕМЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА.....</b>	<b>6</b>
1.1. Общие понятия о строительной отрасли и инвестиционно-строительном комплексе.....	6
1.2. Формирование инвестиционно-строительного комплекса как социально-экономической системы.....	9
1.3. Понятие регионального инвестиционно-строительного комплекса.....	12
1.4. Проблемы управления региональным инвестиционно- строительным комплексом .....	16
1.5. Проблемы государственного регулирования инвестиционно-строительного комплекса.....	18
1.6. Проблемы саморегулирования в строительстве .....	20
1.7. Проблемы реструктуризации регионального инвестиционно-строительного комплекса.....	25
1.8. Проблемы формирования и реализация государственного строительного заказа .....	31
1.9. Проблемы конкуренции и антимонопольного регулирования в строительстве.....	39
<b>2. ПРОБЛЕМЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ УЧАСТНИКОВ ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА.....</b>	<b>43</b>
2.1. Проблемы функционирования инвестиционно- строительных кластеров .....	43
2.2. Проблемы становления и развития инвестиционно- строительных кластеров .....	48
2.3. Проблемы интеграции в инвестиционно-строительном комплексе.....	51

2.4. Проблемы реализации инвестиционно-строительных проектов на основе государственно-частного партнерства	59
2.5. Девелопмент как основа формирования системы эффективных взаимоотношений между участниками инвестиционного процесса в строительстве .....	65
2.6. Трансакционные издержки в инвестиционно-строительном комплексе .....	72
<b>3. ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ НА СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ .....</b>	<b>75</b>
3.1. Проблемы развития организационных структур управления строительством .....	75
3.2. Проблемы обеспечения и управления качеством строительной продукции .....	79
3.3. Проблемы оценки конкурентоспособности продукции в жилищном строительстве.....	85
3.4. Проблемы инновационного развития строительных предприятий .....	91
3.5. Проблемы управления ресурсным потенциалом организаций строительного комплекса.....	96
<b>Список литературы .....</b>	<b>100</b>

## ВВЕДЕНИЕ

В системе национальной экономики России строительство занимает особое место, поскольку оно является одной из структурообразующих отраслей сферы материального производства, с которой связано решение проблем экономического и социального развития страны, регионов, предприятий и населения. Именно состояние развития строительства во многом определяет вектор и темпы рыночных преобразований.

В современных условиях строительство, являясь одной из наиболее значимых отраслей материального производства, оказывает решающее влияние на темпы развития других отраслей, создает материально-техническую основу ускорения научно-технического прогресса в других отраслях экономики, обеспечивает инновационное развитие предприятий промышленности, транспорта, связи и др., позволяет решать важнейшие экологические и социальные задачи.

Социально-экономические функции инвестиционно-строительной сферы ставят ее развитие в число определяющих государственных задач. В России эта сфера пока не получила должного развития и соответственно не оказывает системного трансформационного воздействия на экономику страны и отдельных ее регионов. Отсюда необходимость в исследовании экономических проблем строительного комплекса и выработке новых подходов, направленных на качественное преобразование инвестиционно-строительной сферы.

Учебное пособие рассматривает широкий круг научных проблем экономики строительства, объединенных в три раздела: «Проблемы функционирования инвестиционно-строительного комплекса», «Проблемы взаимодействия участников инвестиционно-строительного процесса», «Проблемы экономики и управления на строительных организациях» и предназначено для подготовки квалифицированных магистров по направлению 08.03.01 «Строительство» и 07.03.01 «Архитектура».

## 1. ПРОБЛЕМЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА

### 1.1. Общие понятия о строительной отрасли и инвестиционно-строительном комплексе

Термин «экономика» буквально от греческого означает «правила ведения хозяйства». *Экономика* – это хозяйственная деятельность общества, проявляющаяся в процессе производства, распределения, обмена и потребления.

Экономика страны (народное хозяйство) представляет собой единую систему взаимосвязанных отраслей. *Отрасль экономики* – это совокупность предприятий и организаций, обладающих общностью сферы деятельности в системе общественного разделения труда, выпускаемой продукции, технологии производства, использования ресурсов и удовлетворяемых потребностей. В рамках отраслевой структуры экономики выделяют промышленность, сельское хозяйство, связь, строительство, торговлю, жилищно-коммунальное хозяйство, транспорт, здравоохранение, образование, государственное управление и т.д.

В соответствии с Градостроительным кодексом Российской Федерации под строительством понимается создание зданий, строений, сооружений.

*Строительство* – это отрасль народного хозяйства, сферой деятельности которой является ввод в действие новых, а также реконструкция, расширение, ремонт и техническое перевооружение действующих объектов производственного и непроизводственного назначения.

*Особенностями отрасли «строительство» являются:*

- территориальная закреплённость продукции строительства (региональный характер предложения);
- специфическая роль в процессе экономического воспроизводства: обеспечение расширенного воспроизводства основных фондов экономики или же создание материально-вещной среды жизнедеятельности, как территориальных общностей, так и общества в целом;
- относительно высокий уровень концентрации поставщиков и низкий – потребителей;

- большая длительность технологического цикла, большой объем связанных финансовых ресурсов;
- низкая ликвидность незавершенного строительства;
- особенности ценообразования, связанные с использованием базисной сметной стоимости строительства и индексов удорожания сметной стоимости;
- значительная дифференциация локальных рынков (региональный характер) строительства.
- стратегическая значимость отрасли и приоритетность ее развития с государственной точки зрения;
- высокая финансовая емкость (для застройщиков и для потребителей);
- географическая неравномерность спроса и зависимость от местного законодательства и регулирования.

В научной литературе при исследовании проблем экономики строительства в последние годы наблюдается смещение акцента в сторону понятий «строительный комплекс», «инвестиционно-строительный комплекс», «региональный инвестиционно-строительный комплекс» (рис. 1.1).



Рис. 1.1. Формирование термина «региональный инвестиционно-строительный комплекс»

Развитие экономики, дальнейшее углубление специализации ведет к формированию новых отраслей и видов производства, одновременно идут процессы кооперации и интеграции. Это приводит к устойчивым связям между отраслями, к созданию смешанных производств и межотраслевых комплексов.

*Межотраслевой комплекс* – интеграционная структура, характеризующая взаимодействие различных отраслей и их элементов, различных стадий производства и распределения продукта.

Под *строительным комплексом* понимают совокупность отраслей, производств и организаций, характеризующуюся тесны-

ми устойчивыми экономическими, организационными, техническими и технологическими связями в получении конечного результата – обеспечении производства основных фондов народного хозяйства.

Однако строительный комплекс не может рассматриваться как целостная система, поскольку она не привязана к выражению интересов заказчика, инвестора – инициатора строительного процесса. До трансформационного периода российской экономики существовал единый заказчик, инвестор в лице государства, обуславливающий технико-экономическую целостность и, соответственно, корректность исследования экономических процессов строительного комплекса.

С ликвидацией плановой централизованной системы управления развитием народного хозяйства, и особенно в результате процесса приватизации, прежние организационные формы управления в строительном комплексе практически исчезли. Произошли и принципиальные преобразования в политической и экономической системе России:

коммерциализация банков, до этого проводивших централизованное финансирование капитальных вложений и строительства;

реализация принципа бюджетного федерализма – введение независимости федерального, субъектных и местных (муниципальных) бюджетов и передача прав по формированию и использованию последних соответствующим органам управления;

отказ от монопольной государственной собственности на средства производства и введение различных форм собственности, что привело к резкому сокращению доли федерального (государственного) бюджета как источника финансирования [3].

Формирование частных (учитывая и юридические, и физические лица) инвестиционных процессов, их доминирование (по объемным показателям) по отношению к государственному заказу, можно считать важнейшим фактором самоорганизации строительной сферы, процессов интеграции строительного комплекса и инвестиционных институтов общества. *Основным признаком трансформации строительного комплекса в инвестиционно-строительный комплекс (ИСК) можно считать смену лидера строительной деятельности, каковым по праву теперь является инвестор или заказчик. Обусловленность строительного комплекса интересами инвестора, направленностью и задачами инвести-*



ций, привела к образованию единой социально-экономической системы, феномена инвестиционно-строительного комплекса.

В современной науке корректным выглядит рассуждение о двух социально-экономических системах: «строительной отрасли» и «инвестиционно-строительном комплексе».

## 1.2. Формирование инвестиционно-строительного комплекса как социально-экономической системы

Любая система характеризуется как набор элементов и их взаимосвязей в рамках реализации какой-либо функции, определенной внутренними или внешними целями. Предметом приложения усилий со стороны субъектов ИСК, целевой функцией комплекса, конечной продукцией являются объекты недвижимости. Распределение экономической выгоды от его производства и реализации является предметом взаимоотношений субъектов ИСК. Формализуя и группируя процессы в отношении объекта недвижимости можно выделить 4 группы процессов, имеющие различную экономическую и технологическую компетенцию (рис. 1.2).

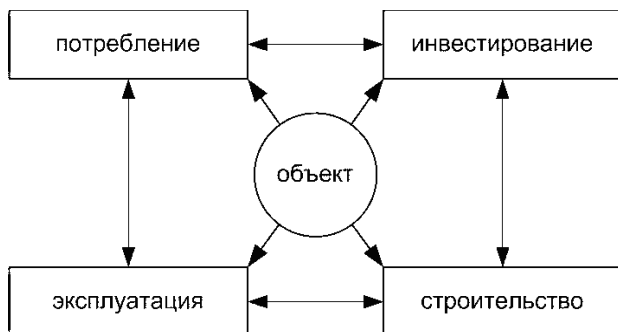


Рис. 1.2. Объект (здания, сооружения, земельные участки) и базовые процессы инвестиционно-строительной деятельности

Процесс инвестирования относится к финансовой деятельности частных и юридических лиц. Процесс строительства относится к технологической деятельности по подготовке участка и возведению (реконструкции) зданий и сооружений (в чистом виде строительный комплекс). Эксплуатация понимается как процесс поддержания объекта недвижимости в заданных границах и

нормах технико-технологического состояния. Процесс потребления – получение выгоды от эксплуатации объекта недвижимости в рамках заданной функциональности, ориентированности его основных свойств.

Важнейшим институциональным ограничением, критерием комплекса или отрасли понимается связанность субъектов единичными рисками, технологического или экономического плана.

В соответствии с этим, по определению профессора А.Н. Асаула, *инвестиционно-строительный комплекс* – это совокупность субъектов хозяйственной деятельности, институтов, вовлеченных в процессы инвестирования, строительства, эксплуатации и потребления объекта недвижимости, связанных единичными технологическими или экономическими рисками [2].

К числу общих экономических критериев принадлежности участника к инвестиционно-строительной деятельности относятся:

1. Непосредственное отношение к проектированию, строительству или эксплуатации объекта строительства или реконструкции, то есть отношение к основному технологическому циклу отрасли (комплекса);
2. Существенное влияние на функционирование ИСК региона, как на уровне основного инвестиционно-строительного цикла, так и в рамках содержательной деятельности как институциональной единицы;
3. Проявление как субъекта хозяйствования с экономическими или социальными целями (табл. 1.1);
4. Наличие выраженной, непересекающейся с другими участниками, функции в рамках комплекса.

Таблица 1.1

Сопоставление экономических интересов некоторых участников  
ИСК

Область интересов		
Инвесторов	Предпринимателей	Органов власти
Сколько денег можно реально заработать в строительном бизнесе?	Какой результат должен быть получен от инвестирования в строительный бизнес?	Как повысить эффективность строительного комплекса?
Какой объем капитала можно потерять в строительном бизнесе?	Какова реальная потребность строительного комплекса в инвестициях?	Какие издержки при этом понесут субъекты строительного комплекса?
Как можно вернуть свой капитал?	Как выполнить обязательства перед инвестором?	Как активизировать внутренние инвестиции?
Кто вкладывает инвестиции в строительный комплекс?	Кто может выступить в качестве инвестора в строительный бизнес?	Как привлечь иностранные инвестиции в строительный комплекс?
Кто сказал, что строительный комплекс привлекателен?	Кто может гарантировать состоятельность строительного комплекса?	Как сформулировать благоприятный инвестиционный климат в строительном комплексе?

*Состав участников ИСК следующий:*

- потребители;
- органы власти;
- строительные организации;
- банки;
- инвесторы;
- девелоперы;
- научно-исследовательские центры;
- учебные организации;
- заказчики-застройщики;
- проектные институты и бюро;

- риэлторы;
- производители и поставщики строительных материалов;
- подрядчики;
- регистраторы прав;
- операторы управления недвижимостью;
- информационные органы – СМИ, библиотеки;
- страховые компании;
- отраслевые ассоциации (союзы, объединения).

### **1.3. Понятие регионального инвестиционно-строительного комплекса**

Инвестиционно-строительная деятельность в Российской Федерации носит ярко выраженный региональный характер по распределению ресурсов, структуре и типу контрактных отношений, системе взаимодействия с исполнительной властью, наличию элементов инфраструктуры.

Территориальная закреплённость конечного строительного продукта, распространение сырьевой базы, нецелесообразность перевозки исходных материалов и конструкций на большие расстояния и др., как правило, ограничивают акты купли-продажи между строительными организациями и организациями стройиндустрии локальными территориями с достаточно узкими границами.

Строительные предприятия, расположенные в данном регионе, выполняют преимущественно заказы потребителей, расположенных в этом же регионе.

Исходя из этого, можно утверждать, что понятие «инвестиционно-строительный комплекс» на федеральном уровне становится в определенной мере экономической абстракцией, равно как и федеральный рынок строительства, особенно рынок строительных материалов и конструкций.

Феномен инвестиционно-строительного комплекса обретает конкретное содержательное и полнокровное экономическое наполнение лишь на региональном уровне. Его территориальные границы детерминированы экономически целесообразным радиусом перевозки наиболее тяжелых строительных материалов и конструкций. При этом в качестве географического центра комплекса целесообразно принимать узлы сосредоточенного строи-

тельства, которые, как правило, совпадают с регионообразующими центрами – городами.

Из вышесказанного следует, что общегосударственный (федеральный) ИСК может быть представлен как совокупность локальных, региональных комплексов (рис. 1.3). При этом каждый региональный ИСК характеризуется определенной уникальностью процессов своего формирования, функционирования и развития.



Рис. 1.3. Федеральный инвестиционно-строительный комплекс как совокупность региональных ИСК

Под *региональным инвестиционно-строительным комплексом* (РИСК) понимают определенную совокупность производств и организаций различной отраслевой принадлежности, действующих в сфере строительства, а также региональных органов управления, обеспечивающую осуществление на территории конкретного региона инвестиционной деятельности в форме капитальных вложений, результатом которой является строительная продукция.

Объективные макроэкономические условия формирования региональных ИСК характеризуются в основном существенной пространственной дифференциацией общеэкономических стартовых условий и потенциалов развития строительного предпринимательства и, соответственно, региональных рынков строительства и промышленности строительных материалов и конструкций.

Формирование региональных ИСК в значительной степени зависит от степени концентрации капитала в регионах, природ-

ных и экономико-географических факторов (наличия запасов минеральных ресурсов, геополитического положения, уровня экономической развитости региона и т.п.), уровня развития инженерной и социально-бытовой инфраструктур и многих других факторов.

В научных исследованиях ИСК изучают с позиций:

- 1) *межотраслевого подхода* – как элемент системы отраслей, обеспечивающих воспроизводство основных фондов;
- 2) *регионального подхода* – как составную часть народного хозяйства отдельных территорий;
- 3) *кластерного подхода* [12].

В качестве межотраслевых связей ИСК, объединяющих его субъектов, рассматриваются связи, построенные на основе:

- общности целей, в том числе, решения межотраслевых проблем;
- функционального взаимодействия, в том числе, ресурсно-продуктивные связи по обслуживанию основного строительного производства в обеспечении его материалами, комплектующими, транспортом, строительной техникой, кадрами и т.д.;
- инвестиционно-финансового взаимодействия, в результате которого объединяются финансовые и инвестиционные потоки ресурсов и их субъекты.

С другой стороны, региональный ИСК реализуется как составная часть отраслей народного хозяйства отдельных регионов, являясь частью более крупной системы – регионального социально-экономического комплекса. Сохраняя многоотраслевое содержание, ИСК региона отражает специфические особенности территориального развития.

Вместе с тем, противоречивость отраслевой и территориальной ориентации ИСК в своем развитии обеспечивает его единство.

Структура регионального инвестиционно-строительного комплекса представлена на рис. 1.4.

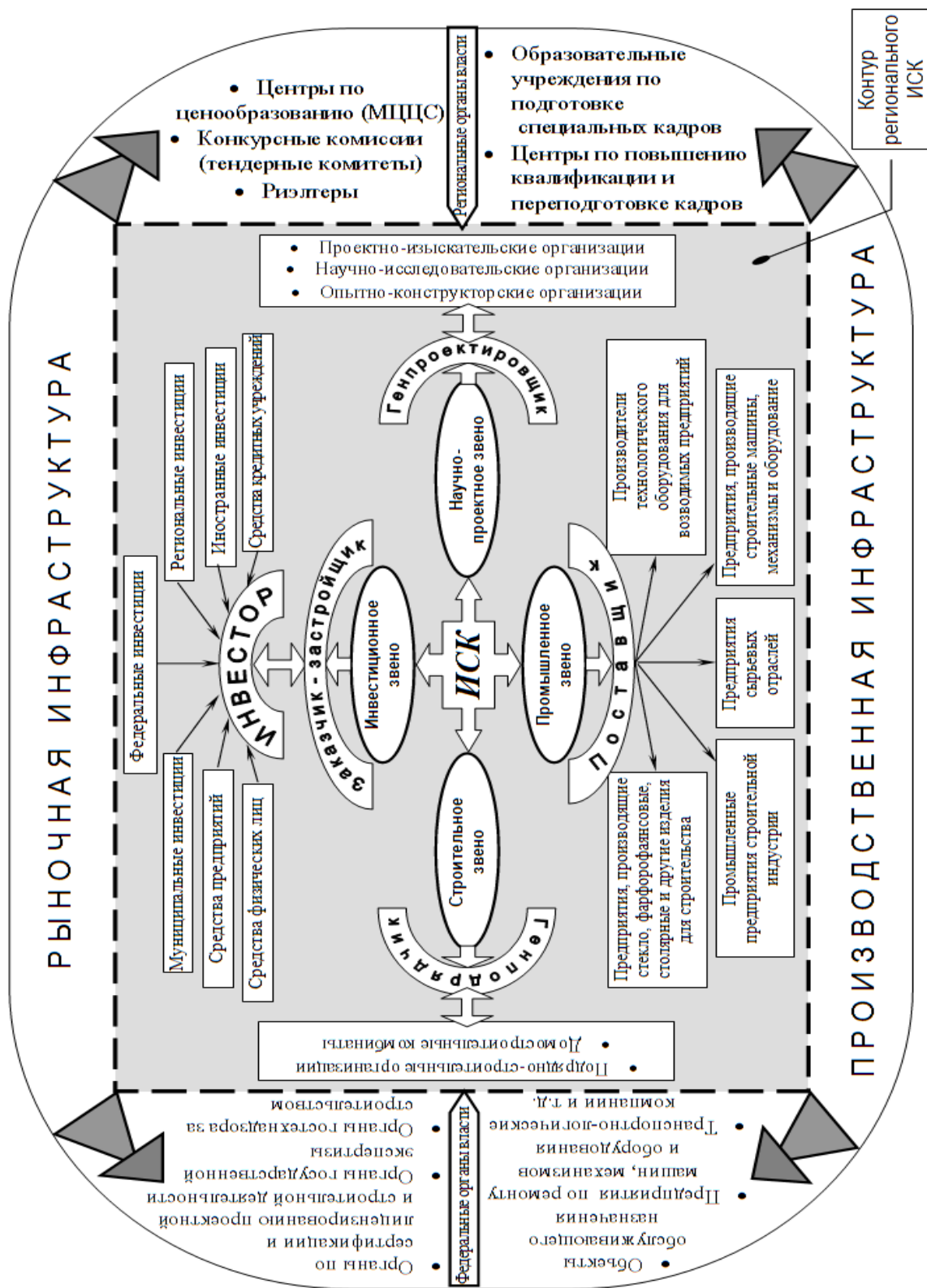


Рис. 1.4. Структура регионального инвестиционно-строительного комплекса

## **1.4. Проблемы управления региональным инвестиционно-строительным комплексом**

Управление инвестиционно-строительным комплексом представляет собой систему мер по обеспечению его сбалансированного развития и достижению установленных стратегических целей путем преодоления возникающих отклонений от желаемого состояния. Управление РИСК является сквозным и осуществляется на федеральном, региональном и местном уровнях. Субъектами управления могут выступать как органы управления на различных уровнях экономики, так и организации, участвующие в осуществлении инвестиционно-строительной деятельности, в рамках процессов самоорганизации системы.

Основной задачей регионального органа управления при разработке стратегии и тактики развития региона в условиях рыночной экономики является создание режима наибольшего благоприятствования процессу формирования, развития и функционирования региональных товарных рынков, основанных на учете как федерального хозяйственного права, так и всей совокупности региональных особенностей (демографических, социальных, экономических и экологических).

Применительно к региональному ИСК это означает:

- создание благоприятных условий для формирования регионального ИСК, его состава и структуры как технологической, так и по формам собственности на средства производства;
- активное влияние на процесс привлечения инвестиций на территорию региона;
- активное влияние на процесс формирования производственной и социальной инфраструктуры региона;
- формирование и проведение активной градостроительной политики в регионе;
- формирование и жесткое проведение в жизнь региональной экологической политики;
- регулирующее влияние на экономическую политику естественных монополий, функционирующих на территории региона, с целью ограничить всеми доступными средствами их возможности по необоснованному поднятию цен на базовые производственные ресурсы (энергетические, водные, услуги железнодорожного транспорта и др.).



Управленческое воздействие на ИСК может быть организовано посредством реализации следующих взаимосвязанных блоков (Рис 1.5):

1. Планирование целей, результатом которого является система ориентиров деятельности ИСК, состоящая из стратегических и тактических установок, согласованных с концепцией регионального социально-экономического развития.

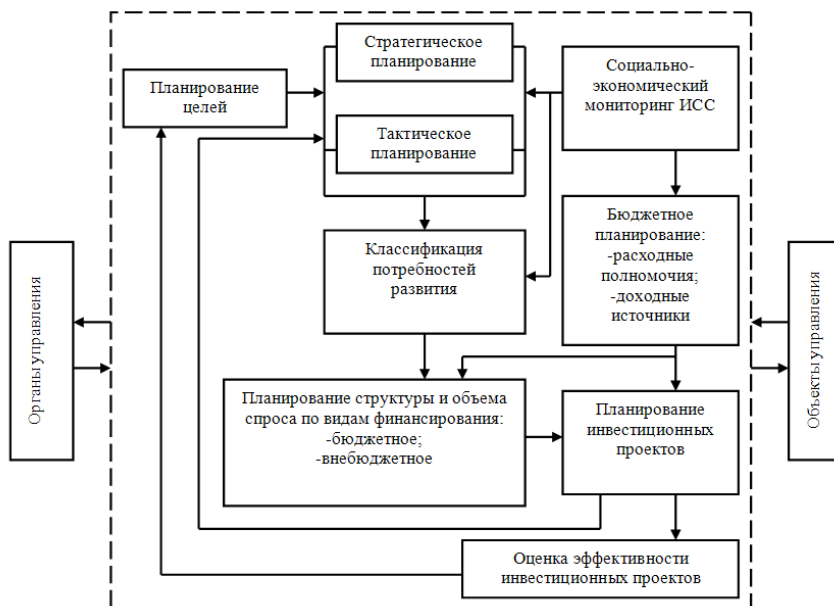


Рис. 1.5. Цикл управления региональным инвестиционно-строительным комплексом

2. Организация социально-экономического мониторинга для обеспечения исходной информационной базой по существующим и прогнозируемым тенденциям в ИСС, данным статистического и фактологического материала, экспертных оценок, анализа и рекомендаций по реализации управленческих усилий.

3. Процесс стратегического и тактического планирования, результатом которого является формирование совокупности целеориентированных плановых документов, направленных на

решение проблем соответствующего уровня значимости и масштаба.

4. Формирование классификации потребностей развития ИСК в разрезе видов строительства и отраслей. При этом организуется процедура согласования потребностей между строительством и промышленностью строительных материалов в долго- и краткосрочной перспективе. Полученная информация является основой для планирования структуры и объема спроса по видам финансирования: за счет внебюджетных и бюджетных средств. Использование бюджетных средств, в том числе, на организацию привлечения частных ресурсов в строительную деятельность, осуществляется на базе бюджетного планирования.

5. Разработка инвестиционных проектов с определением долей участия бюджетных средств и внебюджетных источников финансирования инвестиций осуществляется в соответствии с принципом вариантности и верифицируемости, обеспечивается согласованность реализации бюджетной политики и следование концепции социально-экономического развития региона.

6. Планирование эффективности инвестиционных проектов с определением бюджетного эффекта позволяет оценить степень реализации принятых целей [12].

Таким образом, на базе реализации социально-экономического мониторинга и бюджетного планирования осуществляется планирование инвестиционных проектов, направленных на реализацию установленных целей, сбалансированных между долго- и краткосрочной перспективой развития регионального ИСК. Посредством этого реализуются управленческие воздействия органов управления ИСК на объекты его управления и обратная связь между ними. Планирование выступает инструментом, использующимся организационными структурами при управлении ИСК, и определяет направления и мероприятия реализации его стратегии развития.

### **1.5. Проблемы государственного регулирования инвестиционно-строительного комплекса**

Система государственного регулирования ИСК должна быть направлена на достижение целей:

**на уровне государства:** реализация принципов федеративных отношений и обеспечения целостности государства; выравнивание уровней социально-экономического развития раз-

личных субъектов Федерации; содействие региональному социально-экономическому развитию; создание условий повышения активности и ответственности регионов в решении задач социально-экономического развития;

**на уровне органов регионального развития:** создание условий для повышения качества жизни населения; учет интересов и приоритетов регионального развития; обеспечение условий для социально-экономического роста в регионе [30].

Важным является оптимальное сочетание различных методов регулирования:

- административные (прямые) и экономические (косвенные);
- для реализации социальных, экологических, экономических и других приоритетов.

К *административным методам регулирования ИСК* относятся:

- определение условий приобретения и создания объектов муниципальной собственности;
- отмена лицензирования;
- установление порядка создания предприятий рыночной инфраструктуры и их размещения;
- участие в собственности компаний;
- антимонопольное регулирование;
- установка квот на разработку месторождений;
- определение порядка предоставления земельных участков под застройку;
- сертификация продукции и строительных материалов;
- определение правил пользования природными ресурсами;
- федеральные и целевые региональные программы развития.

К *экономическим методам регулирования ИСК* относятся:

- налоговое регулирование;
- бюджетное регулирование;
- политика льготного финансирования и кредитования;
- ценовая политика;
- амортизационная политика;
- регулирование инвестиций;

- страхование рисков;
- регулирование развития социальной сферы;
- институт поручительства;
- регулирование госзакупок;
- таможенная политика;
- кластерная политика.

## 1.6. Проблемы саморегулирования в строительстве

При переходе России к рыночным методам хозяйствования сложившаяся совокупность увязанных и согласованных методов и средств управления строительным комплексом (прогнозирование, экономический анализ, планирование, организация, оперативное регулирование, учет, контроль), используемых органами управления, была разрушена. При этом регулирование экономических взаимоотношений в строительном комплексе между его участниками по инерции сохранилось за государством.

Сбой сбалансированности управляющей и управляемой систем в строительстве в реальной хозяйственной практике вылился в лицензирование значительного количества видов строительной деятельности и усиление влияния государства на рыночные отношения посредством выработки многочисленных приказов и инструкций. Пореформенный период показал низкую результативность, а в отдельных случаях – несостоятельность системы государственного регулирования строительного комплекса.

Создаваемые в этих условиях объединения строителей (ассоциации), по существу, превращались в лоббистские структуры, отстаивающие интересы своих групп перед органами государственной власти в целях преодоления административных барьеров.

Оказавшись в условиях кризиса без привычной государственной поддержки, профессиональное сообщество в своем большинстве приняло концепцию саморегулирования в строительстве. Перевод организаций строительного комплекса на саморегулирование с одновременной отменой института обязательного лицензирования начался в России 01.01.2010.

С 1 января 2009 года в соответствии с Федеральным законом № 148-ФЗ от 22 июля 2008 года «О внесении изменений в Градостроительный кодекс Российской Федерации и другие законодательные акты Российской Федерации» отменено лицензи-

рование в строительстве. С 1 января 2010 года государственная лицензия заменена свидетельством о допуске, которое будет выдавать предприятию СРО.

*Саморегулирование* – это экономический институт, одна из альтернатив госрегулирования рынка. Оно предполагает установление группой экономических агентов правил ведения ими хозяйственной деятельности, осуществление контроля за соблюдением установленных правил и применение санкций к нарушителям, а также обеспечение внесудебного разрешения споров.

В соответствии с российским законодательством «*саморегулируемыми организациями* признаются некоммерческие организации, созданные в целях саморегулирования, основанные на членстве, объединяющие субъектов предпринимательской деятельности исходя из единства отрасли производства товаров (работ, услуг) или рынка произведенных товаров (работ, услуг) либо объединяющие субъектов профессиональной деятельности определенного вида».

148-ФЗ установил в строительстве три вида СРО основанные на членстве лиц, выполняющих:

- 1) инженерные изыскания;
- 2) подготовку проектной документации;
- 3) строительство.

*Целями деятельности СРО в строительстве* является:

1) предупреждение причинения вреда жизни или здоровью физических лиц, имуществу физических или юридических лиц, государственному или муниципальному имуществу, окружающей среде, жизни или здоровью животных и растений, объектам культурного наследия (памятникам истории и культуры) народов Российской Федерации вследствие недостатков работ, которые оказывают влияние на безопасность объектов капитального строительства и выполняются членами СРО;

2) повышение качества выполнения инженерных изысканий, осуществления архитектурно-строительного проектирования, строительства, реконструкции, капитального ремонта объектов капитального строительства.

Саморегулируемая организация в области строительства осуществляет следующие *функции*:

1) разрабатывает и устанавливает условия членства субъектов предпринимательской деятельности в СРО;

2) анализирует деятельность своих членов на основании представленной ими информации;

3) представляет интересы членов СРО в их отношениях с органами государственной власти Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, органами местного самоуправления;

4) организует профессиональное обучение, аттестацию работников членов саморегулируемой организации;

5) обеспечивает информационную открытость деятельности своих членов;

6) контролирует деятельность своих членов в части соблюдения ими требований стандартов и правил саморегулируемой организации, условий членства в СРО;

7) рассматривает жалобы на действия членов саморегулируемой организации и дела о нарушении ее членами требований стандартов и правил саморегулируемой организации, условий членства в СРО.

По Закону 148-ФЗ, некоммерческое партнерство для приобретения статуса СРОС должно соответствовать ряду требований:

1) объединять в своем составе не менее 100 членов (строительные организации), или 50 членов (изыскательные и проекторочные организации);

2) наличие компенсационного фонда;

3) наличие пакета документов.

После создания системы СРО в строительстве в Ростовской области 35 % строительных фирм закрылось. На территории области осуществляют свою деятельность организации, объединяющие субъектов предпринимательской деятельности строительной сферы (включая проектно-изыскательские работы), и получившие статус СРО:

1) СРО, осуществляющие строительство, реконструкцию и капитальный ремонт объектов:

НП «Объединение строителей Южного федерального округа»;

НП «Строители Ростовской области».

2) СРО, осуществляющие подготовку проектной документации:

НП «Объединение проектировщиков Южного округа»;

НП «Гильдия проектных организаций Южного округа»;

НП «Проектировщики Ростовской области».

3) СРО, осуществляющие инженерные изыскания и подготовку проектной документации:

НП «Изыскатели Ростовской области и Северного Кавказа»;

НП «Объединение изыскателей Южного округа».

В настоящее время часто обсуждается вопрос – состоялось ли саморегулирование в строительстве или нет. На этот вопрос ответить сложно, однозначно можно отметить, что система относительно молодая и на данный момент только развивается. У системы есть и преимущества и недостатки, с которыми надо бороться. Качественные характеристики и меры корректировки представлены на рис. 1.6.

Саморегулирование и самоорганизацию участников строительной деятельности в современных российских условиях некорректно противопоставлять методам государственного регулирования. Речь должна идти не о создании системы управления строительным комплексом «с нуля» на основе саморегулирования, а о гармонизации взаимодействия государства и профессионального сообщества. Проблемы развития саморегулирования в отрасли связаны с недостаточно четко сформированной политикой государства в этом вопросе, отсутствием системного подхода к решению задачи повышения качества строительства и удовлетворенности жителей качеством работ.

Поскольку «система» от греческого это – «целое, составленное из частей; множество элементов, находящихся в отношениях и связях друг с другом, которое образует определённую целостность, единство» для дальнейшего в современных научных исследованиях предлагается использовать понятие «*система саморегулирования*», которая формируется за счет субъектов, входящих в нее. Прежде всего, таким субъектом системы саморегулирования является государство в лице соответствующих органов, осуществляющих контроль за деятельностью саморегулируемых организаций (Ростехнадзор, Государственный строительный надзор и т.п.) и органов власти, ответственных за предоставление жилья определенным слоям населения, строительство школ, больниц и других социально значимых объектов, размещающие заказы на строительство объектов на аукционах.

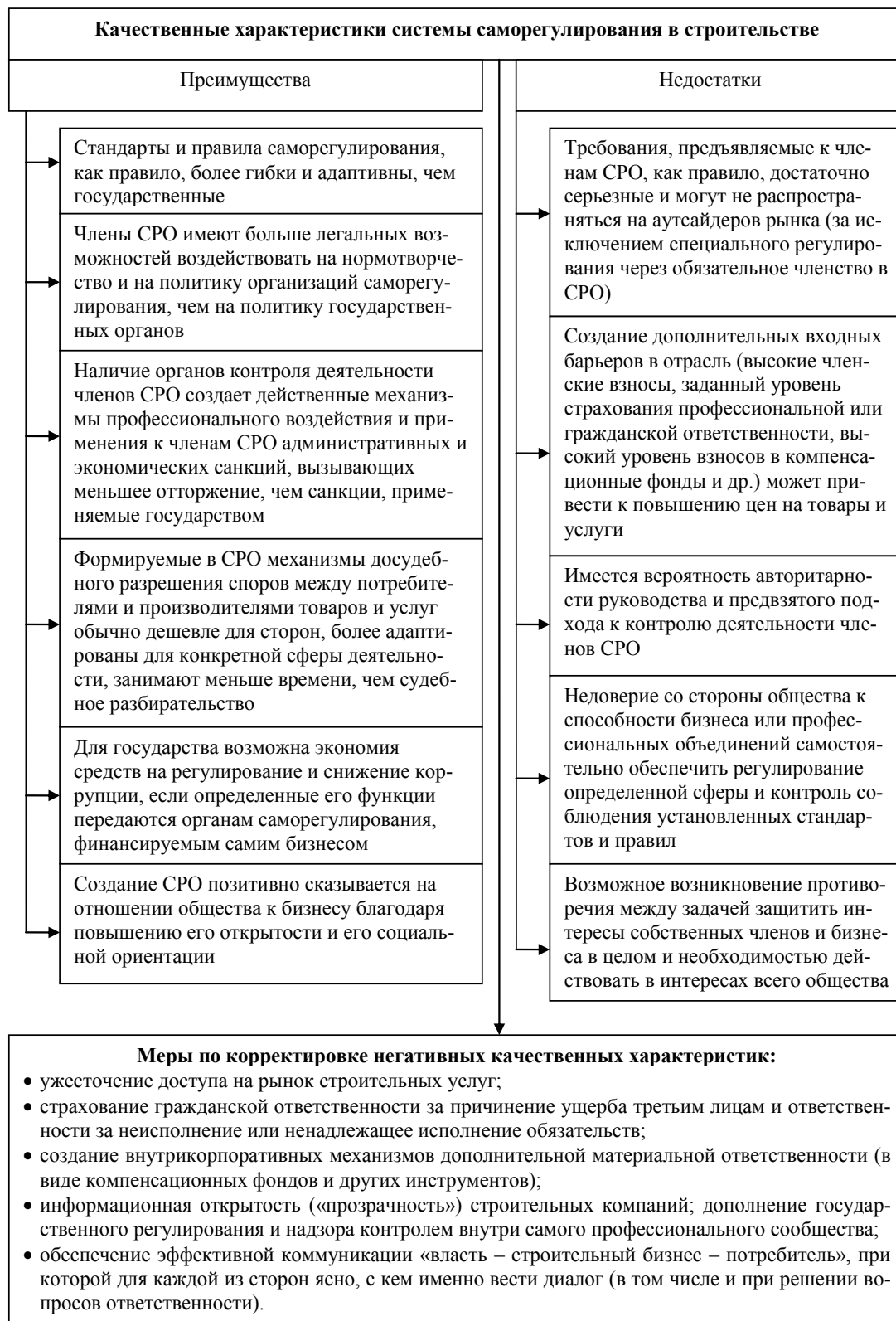


Рис. 1.6. Качественные характеристики системы саморегулирования и меры по их корректировке



Также в нее входят саморегулируемые организации, выдающие строительным предприятиям и управляющим компаниям (в перспективе) допуски к работам. Полноценными элементами «системы саморегулирования» выступают страховые и образовательные организации, участвующие в реализации законодательных требований к выдаче допусков к строительным работам, надежность которых оценивают сами саморегулируемые организации [4].

Система отношений, в которые вступают между собой элементы системы, представлена различными законодательными актами, регулирующими деятельность саморегулируемых организаций, правилами и кодексами деятельности саморегулируемых организаций, разрабатываемыми на уровне Национального объединения саморегулируемых организаций, различные инициативные движения снизу и сверху, направленные на совершенствование деятельности саморегулируемых организаций (конференции, совещания, парламентские слушания и т.п.).

Исходя из вышесказанного, под *системой саморегулирования* следует понимать объединение субъектов саморегулирования (государственных (муниципальных) органов власти, страховых организаций, образовательных учреждений, саморегулируемых организаций и предприятий, входящих в них), осуществляющих свою деятельность с учетом передового отечественного и зарубежного опыта, разрабатывающих кодексы и правила поведения и осуществляющих выдачу допусков к работам на основе законодательства о саморегулировании и иных законодательных и нормативных актов, регулирующих деятельность соответствующих сфер экономики.

### **1.7. Проблемы реструктуризации регионального инвестиционно-строительного комплекса**

Проблема формирования оптимальной структуры инвестиционно-строительного комплекса весьма актуален практически для любого региона России. В настоящее время во многих регионах в частности нарушено оптимальное соотношение предприятий, работающих в составе различных звеньев РИСК. О нарушении структуры ИСК на макроуровне свидетельствует факт неравномерности развития отдельных территорий нашей страны.

Решение проблемы формирования оптимальной структуры регионального ИСК будет способствовать эффективному функ-

ционированию механизма регулирования и активизации инвестиционной деятельности в регионе, кроме того, это будет также способствовать формированию эффективного механизма функционирования инвестиционно-строительного комплекса на уровне страны.

Успешное решение данной проблемы возможно путем проведения реструктуризации регионального инвестиционно-строительного комплекса.

*Реструктуризация* в общем смысле рассматривается как осуществление структурных изменений (преобразований).

Под *реструктуризацией РИСК* в научной литературе понимают процесс комплексного и взаимосвязанного изменения контуров управления объекта, основанный на рациональной и стратегической концепции в виде миссии и целей деятельности предприятий инвестиционно-строительного комплекса [19].

Классификация видов реструктуризации РИСК представлена на рис. 1.7.

Рассматривая реструктуризацию регионального инвестиционно-строительного комплекса целесообразно выделить внешнюю и внутреннюю реструктуризацию. При внешней реструктуризации меняется статус объекта, его отдельных элементов и подразделений с изменением конечных целей функционирования. К внутренней реструктуризации относится осуществление различных реорганизационных мер внутри объекта без изменения его статуса, функционального назначения и конечных целей функционирования.



Рис. 1.7. Классификация видов реструктуризации РИСК

По уровню распространения выделяется три уровня реструктуризации ИСК: макро-, мезо- и микроуровень. В табл. 1.2 представлены уровни реструктуризации ИСК и соответствующие им направления и мероприятия.

Таблица 1.2

Уровни реструктуризации регионального ИСК, соответствующие им направления и мероприятия

Уровни	Направления	Мероприятия
1	2	3
МАКРОУРОВЕНЬ	1. Реструктуризация задолженности предприятий ИСК	<ul style="list-style-type: none"> <li>– отсрочка задолженности по перечислению средств в бюджет и во внебюджетные фонды;</li> <li>– заключение договоров о поставках продукции в счет задолженности предприятия бюджету;</li> <li>– оформление задолженности в виде государственного низкопроцентного кредита и др.</li> </ul>
	2. Регулирование цен крупных монополий, поставляющих свою продукцию предприятиям ИСК	<ul style="list-style-type: none"> <li>– установление транспортных тарифов на все виды перевозок;</li> <li>– установление цен на все виды энергоносителей;</li> <li>– усиление антимонопольного воздействия на деятельность крупных монополий</li> </ul>
	3. Реструктуризация собственности с увеличением доли государства в структуре капитала	<ul style="list-style-type: none"> <li>– дополнительная эмиссия ценных бумаг предприятий ИСК;</li> <li>– использование средств, вырученных от продажи ценных бумаг, для погашения задолженности перед государством;</li> <li>– формирование портфеля ценных бумаг в рамках корпораций</li> </ul>
	4. Проведение протекционистской политики	Использование таких экономических инструментов как таможенные пошлины, субсидии, специальные требования к качественным характеристикам товаров, применяемых в строительстве
МЕЗОУРОВЕНЬ	1. Формирование региональной системы эффективного управления экономическим ростом	<ul style="list-style-type: none"> <li>– создание в регионе благоприятного налогового климата, условий для развития малого и среднего бизнеса;</li> <li>– субсидирование инновационной деятельности субъектов ИСК;</li> <li>– реализация целевых программ повышения уровня занятости постоянно проживающего на территории региона населения;</li> <li>– осуществление контроля над проводимой в регионе денежно-кредитной политикой и использованием бюджетных средств</li> </ul>

Продолжение табл. 1.2

1	2	3
	2. Обеспечение благоприятного инвестиционного климата в регионе	<ul style="list-style-type: none"> <li>– разработка целевых программ по эффективному использованию и контролю инвестиций, направляемых на развитие региона;</li> <li>– создание экономически неблагоприятных условий для вывоза капитала за пределы региона;</li> <li>— разработка мер по борьбе с коррупцией в органах государственной, региональной и местной власти;</li> <li>– разработка законодательных параметров открытости, доступности и достоверности информации о состоянии предприятия ИСК для потенциальных инвесторов</li> </ul>
МИКРОУРОВЕНЬ	Реструктуризация производственно-инновационной сферы	<ul style="list-style-type: none"> <li>– формирование оптимальной производственной программы;</li> <li>– оптимизация состава и структуры основных фондов;</li> <li>– обеспечение соответствия производственной мощности предприятия потребностям рынка в производимой им продукции;</li> <li>– обеспечение контроля качества продукции, работ, услуг;</li> <li>– разработка и внедрение прогрессивных производственных и иных стратегий;</li> <li>– организация НИОКР и развитие системы рационализации</li> </ul>
	Реструктуризация в информационной сфере	<ul style="list-style-type: none"> <li>– создание информационных систем, позволяющих осуществлять контроль за потоками поступающей информации</li> </ul>
	Реструктуризация в сфере управления: <ul style="list-style-type: none"> <li>– финансами</li> <li>– персоналом</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– формирование эффективной системы оценки финансового состояния, оптимизация управления финансовыми потоками;</li> <li>– совершенствование системы финансового менеджмента</li> <li>– оптимизация кадрового и квалификационного состава;</li> <li>– регулирование текучести и ротации кадров;</li> <li>– совершенствование систем мотивации и стимулирования труда</li> </ul>

Окончание табл. 1.2

1	2	3
	Реструктуризация в сфере маркетинга	– разработка оптимальных стратегий (ценовой, товарной др.); – оптимизация системы сбыта и послепродажного обслуживания
	Реструктуризация во внешнеэкономической деятельности	– определение системы приоритетов в осуществлении внешнеторговой деятельности предприятия, определение и выпуск конкурентоспособной на мировых рынках продукции; – разработка направлений инвестиционного сотрудничества; – оптимизация внешнеэкономических финансовых потоков
	Реструктуризация системы планирования	– совершенствование существующих систем планирования и прогнозирования, оптимизация принятых плановых решений
	Реструктуризация в сфере безопасности	– создание системы прогнозирования возникновения возможных рисков при осуществлении деятельности предприятия; – разработка профилактических мер по устранению потенциальных угроз безопасности

Подготовка к проведению реструктуризации ИСК осуществляется в три этапа. На первом этапе реструктуризации проводится выявление и оценка основных компонентов регионального ИСК, являющегося сложной системой; описание структуры системы, основных ее функций; определение целей реструктуризации, существующих ограничений, взаимосвязей, финансового состояния системы и т. д.

Второй этап предполагает разработку концепции реструктуризации, определяющую цели функционирования ИСК, основные характеристики субъектов ИСК, особенности функционирования регионального ИСК, модель существующего бизнеса, различные проектные ситуации и т. д. Третий этап связан непосредственно с разработкой программы реструктуризации ИСК, содержащей конкретные мероприятия, проекты планируемых структурных преобразований. Это могут быть проекты, предупреждающие кризис или определяющие пути выхода из него, а также проекты экономического роста или реализации новых

перспективных направлений развития регионального ИСК и иные.

### **1.8. Проблемы формирования и реализация государственного строительного заказа**

Так как генезис государственного строительного заказа (ГСЗ) базируется на содержательных основах государственного заказа вообще, представляется целесообразным рассмотреть существующие трактовки госзаказа как составного элемента системы государственных закупок.

В узком смысле «государственный заказ» означает определение государственным заказчиком конкретного поставщика товара для государственных нужд и подписание с ним контракта.

В широком смысле понятие «государственный заказ» означает отношения между государственной властью и бизнесом, между всем обществом и государственными органами по поводу обеспечения жизнедеятельности всех членов общества.

Государственный заказ является составной частью экономической политики государства, которая может выполнять ряд функций:

1. *Социальную* – обеспечение населения гарантированными государственными услугами, объем которых свидетельствует о социальной ориентации политики государства.

2. *Стимулирующую* – путем размещения государственного заказа можно создавать льготы для отдельных категорий производителей, например, для предприятий малого бизнеса.

3. *Воспроизводственную* – государство посредством государственного заказа создает условия для расширенного воспроизводства, способствует привлечению инвестиций. Потребность государства в той или иной продукции стимулирует рост производства данного вида товара.

4. *Регулирующую* – через систему госзаказа правительство может регулировать развитие экономики. Посредством государственных закупок можно влиять на ценовые показатели определенной категории продукции и услуг, на развитие конкуренции на тех или иных сегментах рынка [20].

Потребность в строительных работах и услугах проявляется во всех сферах экономики. Это означает, что все институты, в ведении которых находятся сферы деятельности, подлежащие

государственному регулированию, вынуждены решать задачу по обеспечению строительной продукцией. Такие институты формируют требования, отражающие общественную потребность в строительной продукции, и, в принципе, являются базовыми субъектами ГСЗ. Однако строительство – крайне сложный вид деятельности, реализация которого нуждается в привлечении многих специалистов высокой квалификации, обладающих общими и специальными знаниями и опытом. Причем высокая квалификация, знания и опыт необходимы не только на стадии проектирования и возведения конкретных объектов, но и на стадии планирования строительства. Это обстоятельство следует рассматривать как один из факторов, обуславливающих необходимость передачи функций заказчика структурам, непосредственно ориентированным на решение строительных задач.

Вторым из таких факторов является высокая капиталоемкость строительства. Она определяет необходимость поиска дополнительных инвестиций для реализации крупных и крупнейших проектов. Этот фактор связывает строительство с инвестиционным рынком, что и отражено, в частности, в интеграции инвестиционной и собственно строительной деятельности в рамках ИСК.

Третьим фактором, обуславливающим необходимость выполнения функций заказчика специализированными госструктурами строительного профиля, служит связь строительных программ, планов, проектов с расходованием бюджетных средств. Оптимизацией бюджетных расходов на нужды капитального строительства могут заниматься лишь профессиональные отраслевые специалисты, взаимодействующие с распорядителями бюджетных средств.

Учитывая указанные факторы, можно сделать следующий вывод: *аккумуляция функций заказчика в сфере государственного строительного заказа в рамках конкретного госинститута необходимо и целесообразно.*

*Государственный строительный заказ* можно определить как организационный процесс по приобретению прав собственности на строительные-монтажные работы и услуги в строительстве в соответствии с потребностями региона, представляющий собой форму взаимодействия государственного заказчика с субъектами ИСК на основе договорных отношений [21].



ГСЗ выполняет ряд важнейших социально-экономических функций:

1. *Регулирование соотношения между спросом и предложением на строительную продукцию.* Государственный строительный заказ отражает повышение государственного спроса на строительную продукцию, работы, услуги. При этом ГСЗ распространяется на те виды строительной продукции, в которых государство заинтересовано. В качестве строительной продукции в данном случае следует рассматривать, например, строительные объекты определенного назначения и виды работ, необходимые для создания или воссоздания объектов, обладающих общественной значимостью. ГСЗ в этом контексте – стимулятор спроса.

2. *Регулирование градостроительных процессов.* Государственное регулирование в городах и регионах Российской Федерации является прерогативой органов государственного управления регионального уровня и осуществляется в двух формах:

- на основе реализации разрешительно-запретительных механизмов и методов согласования строительных проектов, реализуемых частными строительными организациями, с направлениями социально-экономического развития территорий;

- на основе государственного строительства в рамках ГСЗ.

Вторая форма имеет важнейшее значение: это основной инструмент градостроительства. При реализации градостроительной функции ГСЗ в качестве его основы выступают генеральный план развития территорий и ряд регламентирующих документов, производных от генплана (схема зонирования и др.).

3. *Распределение ресурсов.* Основными источниками государственного строительного заказа являются бюджетные программы различных уровней (федеральные, региональные, ведомственные), направленные на рационализацию использования бюджетных средств в соответствии с социально-экономическими приоритетами.

4. *Поддержка инновационных процессов в строительстве.* Система государственных заказов вообще ориентируется на производство инновационной, в частности наукоемкой, продукции, что является проявлением ключевой особенности госрегу-

лирования в условиях развития предпринимательства – ориентации на инновационное воспроизводство.

5. *Воздействие на конъюнктуру рынка.* Эта функция проявляется по нескольким направлениям на основе:

- косвенного регулирования цен на строительную продукцию, работы, услуги;
- внедрения на рынок новых видов предложения (в частности, связанных с инновационными методами производства строительных работ или оказания услуг);
- активизации спроса на отдельные виды работ и услуг, осуществляемой в короткие сроки;
- формирования спроса на инновационные предложения, а значит, инициирование инновационной конкуренции, стимулирующей развитие НТП в строительстве;
- изменения структуры рынка за счет укрепления рыночных позиций субъектов, являющихся исполнителями госзаказа, а также за счет государственного лоббирования.

6. *Обеспечение притока инвестиций.* ГСЗ является инвестиционным предложением. Однако его реализация, как правило, осуществляется на основе агрегирования инвестиций, поступающих из различных источников. Для строительства наиболее крупных объектов используется принцип совмещения инвестиций. При этом активизируются действия многих потенциальных инвесторов, среди которых могут быть как государственные, так и негосударственные организации.

7. *Стабилизация рынка крупных строительных корпораций.* ГСЗ обеспечивает для крупных строительных корпораций устойчивый и весьма выгодный рынок сбыта строительной продукции. Он стимулирует крупных «игроков» к внедрению в новые сферы строительного рынка, использованию инновационных технологий, материалов и новой техники, развитию НИиОКР в сфере строительства, т. е. к использованию факторов, обуславливающих развитие любой строительной организации.

Государственный заказ, в принципе, способен стабилизировать деятельность всех производителей строительной продукции, однако в наибольшей степени его стабилизирующая роль сказывается на функционировании крупного строительного бизнеса. С точки зрения развития вида экономической деятельности «строительство» это является, безусловно, целесообразным, так как строительная деятельность формируется за счет крупных

организаций, объединяющих ресурсы и предотвращающих их распыление. Таким образом, ГСЗ есть механизм поддержки наиболее эффективных форм предпринимательства в строительстве.

ГСЗ реализуется на основе рыночных отношений, что обуславливает существование *рынка государственного строительного заказа*. Данный рынок обладает сложной субъектно-объектной структурой. Если рассматривать эту структуру укрупнено можно выделить две основные группы субъектов: органы государственного управления (представители государства), которые в ходе выполнения своих функций нуждаются в строительной продукции, и строительные организации, способные эту продукцию произвести. При этом государство в лице своих представителей выступает в качестве носителя спроса (потребителя), а строительные организации – в качестве производителей.

Однако в этих отношениях роль государства более сложна. Она не сводится только к выражению потребности в строительной продукции. Государство в данном случае является и регулятором спроса и предложения на инвестиционно-строительном рынке; и источником мер предпринимательского лоббирования, в котором заинтересованы строительные организации; и регулятором градостроительных процессов. Государство это не просто активный потребитель строительной продукции, его деятельность является реальным стимулом к развитию капитального строительства и тех строительных организаций, которые способны решать не только собственные внутриорганизационные проблемы, но и проблемы территориально-отраслевого развития ИСК. В этой связи представляется правомерным характеризовать функцию государства как участника ГСЗ не только как функцию потребителя, но и как функцию производителя, имея ввиду, что его представителями предоставляются услуги по стимулированию развития инвестиционно-строительной сферы. Отношения государства и строительных организаций на рынке ГСЗ иллюстрирует рис. 1.8.

Как было отмечено выше, капитальное строительство давно перешагнуло отраслевые рамки и развивается в пределах ИСК, аккумулирующих строительные организации и организации, инвестирующие строительство. На рынке ГСЗ инвесторы выступают в качестве самостоятельных субъектов и могут выполнять двойные функции. Во-первых, они могут выступать в

тандеме с органами госуправления, используя принципы совмещения инвестиций, направляемых на конкретный госзаказ. Во-вторых, они могут выступать совместно со строительными организациями, непосредственно инвестируя производство строительных работ по конкретному ГСЗ. При этом функции инвестора совмещаются с функциями потребителя государственного строительного заказа. На рис. 1.9 представлены связи между субъектами рынка ГСЗ.

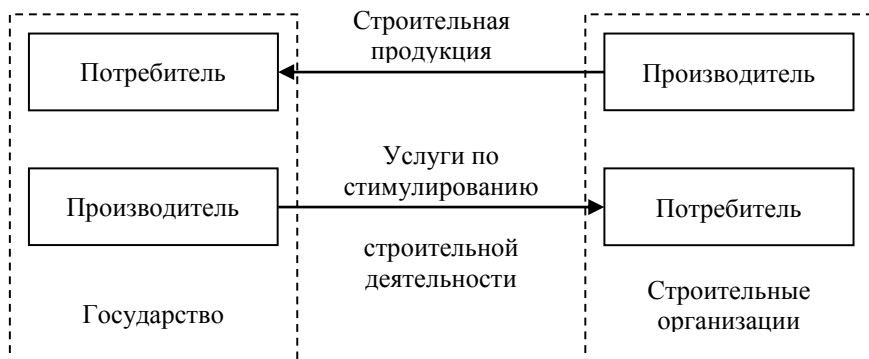


Рис. 1.8. Отношения государства и строительных организаций на рынке ГСЗ



Рис. 1.9. Связи между субъектами рынка ГСЗ

Совмещение инвестиционной и собственно строительной составляющей в ГСЗ позволяет сделать следующие выводы:

1. Формирование и реализация государственного строительного заказа приближается по смыслу к управлению инвестиционно-строительным процессом в регионе, осуществляемом на основе управления инвестиционными проектами. Безусловно задачи управления инвестиционно-строительным процессом значительно шире. Однако используемые им методы вполне применимы к управлению ГСЗ – части единого регионального инвестиционно-строительного процесса.

2. ГСЗ является, по-сути, совокупностью заказов, ищущих адекватных инвестиционных предложений. Поэтому несмотря на то, что на рынке ГСЗ удовлетворяется потребность общества в строительной продукции, предметом обмена являются инвестиционные предложения, связанные со строительством и реконструкцией объектов. Основные взаимодействия данного рынка - это взаимодействия между органами государственной власти и

инвестиционно-строительными организациями. Для реализации этого взаимодействия необходимо функционирование всех остальных участников ИСК. Применительно к ГСЗ остальные участники являются элементами инфраструктуры государственного строительного заказа [1].

Пользуясь представленной на рис. 1.10 схемой можно выделить ряд элементов инфраструктуры ГСЗ, которые можно подразделить на две группы: базовые и вспомогательные.



Рис. 1.10. Схема взаимодействия участников процесса формирования и реализации ГСЗ

К базовым элементам инфраструктуры государственного строительного заказа правомерно отнести:

представителей финансовой сферы (банки), образующие финансовую инфраструктуру;

проектные организации и научно-исследовательские центры, входящие в состав интеллектуальной инфраструктуры;

подрядные организации, производителей и продавцов стройматериалов, объединенных в производственную инфраструктуру;

учебные организации, входящие в образовательную инфраструктуру (или инфраструктуру подготовки кадров).

Во вспомогательной инфраструктуре представлены элементы, которые по своей экономической природе являются обеспечивающими по отношению к любому виду производственно-хозяйственной деятельности. К ним относятся:

- саморегулируемые организации, способствующие развитию строительного сообщества;
- информационные органы;
- регистраторы прав и операторы, выполняющие функции управления недвижимостью в части заключения сделок.

### **1.9. Проблемы конкуренции и антимонопольного регулирования в строительстве**

Фундаментальную основу антимонопольного регулирования составляют конкурентные процессы. Социально-экономическая сущность такого регулирования заключается в формировании конкурентной среды, позволяющей реально функционирующим бизнес-субъектам эффективно использовать собственные конкурентные преимущества, наращивать конкурентный потенциал, что обеспечит повышение качества производимой продукции, активизацию производственно-рыночной деятельности и появление дополнительных возможностей для решения ряда социальных задач.

Анализ методологических принципов и подходов к формированию и развитию конкурентных процессов позволяет сформулировать ряд выводов, в которых отражены *особенности конкуренции в строительстве*.

Первой из особенностей является наличие *инновационного потенциала конкуренции*, ее способность инициировать инновационный процесс. Эта особенность – ключевая в современных условиях, когда перед субъектами региональных ИСК ставятся задачи по обеспечению инновационного прироста, активизации присущих конкурентной среде инновационных факторов.

Вторая особенность заключается в наличии *управленческой составляющей конкуренции*. Развитие взаимодействия и

установление партнерских отношений между участниками отраслевой и межотраслевой конкуренции привело к появлению, а затем и активному использованию сетевого подхода к управлению конкурентными процессами и взаимодействиями, а также к конкурентному партнерству.

Третьей особенностью является *наличие в инвестиционно-строительной сфере так называемой конкурентной диффузии*. В современных региональных ИСК четко просматриваются три группы субъектов, дифференцированных по масштабу, характеру участия в инвестиционном процессе и производимой строительной продукции, позиционированию и т. д. Стратегии строительных организаций, не относящихся к лидерам (ядру) рынка ИСК, подчинены центростремительному вектору. В результате реализации таких стратегий (с различной степенью успешности у разных строительных предприятий) формируется процесс перемещения субъектов ИСК из одной конкурентной группы в другую, что обуславливает не только изменение их рыночных позиций, но и систему менеджмента.

В качестве четвертой особенности конкуренции в инвестиционно-строительной сфере можно выделить *усиленное влияние конкуренции, основанной на коммуникативных факторах*. Инвестирование в строительство в большинстве случаев, во всех видах строительства и при различном масштабе проектов и работ имеет опережающий характер. Объективизация соответствия спроса и инвестиционных ожиданий характеристикам возведенного объекта осуществляется после окончания всего комплекса строительно-монтажных работ. В этих условиях потребительский выбор или предпочтения инвесторов (опережающие) в значительной степени формируются под воздействием коммуникативных факторов – имиджа объекта и района его размещения, репутации строительного предприятия, общественных представлениях о качествах того или иного вида строительства.

Одна из задач конкуренции заключается в стремлении к устранению неравенства конкурентных условий, другая – в сохранении и использовании стимулирующей функции конкуренции. Смысл регулирования конкуренции – антимонопольного регулирования, состоит в том, чтобы создавать и поддерживать условия для эффективной реализации именно этой функции.

*Антимонопольное регулирование* представляет собой комплекс экономических, административных и законодательных мер



и механизмов, осуществляемых государством и направленных на то, чтобы обеспечить условия для рыночной конкуренции.

*Антимонопольное регулирование в строительстве* в общем виде соответствует единым принципам и подходам, используемым национальной и региональной системой антимонопольного регулирования. Однако оно имеет ряд особенностей, значимых с позиций управленческой практики [33].

Основное внимание следует обратить на инструменты обеспечения конкуренции в тех рыночных сферах, где госрегулирование реализует структурообразующую функцию. Важно охарактеризовать особенности анализа государственного регулирования с позиций развития конкуренции, а также проблемы обеспечения конкурентного режима в сфере государственных закупок.

Сфера государственных закупок, с точки зрения конкурентной политики, интересна по целому ряду причин:

- государственные закупки представляют собой емкий рынок, слабо подверженный циклическим колебаниям;
- антиконкурентные эффекты в сфере государственных закупок ярко демонстрируют влияние правил организации рынка на результат его функционирования;
- при анализе причин неэффективности процедур чрезвычайно трудно определить, в какой степени она связана с объективными обстоятельствами, а в какой – с согласованными действиями организаторов закупок и поставщиков, либо поставщиков между собой;
- система государственных закупок в России испытывает воздействие конкуренции едва ли не меньше любой другой сферы экономической деятельности, выступая важнейшим источником создания неравных условий конкуренции на рынках.

Государственный строительный заказ правомерно рассматривать как возможный ограничитель конкурентных процессов, но он может стать и активизатором конкуренции в том случае, если стимулирует деятельность строительных организаций и инвестиционно-строительных компаний, противостоящих потенциальным и реальным монополиям.

Специфика конкурентных процессов в современном строительстве инициировала создание института саморегулирования.

Саморегулирование ориентировано в первую очередь на поддержку конкурентных процессов, создание условий, способ-

ствующих эффективному функционированию всех организаций строительного профиля, приобретению ими дополнительных конкурентных преимуществ, что необходимо для эффективного функционирования на потенциально подверженном монополизации инвестиционно-строительном рынке. Задачи саморегулирования смыкаются по сути с задачами антимонопольного регулирования. Саморегулирование дополняет деятельность антимонопольного регулирования инструментами, формирующимися в профессиональном сообществе строительного рынка. С этой точки зрения представляется правомерным идентифицировать саморегулирование как одну из мер антимонопольного регулирования.

Еще одним элементом антимонопольного регулирования является *коммерческая политика строительной компании*. Ключевой целью коммерческой политики является минимизация рисков, связанных с антимонопольным поведением, а значит и антимонопольными расследованиями деятельности строительной компании, рисков неправомерного поведения работников, приводящего к ущербу репутации компании, а значит и экономическому ущербу.

Указанные риски вызваны отсутствием в российском антимонопольном законодательстве:

- четких критериев установления согласованных действий;
- толкования монопольно высокой цены;
- закрепления единых законодательных правил анализа товарного рынка;
- запрета для государственных органов на создание дискриминационных условий для различных хозяйственных субъектов;
- четкого разъяснения на уровне Закона и подзаконных актов всех оценочных категорий, а также возможности самостоятельной оценки компаниями своих действий;
- стимулирования бизнеса к соблюдению законодательства через снижение ответственности для участников рынка, придерживающихся конкурентного поведения;
- предоставления возможности самостоятельного устранения действий, приводящих к ограничению конкуренции (что особенно важно для саморегулируемых организаций ИСК).

## 2. ПРОБЛЕМЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ УЧАСТНИКОВ ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА

### 2.1. Проблемы функционирования инвестиционно-строительных кластеров

Организационные изменения, происходящие в экономике (усиление конкуренции; возрастание роли малых и средних предприятий, определяющих гибкость производственных связей; возрастание роли инноваций и информации как фактора производства; переплетение интересов крупных корпораций; новые методы управления и др.) потребовали пересмотра подходов к организации взаимодействия субъектов предпринимательства, которая должна более гибкой и динамичной. В результате на первый план выходят мягкие формы интеграции основных участников рынка. К ним можно отнести межотраслевые кластеры, структура которых характеризуется тесными технологическими связями и гибкой структурой организации, что и определяет их конкурентоспособность.

*Региональный инвестиционно-строительный кластер* – сосредоточение в географическом районе группы субъектов, взаимодействующих по поводу реализации инвестиционных проектов производства строительной продукции, взаимозависимых в удовлетворении индивидуальных интересов, которое позволяет получить для этих субъектов суммарный синергетический эффект, содействующий повышению качества жизни населения и, в целом, росту конкурентоспособности региона [12].

Инвестиционно-строительный комплекс и инвестиционно-строительный кластер соотносятся между собой как целое и частное. Кластер функционирует в составе комплекса, при этом инвестиционно-строительный кластер обладает рядом родовых свойств, присущих ИСК, имея, в свою очередь, собственные отличительные характеристики (табл. 2.1).

Таблица 2.1

Границы терминов «инвестиционно-строительный комплекс» и  
«инвестиционно-строительный кластер»

<b>Признак</b>	<b>Инвестиционно-строительный комплекс</b>	<b>Инвестиционно-строительный кластер</b>
Наличие общей цели, стратегии	Нет общей цели и общей стратегии развития организаций, входящих в структуру ИСК. Организации руководствуются собственными стратегиями поведения	Предполагает наличие единой цели и стратегии поведения организаций, входящих в его структуру
Территориальные границы	Определяются административно-территориальным делением	Кластерные связи выходят за границы административных образований
Координация деятельности субъектов, входящих в структуру	Возлагается на федеральные и региональные органы власти в пределах их полномочий	Непосредственная координация деятельности возлагается на совет кластера, куда входят представители органов власти, бизнес-структур, научных и образовательных организаций. Все решения носят коллегиальный характер
Характер конкуренции	Наличие межфирменной конкуренции	Поддержание конкуренции с обязательной кооперацией по ряду стратегических направлений

Строительные кластеры за рубежом представлены достаточно широко. В России также складывается практика образования кластеров. Так, в Новосибирске в состав строительного кластера входят около 400 предприятий промышленности строительных материалов, вузы и колледжи Новосибирска, научно-исследовательские институты Сибирского отделения РАН. К недавним российским проектам можно отнести Уральский строительный кластер, образованный предприятиями областного Со-

юза строительной индустрии и его СРО. Началась работа по проектированию Дальневосточного строительного кластера, Томского строительного кластера и ряда других.

Основными субъектами регионального инвестиционно-строительного кластера являются малые, средние и крупные строительные предприятия; организации, оказывающие посреднические услуги и поставляющие продукцию для проведения строительных работ; организации рыночной инфраструктуры (кредитные, страховые, лизинговые, логистические компании, торговые посредники, риэлторские формы); научно-исследовательские и образовательные организации; профессиональные и общественные организации (союзы, ассоциации, саморегулируемые организации), объединения предпринимателей, торгово-промышленные палаты; инфраструктура кластера (совет кластера, фонды поддержки малого и среднего предпринимательства, технопарки, бизнес-инкубаторы и др.) (рис. 2.1).



Рис. 2.1. Блок-схема функционирования регионального инвестиционно-строительного кластера

Важным является наличие в кластере координационного органа для обсуждения кластерных инициатив, действий и реакций участников кластера. Этот координационный орган, в который входят представители субъектов строительного кластера, включая территориальные органы управления, действует на принципах аутсорсинга части бизнес-функций, в том числе, подготовки кадров и научно-исследовательских проектов. Кроме того, подобная структура является проводником не только инноваций для распространения их на всю цепочку формирования добавленной стоимости, но и может быть стержнем формирования организационной культуры и деловой репутации кластера в рамках кооперации деятельности его участников на рынках внешних и внутренних потребителей продукции.

На практике координирующим субъектом в кластере выступает совет кластера (или орган, выполняющий его функции). Во главе совета кластера, как правило, стоит менеджер, в обязанности которого входит координация деятельности кластера по следующим направлениям:

- определение целесообразности кластера в регионе;
- определение отраслевой принадлежности, типа кластера, начальный анализ среды кластера;
- формирование команды кластера;
- определение желаемого результата и составление плана его достижения;
- составление плана первоочередных действий и его реализация;
- формирование и совершенствование плана развития кластера;
- мониторинг развития кластера;
- выстраивание технологических цепочек между всеми кластерами региона [30].

Основные принципы функционирования регионального инвестиционно-строительного кластера представлены в табл. 2.2.

Эффективное функционирование инвестиционно-строительного кластера возможно при гармоничном развитии его основных подсистем, функционирующих на принципах государственно-частного партнерства.

К основным подсистемам относятся:

1. Институциональная подсистема: государственные (региональные, муниципальные) органы; общественные и профессиональные сообщества; научно-исследовательские и образовательные центры; малые, средние и крупные организации отрасли; инфраструктура кластера.

Таблица 2.2

Принципы функционирования инвестиционно-строительного кластера

Принцип	Концептуальное свойство, направленность
Взаимозависимость субъектов кластера	Определяет направленность деятельности субъектов кластера на объединение своих усилий с целью получения индивидуальных преимуществ, позволяющих обеспечивать устойчивую конкурентоспособность
Гибкость взаимодействий между субъектами строительного кластера	Предполагает наличие у субъектов кластера возможностей маневра для усиления своей индивидуальной конкурентоспособности, совершенствование отношений крупных и малых участников кластера.
Системность	Реализуется в необходимости учета как внутренних, так и внешних, и синергетических эффектов, что определяет, в том числе, выбор показателей эффективности деятельности кластера и его субъектов
Сравнение состояний субъекта кластера «с кластером» и «без кластера»	Отражает необходимость осознания и оценки выгоды (привлекательности) кластерного образования для его потенциальных участников, характеризует добровольность интеграционного взаимодействия
Самоорганизация	Заключается в совершенствовании кластерного образования, имеющего целенаправленный, но вместе с тем спонтанный характер, сопровождающийся относительной автономностью процессов, протекающих во взаимодействии кластера с окружающей средой
Принцип бифуркации	Характеризует разветвление структуры кластерного образования, как следствие взаимодействия процессов стабилизирующих состав кластерного образования и способствующих его переходу в новое качество

Окончание таблицы 2.2

Принцип	Концептуальное свойство, направленность
Принцип согласованности стратегии развития строительного кластера со стратегией социально-экономического развития региона	Предполагает невозможность несвязанного развития строительного кластера и территории, на которой он расположен. Это положение определяется рассмотрением кластера как инструмента государственной политики. Формирование кластеров оказывает влияние на региональную конкурентоспособность за счет создания устойчивых преимуществ в уникальной территориальной среде
Специфичность субъектов, кластера и его окружения	Предполагает отличия количественного и качественного состава субъектов в различных кластерных образованиях
Динамичность взаимодействия внутри кластера	Предполагает изменчивость структуры и характеристик субъектов кластера во времени
Принцип координации	Предполагает упорядоченность взаимодействий субъектов инвестиционно-строительной деятельности внутри кластера по горизонтали

2. Организационная подсистема: нормативно-правовое обеспечение; методическое обеспечение; организационное обеспечение; техническое обеспечение; информационное обеспечение.

## **2.2. Проблемы становления и развития инвестиционно-строительных кластеров**

Процедуру формирования строительного кластера можно представить в виде последовательности пяти этапов, включающих следующие действия (рис. 2.2).



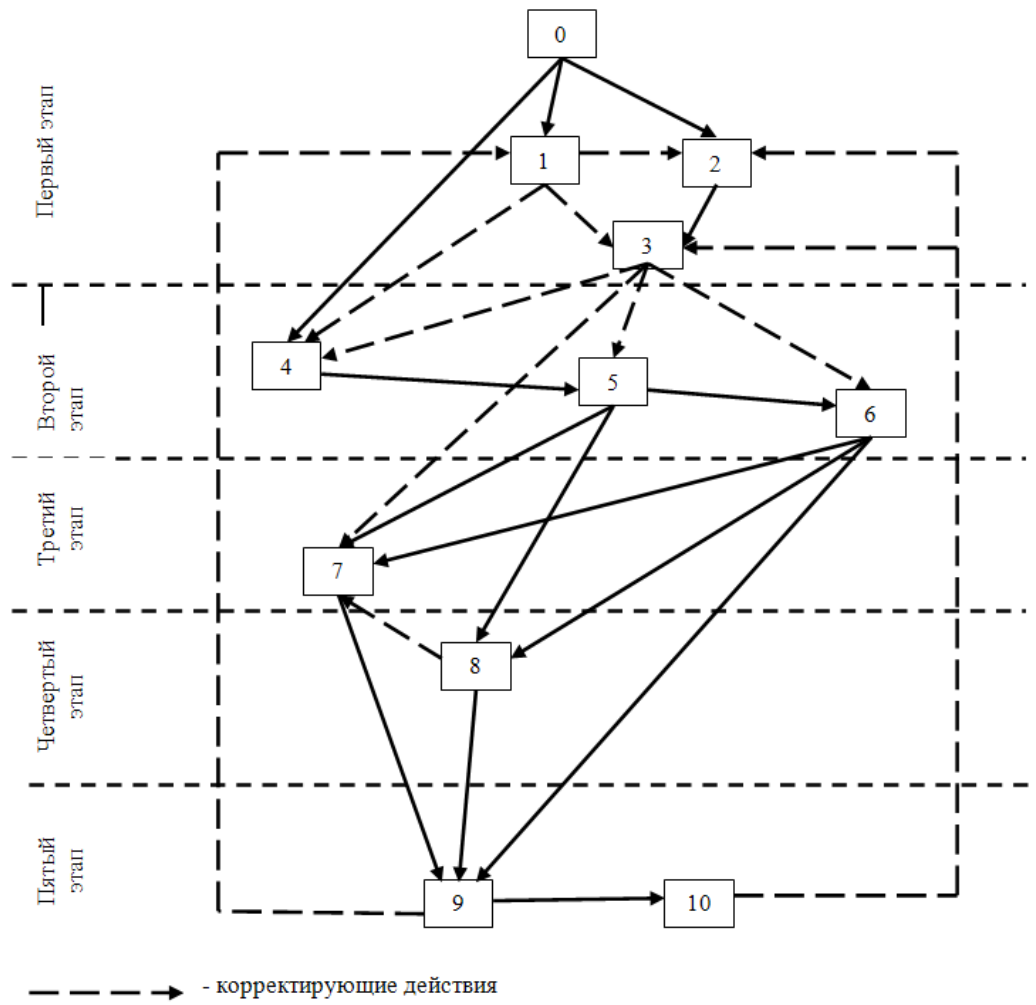


Рис. 2.2. Процедура формирования строительного кластера

0 – решение территориальных органов управления об инициализации создания строительного кластера;

1 – осуществление мониторинга (заказчик – территориальные органы управления) по выявлению возможностей и ограничений формирования строительного кластера, анализ и осмысление проблем его развития;

2 – разработка принципов (правил) функционирования, параметров и показателей эффективности кластерного образования в региональном ИСК с привлечением его субъектов и внешних консультантов по реализации кластерной политики;

3 – увязка соответствия параметров строительного кластера и стратегии социально-экономического развития региона;

4 – разработка проекта по инициализации формирования строительного кластера в локализованной географической зоне с составлением практических мероприятий, их ожидаемых результатов, указанием сроков и исполнителей в структуре органов управления ИСК региона с бюджетными полномочиями;

5 – заинтересованность субъектов ИСК региона в создании строительного кластера;

6 – формирование координирующего органа строительного кластера на установленных его субъектами условиях;

7 – формирование обратной связи с субъектами предпринимательской деятельности, заинтересованными в функционировании строительного кластера;

8 – формирование механизма взаимодействия субъектов строительного кластера;

9 – компоновка (появление) строительного кластера;

10 – оценка показателей эффективности кластерного образования и увязка со стратегией социально-экономического развития региона [12].

Поведение основных субъектов кластера зависят от этапа его жизненного цикла и от его формы организации (саморазвивающийся или инициированный при содействии региональных органов власти). Прогнозные варианты поведения основных субъектов кластера в зависимости от этапа его жизненного цикла представлены в табл. 2.3.

Это позволяет выработать адекватные направления кластерной политики, способствующие повышению эффективности функционирования всего регионального ИСК. При этом следует отметить, что наиболее конкурентоспособными и эффективными

являются саморазвивающиеся кластеры. Становление и развитие такого кластера занимает не одно десятилетие, поэтому в транзитивной или развивающейся экономике региональные органы власти проводят политику выстраивания кластеров в целях модернизации и социально-экономического развития территорий.

### **2.3. Проблемы интеграции в инвестиционно-строительном комплексе**

Сложившаяся производственная структура в строительстве отличается преобладанием малых предприятий. В настоящее время около 95% строительных организаций имеют численность работающих до 100 человек, что не соответствует современным задачам и масштабам восстановительного роста и развития инвестиционно-строительной сферы, не позволяя обеспечить конкурентоспособность в условиях расширения международного сотрудничества. Вследствие этого в России сложилась острая потребность в создании и функционировании высокоэффективных крупных строительных организаций.

Практика инвестиционно-строительной деятельности показала, что в рыночных условиях хозяйствования только в крупных строительных организациях создаются необходимые и достаточные условия для решения таких важных проблем, как:

- выбор адекватных новым приоритетам развития целей, методов и инструментов совершенствования строительного производства;
- обоснование качественных и количественных характеристик процессов осуществления концентрации, специализации и диверсификации строительного производства;
- выявление, постановка и решение проблем инновационного развития строительства;
- реализация эффективных методов и схем логистики инвестиционно-строительной деятельности;
- использование полного спектра оптимальных комбинаций способов и методов инвестирования строящихся объектов;
- осуществление контроля и рациональной координации работ по всем этапам инвестиционного цикла;
- обеспечение финансовой устойчивости и конкурентоспособности строительных организаций.

Таблица 2.3

Поведение субъектов кластера в зависимости от этапа жизненного цикла кластера

Стадия жизненного цикла кластера	Характеристика стадии	Характеристика поведения субъектов кластера	В случае саморазвивающегося кластера	В случае целенаправленного создания кластера
1 Возникновение кластера (этап предпринимательства)	2 В регионе располагается некоторое количество строительных организаций, образовательных и научно-исследовательских организаций, обладающих потенциалом роста, участвующих в одном технологическом процессе.	3 С целью формирования конкурентных преимуществ в конкурентной среде организации начинают самостоятельно, без участия государства, формировать устойчивые связи в цепочке создания ценности и в продвижении продукции как на внутренний рынок, так и за его пределы. Такие контакты носят единичный характер.	4 Регистрация субъектов кластера	4 Регистрация субъектов кластера
Развитие кластера (этап коллективности)	2 Появляется оформленный механизм взаимодействия субъектов кластера; развивается неформальное общение и возникает неформальная структура, изменяющаяся в зависимости от потребностей основных субъектов кластера.	3 Организации начинают идентифицировать себя с регионом базирования и видом деятельности. Межфирменные контакты носят регулярный характер. Организации самоорганизуются в профессиональные сообщества и союзы. Повышается конкурентоспособность выпускаемой продукции; организуются устойчивые каналы ее продвижения и многое другое, что в целом влияет на конкурентоспособность организаций, входящих в кластер. Высока доля инновационной продукции. Региональные структуры используют косвенные методы регулирования процессов, происходящих в кластере	4 При организационной и финансовой поддержке регионального правительства формируются структуры, служащие «пусковым механизмом» в дальнейшем развитии кластера (бизнес-инкубаторы, технопарки). Со стороны как региональных органов власти, так и научно-образовательных центров оказывается консультативная и методическая поддержка данного процесса. Формируется совет кластера, в обязанности которого, кроме прочих, входит разработка плана развития кластера. В дальнейшем по мере развития (формирования устойчивых сетей) происходит реорганизация бизнес-структур в самостоятельный кластер.	4 Регистрация субъектов кластера

Окончание табл. 2.3

1	2	3	4
Зрелость (этап формализации и управления)	Наличие четкой формализованной и стабильной структуры; четкость правил и процедур; развитие межотраслевых, межрегиональных и международных связей. Появляется опасность оппортунистического поведения участников кластера, могут возникнуть высокие входные барьеры на пути новых фирм, желающих войти в кластер, и как результат – потеря эффективности кластера.	Взаимодействие органов власти, организаций, общественных институтов носит устойчивый, повторяющийся характер. Государство финансирует приоритетные проекты, направленные на социально-экономическое и инновационное развитие региона. Региональные власти разрабатывают стратегические планы развития кластера, которые уточняются в среднесрочных и краткосрочных планах и программах. Продукция, выпускаемая в кластере, конкурентоспособна как на внешнем, так и на внутреннем рынке. Межрегиональный обмен активен.	4
Упадок или трансформация (этап упадка или трансформации)	Гибель кластера или его трансформация в другие виды деятельности, другие кластеры.	Препятствие инновациям, изменение техники и технологии, платежеспособных потребностей населения могут привести к потере эффективности предприятий, оттоку квалифицированных кадров в другие отрасли, снижению спроса на продукцию кластера, снижению конкурентоспособности структур, входящих в кластер, и, как результат, упадку кластера. Организации покидают отрасль, переходя в более конкурентоспособные кластеры. Государство осуществляет инициативную деятельность по трансформации кластера и предупреждению возникновения негативных социально-экономических последствий в регионе.	4

Изучение влияния крупных субъектов хозяйствования (организаций) в инвестиционно-строительной сфере на общественное производство позволяет выявить ряд характерных, системно повторяющихся процессов, имеющих устойчивый характер, как минимум в пяти-десятилетней ретроспективе.

Во-первых, многие, особенно крупные строительные организации утратили отраслевую специализацию и максимально диверсифицировали свою деятельность.

Во-вторых, крупные организации стали основными разработчиками, потребителями и инициаторами, стимулирующими научно-технические достижения в инвестиционно-строительной деятельности.

В-третьих, постоянное инновационное совершенствование и модернизация сочетаются со стремлением указанных строительных организаций и их групп к интеграции и сближению хозяйственной деятельности, в том числе и между странами.

В-четвертых, развитие процессов слияния и поглощения крупными строительными организациями средних и мелких, имеющих производственный потенциал, финансовые ресурсы, устойчивые партнерские связи и др.

В-пятых, определение стратегических приоритетов, обеспечивающих расширение своей ниши в международном разделении труда, особенно для крупных транснациональных компаний.

В-шестых, лоббирование крупными строительными организациями и изменение на законодательном уровне традиционных антимонопольных мер, создание более гибкой системы антимонопольного регулирования в отдельных странах и их международных объединениях.

В-седьмых, снижение роли собственников в управлении крупными организациями и усиление роли управляющего звена (несмотря на то, что назначение ведущих менеджеров и является прерогативой собственников), как реакция на усложнение процессов управления.

В-восьмых, предпринимательское взаимодействие крупных строительных организаций с государством. Возникновение государственно-частных партнерств.

В-девятых, использование унифицированных инвестиционных и фондовых механизмов.

В-десятых, развитие системы межгосударственного регулирования в условиях глобализации мировой экономики и усиление роли группы ведущих стран в расширяющихся форматах (от восьмерки до двадцатки) [13].

*Интеграция* представляет собой объединение капиталов участников инвестиционно-строительной деятельности в целях формирования потенциала опережающего развития строительного бизнеса.

Для идентификации понятия интеграции необходимо определить его целевую составляющую, локализовать понятие во времени, охарактеризовать в пространстве, выявить свойства понятия, как функционирующего механизма (процесса).

В качестве целевой составляющей может быть принят показатель *стоимости строительного бизнеса* (в статической и динамической форме). Стоимость бизнеса характеризует масштаб инвестиционно-строительной деятельности – показатель возможностей, выраженный в стоимостных мерах. Локализация этого показателя во времени позволяет его идентифицировать как рост стоимости бизнеса.

Необходимость локализации интеграционных процессов во времени рассматривается в формате требования опережающего развития строительного бизнеса. В рамках пространственной характеристики участниками интеграции становятся самые различные контрагенты строительства, объединяющие все разновидности капитала, выступающего в финансовой, материальной и интеллектуальной форме.

Механизмы интеграции также создают различные форматы взаимодействия в зависимости от целей и качества объединяемых ресурсов, способов и методов их преобразования. Следуя основным закономерностям протекания и выявленным требованиям к интеграционным процессам в ИСК современной России, выделим *два принципиально различных пути образования крупных или интегрированных строительных организаций (ИСО)*: эволюционный, предполагающий преобразование действующих субъектов, и путь создания нового юридического лица на интегрированной основе.

В рамках указанных типов интеграционных процессов *в зависимости от их характера*, они могут быть подразделены на:

1) производственную интеграцию, объединяющую ресурсы на материальной, технологической, организационной, технической или экономической основе;

2) профессиональную интеграцию, консолидирующую среду по профессиональным интересам.

С точки зрения *организационного формата* интеграции, она, как показал анализ практики, представлена в:

1) моноцентрическом (создание единой интегрирующей структуры);

2) сетевом формате.

Для понимания сути процессов интеграции также важно активировать необходимые не только по количеству, но и по качеству ресурсы. Процессы интеграции на ранних стадиях развития строительной организации финансируются преимущественно носителями рискованного капитала, на более зрелых стадиях – институциональными и стратегическими инвесторами. Анализ состояния отечественных строительных организаций показывает: несмотря на почтенный возраст некоторых из них, подавляющее большинство находится на ранних стадиях развития бизнеса. Следовательно, они автоматически попадают в зону интересов рискованного капитала, носителями которого выступают прямые финансовые инвесторы. Без рискованного капитала невозможно совершить качественный скачок от ранних стадий развития предприятий к более зрелым, от малых форм к крупным.

Динамическая характеристика интеграции, как объекта управления и основы формирования его элементов, представлена на рис. 2.3.

В *отраслевой и территориальных проекциях* управление процессом объединения хозяйствующих субъектов сосредотачивается на объединении участников, специализирующихся на строительстве однотипных объектов, объединенных или рассредоточенных в территориальном плане. В *функциональной и фазовой проекциях* – это управление, охватывающее некую совокупность предметных областей интеграции с множеством интегрируемых отношений, складывающихся в процессе реализации определенной функции управления или фазы жизненного цикла строительной продукции.

Основными задачами в области управления конкурентными преимуществами и конкурентоспособностью ИСО являются:



- 1) формирование цели развития и способов (принципов) функционирования интегрированной строительной организации;
- 2) анализ, отбор и обоснование конкурентных преимуществ и факторов конкурентоспособности ИСО в различных проекциях по этапам деятельности с разбивкой по проектам, работам, услугам и объектам строительства;
- 3) развитие имеющихся и создание новых конкурентных преимуществ, замещение ими традиционных и уменьшение доли слабых сторон в проекционном, этапном и пообъектном разрезах;
- 4) фокусировка факторов конкурентоспособности на цели развития или синтез конкурентных преимуществ;
- 5) целевая синхронизация деятельности по ее проекциям и этапам с разбивкой по проектам и объектам строительства;
- 6) интегральная оценка конкурентоспособности ИСО;
- 7) корректировка цели развития интегрированной организации.



Рис. 2.3. Динамическая характеристика интеграции субъектов инвестиционно-строительной деятельности, как объекта управления

На практике принципиально важна оценка финансовых выгод, как инициатора интеграции инвестиционно-строительной деятельности, так и «пассивных» субъектов хозяйствования (целевых компаний (target)). При этом, покупка готового бизнеса

может рассматриваться как наиболее быстрый и легкий способ достижения цели интеграции. Именно этим объясняются покупки, не дающие в расчетах сиюминутных финансовых выгод владельцам капитала строительной организации – инициатора. Результатом слияния, понимаемым, в широком смысле, как переход под единый финансовый контроль, является увеличение масштаба деятельности, понимаемого как рост активов и капитализация деятельности строительной организации.

В этом случае наглядно проявляется синергетический эффект. Под *эффектом синергизма* понимается разница стоимости интегрированного бизнеса и простой суммой обособленных хозяйствующих субъектов. Следуя принципу декомпозиции инвестиционно-строительной деятельности и ее подразделению на финансовую и операционную, для объективной оценки и окончательного принятия решения о слиянии рассматриваются возможные подходы к операционному (сокращение издержек) и финансовому синергизму (получение налоговых выгод, возможности привлечения новых кредиторов и другие преимущества, преференции и льготы).

#### **2.4. Проблемы реализации инвестиционно-строительных проектов на основе государственно-частного партнерства**

Международный опыт показал, что перевод экономики на модернизационный путь развития невозможно совершить с привлечением только государственных ресурсов. Крупные инвестиционно-строительные проекты (ИСП) XXI века, такие как скоростная транспортная магистраль между Москвой и Санкт-Петербургом, проекты, направленные на увеличение масштабов добычи и транспортировки ресурсов и предусматривающие освоение отдаленных территорий, строительство новых энергетических мощностей – всё это требует привлечения сотен миллиардов рублей, и государство просто не в состоянии обеспечить такие объемы финансирования. Решение указанной проблемы возможно только за счет объединения усилий государства и частного бизнеса, которое в мировой практике реализуется в рамках института государственно-частного партнерства – ГЧП.

Под *государственно-частным партнерством* понимают форму совместной экономической деятельности государства и частного бизнеса в целях реализации общественно значимых

проектов и программ и удовлетворения таким образом общественного интереса. Государственно-частное партнерство оформляется юридически, носит возмездный характер, реализуется на паритетной основе и предусматривает разделение выгод и рисков между партнерами. Наиболее сложными для реализации и длительными по срокам являются проекты ГЧП, предусматривающие инвестиции в форме капитальных вложений, то есть реализующиеся в форме инвестиционно-строительных проектов. Инвестиционно-строительные проекты на основе ГЧП имеют ряд отличий от инвестиционно-строительных проектов, реализующихся с использованием традиционных механизмов. Главным из них является то, что после завершения строительства частный партнер, выполняющий роль подрядчика, привлекается к эксплуатации построенного объекта с целью оказания согласованных в контракте общественных услуг, при этом возвращая свои инвестиции и получая на согласованных условиях коммерческую прибыль.

В связи с вышеуказанным *инвестиционно-строительный проект на основе государственно-частного партнерства* может быть определен как проект, целью которого является предоставление общественной услуги (или принесение иной общественной пользы) путем создания нового или модернизации существующего объекта недвижимости и его последующей эксплуатации, а содержанием которого является выполнение инвестиционного цикла от обоснования инвестиций в объект недвижимости, реализации капитальных вложений в его сооружение (модернизацию) до обеспечения его окупаемости и получения прибыли от его эксплуатации, при условии достижения общественной цели проекта [39].

Важнейшей стороной государственно-частного партнерства является *управление проектом ГЧП*, которое можно определить как совместную организационно-управленческую деятельность, направленную на обеспечение эффективности инвестиций в объект ИСП за счет обеспечения соответствия объекта строительства его целевому назначению, требованиям инвестора (заказчика) к стоимости, срокам и качеству исполнения, а также за счет эффективного использования объекта в течение срока его эксплуатации с целью достижения общественной цели проекта.

Здесь подчеркивается общественная направленность инвестиционно-строительных проектов, реализующихся на основе ГЧП. В связи с этим можно сделать вывод о том, что главным критерием оценки ИСП на основе ГЧП должна являться общественная эффективность проекта.

Под *общественной эффективностью* понимается эффективность проекта с точки зрения интересов социально-экономического развития муниципалитета, региона или страны в целом. Общественная эффективность рассматривается в качестве интегрального показателя эффективности инвестиционно-строительного проекта на основе ГЧП, учитывающего показатели социальной, бюджетной и коммерческой эффективности проекта.

Сравнение различных вариантов проектных решений, предусматривающих использование механизма ГЧП, выбор лучших из них, а также обоснование размеров и форм государственной поддержки проектов должны производиться по наибольшему значению показателя интегрального общественно-го эффекта от реализации проекта.

Основной проблемой инвестиционно-строительных проектов на основе государственно-частного партнерства является разработка действенных организационно-механических механизмов реализации таких проектов. Такой механизм рассматривается как совокупность 1) методологической базы, включающей набор экономических методов и инструментов, использующихся для достижения целей проекта и обеспечения его эффективности; 2) организационно-управленческих структур, создающихся для управления проектом и институциональных структур, формирующих его внешнюю среду; 3) принципов и правил взаимодействия участников проекта между собой и внешней средой с целью достижения целей проекта на основе действующего законодательства и контрактных документов (рис. 2.4).



Рис. 2.4. Организационно-экономический механизм реализации ИСП в форме ГЧП

Важнейшим элементом организационно-экономического механизма является методологическая база реализации инвестиционно-строительных проектов на основе ГЧП, которая включает следующие группы методов:

- 1) отбора проектов для реализации;
- 2) оценки рисков проекта;
- 3) оценки необходимых объемов инвестиций в проект;
- 4) управления проектами;
- 5) конкурентного отбора участников проекта;
- 6) формирования договоров и управления договорными отношениями;
- 7) оценки эффективности ИСП в форме ГЧП.

Методологическая база реализации ИСП на основе ГЧП в привязке к задачам, решаемым на различных стадиях проекта, с указанием стороны, несущей преимущественную ответственность за их реализацию, показана в табл. 2.4.

Таблица 2.4

Методологическая база реализации ИСП на основе ГЧП в привязке к задачам, решаемым на различных стадиях проекта

<i>№ п/п</i>	<i>Стадии проекта</i>	<i>Решаемые задачи</i>	<i>Группы методов,</i>	<i>Ответственный</i>
1.	Предварительная (концептуальная) стадия	Инициатива создания партнерства	Методы отбора проектов	Государство Частн.бизнес
		Выбор проекта для реализации		Государство
2.	Стадия обоснования и планирования	Анализ и принятие мер по минимизации рисков проекта	Оценка и распределение рисков	Государство Частн.бизнес
		Определение эффективности проекта	Методы оценки эффективности	Государство Частн.бизнес
		Политическое обеспечение проекта	Политические методы	Государство
		Инвестиционное обеспечение проекта	Методы привлечения инвестиций в проект	Государство Частн.бизнес
3.	Стадия проектирования, строительства	ТЭО проекта	Методы оценки стоимости проекта	Государство Частн.бизнес
		Выбор партнеров	Методы конкурентного отбора	Государство
		Разработка и заключение партнерского соглашения	Методы формирования договоров и управления договор. отношениями	Государство Частн.бизнес
		Организация взаимодействия между партнерами		Государство
		Организация работ по проектированию и строительству объекта	Методы управления проектами	Государство Частн.бизнес
Организация работ по эксплуатации объекта	Государство Частн.бизнес			
4.	Стадия достижения целей проекта	Финансовый и технологический контроль над реализацией проекта	Методы управления проектами	Государство
		Завершение проекта и анализ результатов		Государство Частн.бизнес

## Научные проблемы экономики в строительстве

Методы достижения целей проекта ГЧП в привязке к используемым инструментам, показаны в табл. 2.5.

Таблица 2.5  
Методы и инструменты реализации ИСП на основе ГЧП

Группы методов	Инструменты
Методы привлечения инвестиций	Льготные кредиты, государственные гарантии, налоговые льготы, тарифы, иные преференции
Методы выбора проектов для реализации	Системы целевых показателей и критериев выбора проекта, методика оценки социальной значимости проекта
Оценка и распределение рисков проекта	Методики обращения со строительными, экономическими, политическими и прочими рисками
Политические методы обеспечения реализации проекта	СМИ, политическое лоббирование, общественные организации, работа с населением
Методы оценки эффективности проекта	Методики оценки социальной, бюджетной, коммерческой и комплексной эффективности проекта
Методы конкурентного отбора участников проекта	Государственные закупки, конкурсы, аукционы, предварительная квалификация участников проекта
Методы формирования договоров и управления договорными отношениями	Типовые договоры и соглашения, методики формирования договорных цен, участие экспертного сообщества, посредничество при разрешении споров
Методы управления проектами в строительстве	Проектное финансирование, проектное управление, строительная логистика, привлечение независимого инженера
Методы управления производственными проектами	Проектное управление, стратегическое планирование, производственная логистика, привлечение независимого технического аудитора

Институциональная инфраструктура ГЧП в масштабах государства должна быть сформирована на следующих четырех уровнях:



- 1) Федеральный уровень.
- 2) Региональный (муниципальный) уровень.
- 3) Ведомственный уровень.
- 4) Уровень профессиональных сообществ.

Принципы и правила взаимодействия участников проекта между собой и с внешней средой сформулированы в законодательстве и в договорах, заключающихся в ходе реализации проектов. В условиях рыночной конкуренции и превалирования в действующем гражданском законодательстве диспозитивных правовых норм, договорные отношения становятся важнейшим системообразующим элементом инвестиционно-строительных проектов, реализующихся на основе ГЧП.

## **2.5. Девелопмент как основа формирования системы эффективных взаимоотношений между участниками инвестиционного процесса в строительстве**

Рыночное взаимодействие экономических субъектов в жилищной сфере на современном этапе представляет собой определенный набор механизмов, посредством которых передаются и реализуются права и интересы на собственность, устанавливаются цены, осуществляется выбор между различными конкурирующими вариантами инвестирования.

Сложная природа инвестиций, риски инвестиционно-строительных проектов определяют сегодня различные функциональные направления, роли основных участников системы экономических взаимоотношений в строительстве. В качестве координатора действий участников инвестиционно-строительной деятельности, ключевого регулирующего звена финансовых потоков, сроков, объемов и порядка выполнения работ при реализации проекта строительства выступает девелопер (заказчик, застройщик в общем смысле).

В России одно лицо часто может выступать в качестве и инвестора, и заказчика, и застройщика одновременно. Заказчиками могут быть органы государственной власти, коммерческие организации, некоммерческие объединения граждан (жилищные и жилищно-строительные кооперативы), инвестиционные фонды. Отсутствие правовой определенности в вопросе разделения полномочий и обязанностей субъектов инвестиционно-строительной сферы приводит к неконтролируемому и неэффективному их совмещению указанными субъектами, поскольку в связи с замещением агентских функций не проявляются конкурентные механизмы в

вопросах привлечения денежных средств, определения места строительства, выбора проектной и подрядной организации, технологии производства и т.д.

Термин «девелопмент» (от англ. to develop – развивать, разрабатывать) в общем понимании означает деятельность, предусматривающую качественные изменения объекта недвижимости, что, как правило, отражает повышение его стоимости. В основе девелопмента находятся инвестиции, т.е. материальные и нематериальные ценности, вкладываемые в объекты предпринимательской деятельности в целях извлечения дохода и достижения положительного экономического и (или) социального эффекта. Поэтому общим признаком девелопмента (объектами которого могут выступать не только объекты недвижимости, но и объекты юридической сферы, шоу-бизнеса, IT-сектора и пр.) является системная, планомерная организация инвестиционного процесса, предполагающая осуществление организации и «ведения» некоего проекта силами девелопера в заданные сроки и в пределах бюджетных ограничений с целью извлечения коммерческой выгоды.

На базе анализа разработок и практики развития девелопмента необходимо выделить следующие *функции девелопмента*:

- определение объема платежеспособного спроса на продукцию девелоперской организации;
- оценка собственных производственно-финансовых и административных возможностей по удовлетворению спроса со стороны потенциальных заказчиков;
- выбор наиболее перспективных ниш для производственной, финансовой и управленческой деятельности;
- обеспечение финансирования инвестиционно-строительных проектов;
- подготовка инвестиционно-строительных проектов;
- получение необходимых разрешений, оформление инвестиционно-строительной деятельности;
- обеспечение координации с организациями-партнерами;
- осуществление инвестиционно-строительных проектов;
- реализация продукции девелоперской организации.

Наряду с перечисленными функциями девелоперская организация, по сути, в тех же объемах выполняет функции, присущие всем строительным организациям:

## Научные проблемы экономики в строительстве

- обеспечение эффективного организационно-экономического развития;
- планирование производства и договорной работы, финансово-экономический и бухгалтерский учет и их анализ;
- информационно-аналитическое обеспечение;
- технический надзор;
- обеспечение положительного имиджа организации на рынке соответствующей продукции и услуг, а также во властных структурах;
- решение социальных и кадровых задач.

В отечественной практике застройщик, владеющий земельным участком, фактически является первым претендентом на собственность, создаваемую на участке, т.е. номинальным инвестором строительного проекта. Все остальные участники проекта выполняют отдельные задачи бизнес-процессов или выступают долевыми инвесторами по отношению к застройщику. С этой позиции отечественный термин «застройщик» является синонимом англоязычного термина «девелопер».

В зарубежной практике выделяют два вида девелопмента: «speculative development» и «fee-development». В первом случае девелопер – организатор и владелец проекта (включая все стадии финансирования и использования собственных финансовых ресурсов), который может поручать выполнение различных операций девелопмента самостоятельным профессиональным участникам рынка. В частности, «fee-developer» является одним из таких участников, который выполняет все функции девелопера, но не рискует своими деньгами (выполняет проект на средства, принадлежащие девелоперу, или им привлеченные средства). В российской практике такого участника обычно называют «управляющая строительная компания», «менеджер проекта», «заказчик-застройщик» и пр.

При смешанном финансировании крупных девелоперских проектов speculative development, вкладывая на ранней стадии 10% стоимости проекта, претендует в будущем на 50% построенного объекта, что обусловлено высокими рисками неудачи проекта, которые может понести девелопер. В случае с fee-development, инвестор или организатор проекта (speculativedevelopment) нанимает такого девелопера, чтобы последний осуществил проведение строительных работ «под ключ», и возможно, заполнил его арендаторами. Привлекается девелопер посредством тендера и может получить максимальный гонорар за руководство проектом кратный 10% стоимости проекта.

Деятельность девелоперских организаций подпадает под две формы, представленные на табл. 2.6. Это «профессиональное управление строительством» и форма управления строительством «под ключ».

Таблица 2.6  
Основные организационные формы управления строительством в России и США

№ п/п	Форма управления строительством	Россия	США
1	Традиционная форма	80%	10%
2	«Под ключ»	10%	50%
3	«Профессиональное управление строительством»	5%	35%
4	Хозяйственный способ	5%	5%

В целом можно утверждать, что девелоперская форма управления в инвестиционно-строительной сфере в России на порядок ниже, чем в зарубежной практике. Большое расхождение в указанных уровнях использования девелоперской формы создания и развития объектов недвижимости в России и США следует объяснить двумя наиболее значимыми причинами.

С одной стороны, это связано с тем, что рыночные формы деятельности в России стали использоваться не так давно, с другой – в стране еще не сложились те формы рыночной инфраструктуры, которые способствовали бы развитию девелопмента [16].

К числу недостаточных факторов слабого развития форм девелоперской деятельности в России необходимо отнести:

- слабое развитие нормативно-правовой базы;
- несоответствие отношений между субъектами по землепользованию и землевладению рыночным требованиям, существенное отставание от зарубежной практики;
- сравнительно высокие кредитные ставки в России, не позволяющие развивать формы строительства объектов недвижимости с использованием кредитной системы;
- наличие высоких рисков деятельности субъектов создания объектов недвижимости и в части изменчивости исходной правовой базы, и в части изменения возможной политической обстановки на федеральном и региональном уровнях;
- наличие на финансовом, строительном, жилищном и земельном рынках России недобросовестных участников, которые

не только приводят к срыву реализации отдельных инвестиционных проектов по созданию недвижимости, но и подрывают доверие инвесторов по участию в таких проектах;

- отсутствие в России системы подготовки и переподготовки специалистов, способных квалифицированно работать по рассматриваемому виду деятельности;

- высокие уровни утраты прав собственности на объекты недвижимости, что сдерживает участие отдельной группы инвесторов в ряде инвестиционных проектах;

- неудовлетворительная практика страховых услуг в России запросам субъектов, участвующих в сфере создания объектов недвижимости;

- отсутствие в исполнительных органах власти общегосударственного уровня и на уровне территориально-административных образований специальных структур, которые бы проводили работу по оказанию помощи субъектам, занимающимся девелоперской деятельностью;

- отсутствие соответствующего правового поля для создания и функционирования девелоперских организаций на местном уровне.

В разрезе стадийности жизненного цикла инвестиционно-строительных проектов в жилищной сфере организационная модель участия субъектов экономических взаимоотношений в поэтапной реализации инвестиционно-строительного проекта, что во временном разрезе показывает их вовлеченность в системный характер взаимодействия, может быть представлена следующим образом (рис. 2.5).

Степень слаженности взаимодействия звеньев инвестиционного процесса в строительстве жилья, стремление к эффективной кооперации, координация их действий со стороны девелопмента оказывают значительное влияние на осуществление инвестиционно-строительного проекта на всех этапах его реализации – от инициирования до ввода жилого здания в эксплуатацию (табл. 2.7). В свою очередь наличие диспропорций функционирования субъектов инвестиционно-строительной деятельности может приводить к повышению стоимости жилья, увеличению сроков строительства, индивидуальных рисков участников, снижению экономической эффективности, качества введенных в эксплуатацию объектов [28].

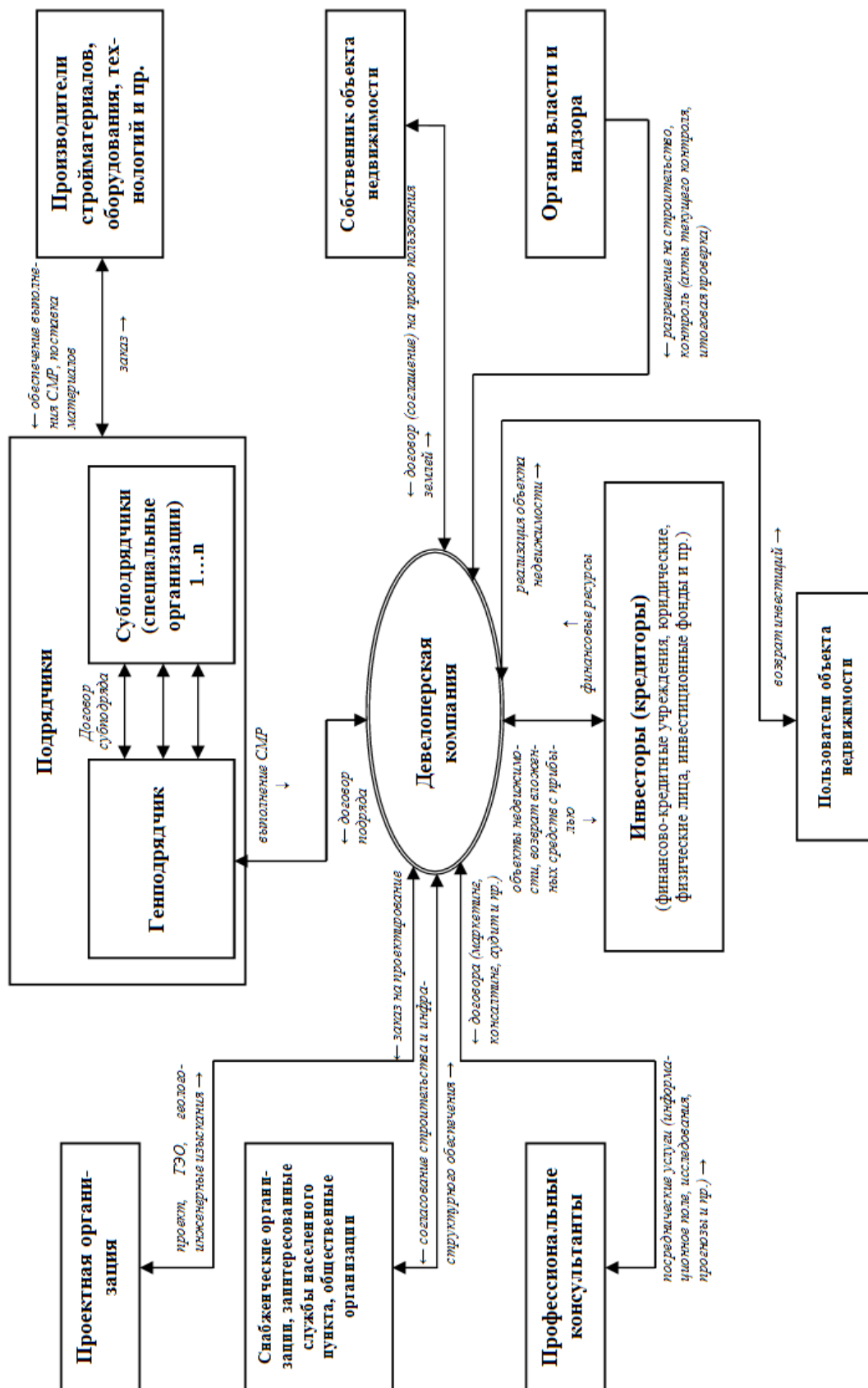


Рис. 2.5. Укрупненная схема взаимодействия девелоперской компании с основными участниками инвестиционно-строительного проекта

Таблица 2.7.

## Участие субъектов экономических взаимоотношений в поэтапной реализации инвестиционно-строительного проекта

Субъекты (звенья) инвестиционно-строительного проекта	Фазы жизненного цикла и этапы реализации инвестиционно-строительного проекта											
	Предпроектировочная фаза проекта							Инвестиционная фаза проекта			Операционная фаза проекта	
	иницирование	анализ жизнеспособности	обеспечение правых возможностей реализации	разработка вариантов инвестиционных и финансовых решений	проектировка и технико-экономическое обоснование	согласование проекта с госорганами	создание системы договорных отношений	проведение строительно-монтажных работ	эксплуатация	проектирование		
Девелопер	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Собственник объекта недвижимости	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Органы государственной власти и надзора	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Потребители	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Инвесторы (кредиторы)	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Пользователи объекта недвижимости	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Проектировщик	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Снабженческие организации, заинтересованные службы населенного пункта, общественные организации	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
Профессиональные консультанты	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■

## Условные обозначения

■ — Договор (обязательное юридическое закрепление)

■ — Соглашение, договоренность (ситуационное юридическое закрепление)

## 2.6. Трансакционные издержки в инвестиционно-строительном комплексе

Эффективность развития ИСК в значительной мере определяется сформировавшимися в обществе институциональными структурами. Развитие эффективной системы институтов (формальных и неформальных норм и правил) предполагает согласование деятельности всех участников процесса с конечными экономическими целями хозяйственного развития. Обеспечение эффективного взаимодействия противоречивых интересов хозяйствующих субъектов является важнейшим условием развития ИСК. Основной целью формирования и последующего развития институциональной системы инвестиционно-строительного комплекса является минимизация издержек взаимодействия его участников (трансакционных издержек) при осуществлении ими своих функций на рынке.

*Трансакционные издержки (издержки взаимодействия)* – это издержки, связанные с осуществлением сделки, или альтернативные издержки, возникающие в случае неосуществления увеличивающей эффективность сделки.

В настоящее время коммуникации в инвестиционно-строительном комплексе Российской Федерации характеризуются как не регулярные, ситуационно возникающие, то есть, формируемые по мере решения одномоментных задач взаимодействия участников отрасли. Информационный обмен в коммуникациях субъектов инвестиционно-строительной деятельности носит локальный характер, а отдельные источники информации не образуют упорядоченное информационное поле, что вызывает высокий уровень трансакционных издержек для участников коммуникаций. По данным исследований Россия лидирует в Европе по трансакционным издержкам в строительной сфере, их величина составляет 25,5% товарооборота отрасли.

Трансакционные издержки учитываются в цене строительных объектов, вызывая их относительно высокую конечную стоимость для потребителя.

Выделяют 4 группы трансакционных издержек:

1. **Исследования (поиск информации)** – все виды затрат на приобретение информации, ее обработку и передачу, безотносительно типа информации и способа ее использования в операционном цикле субъекта хозяйствования.
2. **Контрактинг** – расходы на процесс ведения переговоров, подготовку и согласование договора, процедуры его под-



писания, контроль исполнения, закрытие отчетности и промежуточные согласования в процессе его реализации (оппортунистическое поведение).

3. **Обеспечение технологических процессов** – внепроизводственные расходы на обеспечение основного технологического процесса субъекта хозяйствования.

4. **Защита прав собственности** – расходы на исполнение законодательных, правовых актов и других мер, направленных на предотвращение незаконного изъятия, отторжения собственности у ее владельцев [18].

Проведенные исследования выявили следующее распределение трансакционных издержек по этапам инвестиционно-строительного цикла, а также по указанным выше группам (табл. 2.8).

Таким образом, проведенные исследования показали, что трансакционные издержки концентрируются на следующих этапах инвестиционно-строительного цикла: строительство (реконструкция), сдача объекта; в процессе территориального зонирования, мониторинга объектов. По содержанию трансакционных издержек они относятся к группе - исследования (поиск информации).

Трансакционные издержки образуются вследствие не оптимальности структуры информационного пространства инвестиционно-строительного комплекса, обеспечивающего процессы переговоров и принятия решений на этапах строительства (реконструкции) и мониторинга объектов.

Таблица 2.8

Распределение транзакционных издержек по этапам и выделенным группам

Этапы инвестиционно-строительного цикла	Распределение между этапами	Доля группы в формировании транзакционных издержек			
		1	2	3	4
Оценка и выбор инвестиционных намерений	1,49	1,19	0,30	0,00	0,00
Разработка бизнес-плана	0,37	0,25	0,12	0,00	0,00
Юридическое оформление	4,46	0,98	1,20	0,00	2,28
Пред-проектная подготовка, проектирование	4,09	2,70	0,90	0,29	0,20
Строительство (реконструкция) и сдача объекта	8,18	1,15	2,78	4,25	0,00
Реализация результатов проекта, оформление прав	3,35	0,00	1,91	0,33	1,10
Эксплуатация объекта	1,12	0,27	0,62	0,17	0,06
Территориальное зонирование, мониторинг объектов	8,18	6,05	2,13	0,00	0,00
Учет объектов градостроительной деятельности	1,86	1,77	0,00	0,00	0,09
Оформление прав собственности.	4,09	1,15	0,45	0,00	2,49
Сумма	37,18	15,50	10,41	5,04	6,23

## 3. ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИКИ И УПРАВЛЕНИЯ НА СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ

### 3.1. Проблемы развития организационных структур управления строительством

Основными составляющими процесса совершенствования организационных структур управления строительством и концептуально важными являются составляющие, которые можно охарактеризовать такими понятиями как *способ строительства, организационная форма управления строительством и организационная структура управления в строительстве.*

Под *способом строительства* будем понимать организационную форму осуществления строительства, характеризующуюся юридическо-правовыми и организационно-структурными особенностями.

Под *организационной формой управления строительством* будем понимать структуру управления, представляющую собой определенный тип государственного, акционерного или частного предприятия, обусловленный составом учредителей и особенностями формирования уставного капитала.

Под *организационной структурой управления в строительстве* будем понимать совокупность элементов (органов, звеньев, уровней), имеющую определенную форму их членения и взаимосвязи, иерархически организованных и связанных общей управленческой деятельностью, направленной на повышение эффективности функционирования управляемого объекта.

В настоящее время, несмотря на многообразие организационно-правовых форм в национальной экономике, наиболее применительными являются подрядный, хозяйственный, смешанный и диверсифицированный способы строительства, хотя по последним двум способам строительства официальной отчетности до сих пор не ведется.

Несмотря на разнообразие юридических форм государственной регистрации строительных формирований, по своей организационной структуре управления они, все-таки, во многом схожи с СМУ, СУ, ПМК, СПМК, трестами и объединениями численностью, зачастую, не более 100 человек. В дополнение к этим структурам появились горизонтально и вертикально ориентированные корпорации, концерны и холдинги.

Строительная корпорация представляет собой объединение строительных организаций и физических лиц на основе акцио-

нерной формы собственности в целях получения прибыли. В условиях корпорации предполагается коллективное владение капиталом и сосредоточение функций управления корпорацией в руках менеджеров.

Особенностью холдинговых компаний в строительстве является владение контрольными пакетами акций как других строительных организаций и предприятий, так и не строительных акционерных обществ. С точки зрения юридической формы государственной регистрации холдинговые компании могут быть государственными организациями, акционерными обществами, товариществами и обществами с ограниченной ответственностью.

Однако, изменение финансово-экономических условий функционирования не повлекло за собой серьезных изменений в производственной структуре управления строительством.

Особенность настоящего момента развития организационных форм управления в строительстве заключается в том, что эффективность структур управления строительно-монтажными формированиями не соответствует решаемым задачам. Механическое сокращение численности аппарата управления происходит без адекватного повышения технического оснащения управленческого труда, необходимость которого объективно диктуется происшедшей в отрасли фактической сменой формы собственности.

Другой важной особенностью нынешнего этапа развития организационных форм управления строительством состоит в необходимости максимальной оптимизации работы организационных структур управления строительно-монтажных формирований в условиях рыночных форм хозяйствования, что возможно только в случае детальной проработки вариантов развития, которая возможна только в рамках инвестиционного проектирования [8].

Проведенные исследования по выбору организационных форм управления строительством позволили выявить *целесообразность способов строительства в зависимости от форм воспроизводства основных фондов.*

Эффективность способов строительства в зависимости от форм воспроизводства основных фондов была определена методом экспертных оценок путем проведения анкетирования специалистов инвестиционно-строительной сферы Российской Федерации. На основе данных анкетирования, было проведено сравнение показателей, характеризующих эффективность способов строительства при выполнении работ по техническому перевооружению, реконструкции, расширению действующих предприятий и новому строительству и установлены показатели, характеризующие соот-

ношение технологических этапов строительства в зависимости от удельного веса строительно-монтажных работ в общем объеме инвестиционных вложений и интенсивности инвестиционного процесса.

Исследования показали целесообразность разграничения сфер рационального применения подрядного, хозяйственного, смешанного и диверсифицированного способов осуществления работ следующим образом:

*хозяйственным способом строительства* осуществлять работы по техническому перевооружению, когда удельный вес строительного монтажа в общем объеме инвестиционных вложений не более 0,2К;

*диверсифицированным способом строительства* осуществлять работы по реконструкции, если удельный вес строительного монтажа в общем объеме инвестиционных вложений составляет от 0,2К до 0,6К;

*смешанным способом строительства* осуществлять работы по расширению действующих предприятий, если удельный вес строительного монтажа в общем объеме инвестиционных вложений составляет свыше 0,6К. (К - отраслевые поправочные коэффициенты).

Новое строительство осуществляется подрядным способом.

Особенностями развития организационных форм управления на нынешнем этапе является то, что современная рыночная экономика функционирует в условиях тесного сосуществования крупных, средних и мелких строительно-промышленных организационных структур, которые являются представителями малого, среднего и крупного бизнеса.

Малый бизнес в значительной степени обуславливает индивидуализацию, конкурентность, мобильность и гибкость производства и воспроизводства, в то время как крупный бизнес, наиболее яркими представителями которого являются Финансово-Промышленные Группы (ФПГ), в рамках которых соединяется банковский и промышленный капитал, позволяют реализовать на практике достижения прикладной и фундаментальной науки.

Органичное проникновение организационных форм управления строительством в ФПГ налагает определенные особенности на механизм формирования организационных структур управления строительством. В рамках ФПГ нашли применение подрядный, хозяйственный, смешанный и диверсифицированный способы строительства, хотя почти всегда внутренние строительные формирования ФПГ имеют реконструкционно-строительную структуру

управления.

Как показывает практика, каждый способ строительства имеет присущую только ему одному одну или несколько организационных форм управления, поэтому для реконструкционного способа строительства разработана соответствующая его качественным и количественным параметрам организационная форма управления с определенной структурой.

Схема управления строительным производством в условиях применения диверсифицированного способа строительства при выполнении реконструктивных работ может включать несколько строительно-монтажных формирований (СМФ) и диверсифицированно-строительных формирований (ДСФ).

Структура управления СМФ традиционная, а ДСФ характерна соединением строительно-монтажных и диверсифицированно-строительных подразделений. Причем в состав такого формирования могут входить не только диверсифицированно-строительные подразделения, но и несколько строительно-монтажных подразделений.

В этом случае структура управления строительно-монтажного подразделения (СМП) традиционна, а в состав диверсифицированно-строительного подразделения (ДСП) могут входить не только реконструкционные участки, но и строительные участки.

Такой организационный конгломерат обладает следующими преимуществами:

- гибкостью количественного использования в условиях реконструкции кадровых специалистов строительно-монтажного производства;
- оперативностью прогнозирования нового строительства и реконструкции как единого целого;
- рациональностью использования строительных машин, механизмов и оборудования заказчика и подрядчика в условия реконструкции и нового строительства;
- большей направленностью на конечный результат фондов экономического стимулирования заказчика и подрядчика, ввиду широкого использования «системы взаимного прикомандирования» (СВП) работников реконструируемого предприятия и строительной организации в случае оперативной необходимости.

Организационная структура управления ДСФ формируется на основе действующих в строительстве типовых структур, устанавливающих численность аппарата управления в зависимости от годового объема работ согласно «портфеля заказов».

### 3.2. Проблемы обеспечения и управления качеством строительной продукции

Как философско-экономическую категорию понятие «*качество строительной продукции*» можно представить как объективную, существенную, относительно устойчивую внутреннюю определенность целостности строительной продукции, частными показателями качества которой являются свойства, особые состояния, стадии, этапы и фазы развития видов строительной продукции: строительных материалов, изделий и конструкций, возведенных зданий и сооружений.

Под требуемым качеством строительства понимается соответствие качества построенных зданий проектным решениям и нормативам. Качество формируется на всех стадиях строительства как процесса: предпроизводственной (проектирование), производственной (строительно-монтажные процессы) и послепроизводственной (эксплуатация). Именно поэтому оно является комплексным критерием, зависящим от множества участников этих процессов: органов федеральной, региональной и муниципальной государственной власти, органов строительного контроля, государственной и негосударственной экспертизы проектной документации, института СРО, заказчиков, финансовых учреждений, страховых компаний, провайдеров, проектных и строительно-монтажных организаций, заводов-изготовителей, транспортных предприятий, общественных объединений и организаций, участвующих в эксплуатации строительных объектов.

Ключевой проблемой российских строительных компаний является низкое качество, прежде всего, жилищного строительства, определяемое запросами и предпочтениями потребителей, конъюнктурой рынка, конкурентной рыночной средой. Вместе с тем уровень качества жилищного строительства окончательно выявляется именно и только в процессе эксплуатации, на стадии которой он характеризует степень фактического удовлетворения потребителей, формируя тем самым эксплуатационный уровень качества.

В настоящее время качество возводимого жилища становится критическим показателем его конкурентоспособности. При этом объекты жилой недвижимости, качество которых ниже требований рынка, утрачивают свою реальную рыночную стоимость, даже при наличии престижного местоположения и «заманчивой» цены.

Качество строительной продукции оценивается по следующим основным критериям: а) функциональные; б) технологи-

ческие; в) конструктивные; г) эстетические (рис. 3.1).

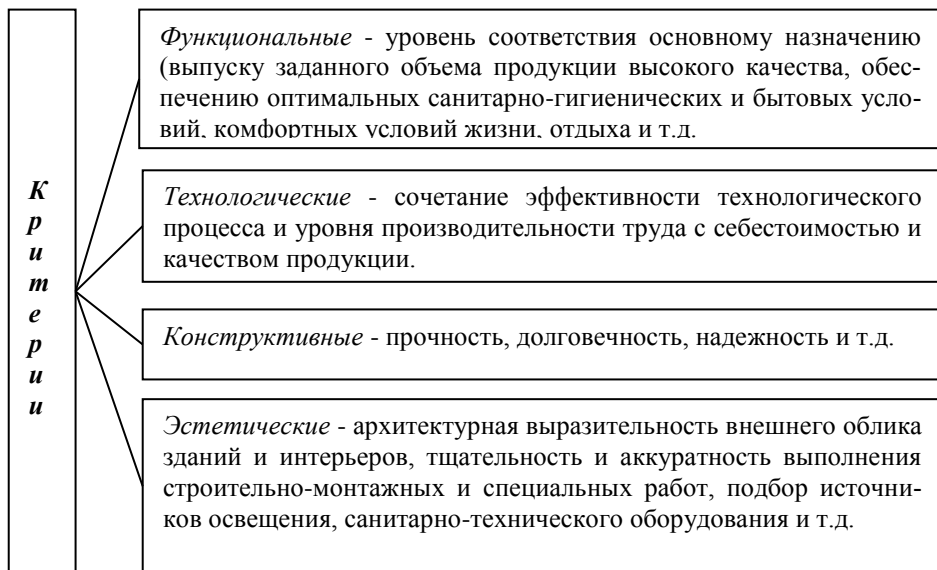


Рис. 3.1. Критерии качества строительной продукции

На качество строительной продукции также влияют наличие четкого проекта организации строительства (ПОС), уровень квалификации строителей, своевременность и комплектность поставки материалов, должная увязка работы главного подрядчика с субподрядными организациями, правильная организация строительного контроля качества, уровень плановости и организации строительства, стимулирующая система оплаты труда и ряд других факторов (рис. 3.2).



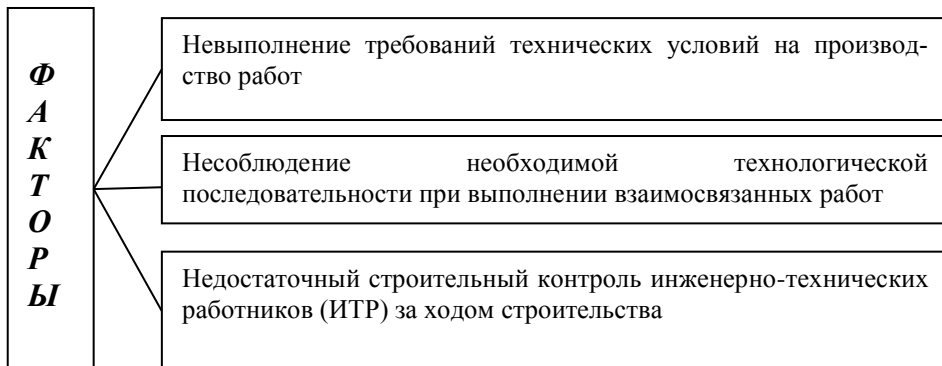


Рис. 3.2. Факторы, определяющие качество производства работ

В управлении качеством строительной продукции в РФ и за рубежом сложился достаточно развитый понятийный аппарат. К основным традиционным терминам и определениям в этой области следует отнести такие формулировки, как качество и его единичные, дифференциальные и интегральные показатели; содержание российских и международных стандартов, технических регламентов, ГОСТов и документов ИСО как нормативных документов, устанавливающих требования к уровням безопасности и потребительского качества различных видов строительной продукции. Соответственно, они используются как критерии оптимальности и оптимизации методов управления качеством в процессе строительного контроля, экспертизы и надзора за проектированием и строительно-монтажными работами.

Для более полного отражения всех показателей потребительской стоимости целесообразно ввести в нормативно-методические документы, и практику строительства, и новые нетрадиционные понятия, к которым целесообразно отнести, такие как: экологизация строительства и показатели экологического качества строительных материалов, изделий и конструкций; оценка эффективности функционирования системы менеджмента качества; качество энерго-, тепло- и ресурсосбережения при создании строительной продукции; строительный контроль качества со стороны института СРО, управление безопасностью строительства и безопасностью эксплуатации объектов; модели и механизмы достижения инновационного качества проектной документации, выпускаемых строительных материалов изделий и конструкций и возводимой строительной продукции – зданий и сооруже-

ний.

Подходы к качеству строительной продукции, как к объекту управления, зависят от особенностей видов данной продукции. В строительстве по сравнению с другими отраслями материального производства в меньшей мере можно создавать опытные образцы, которые впоследствии можно улучшить. Многие качественные характеристики носят прогнозный характер. Сложнее устраняются дефекты, допущенные в процессе изготовления строительной продукции. Строительная продукция в большей степени зависит от природно-климатических условий, региона строительства и других факторов. Это определяет многообразие показателей оценки качества строительной продукции (табл. 3.1).

Качество – категория, носящая заявительный характер. При этом платежеспособный спрос – это плата за ожидаемое качество объектов недвижимости, которое, в свою очередь, определяется соответствием тем целям, для достижения которых этот объект построен. Строительство объектов улучшенного качества всегда сопряжено с увеличением затрат, а следовательно, и возрастанием цены объекта. Оценить влияние затрат на обеспечение качества строительной продукции на платежеспособный спрос населения можно с помощью показателя эластичности:

Таблица 3.1

Показатели оценки качества строительной продукции

Признак	Показатели
Функциональная значимость	Технические Экономические Управленческие
Способ выражения свойств объекта	Натуральные Стоимостные Балльные Относительные
Свойства объекта	Надежности Безопасности Экономичности Эргономичности Экологичности Эстетичности
Степень обобщения	Общие Частные

## Окончание таблицы 3.1

Функциональная роль в управлении	Прогнозные Плановые Нормативные Фактические
Количество характеризующих свойств	Единичные Комплексные Интегральные
Значимость в оценке	Основные Дополнительные

$$\mathcal{E} = \frac{\Delta BP}{\Delta C_{CK}},$$

где  $\mathcal{E}$  – показатель эластичности спроса на объекты недвижимости улучшенного качества;

$\Delta BP$  – процентное изменение выручки от реализации объектов улучшенного качества;

$\Delta$  – процентное изменение затрат на обеспечение качества.

Если показатель эластичности менее единицы, потребитель слабо реагирует на предложение объектов улучшенного качества, если более единицы, степень чувствительности достаточно высокая [25].

Система действующих в РФ негативных факторов, снижающих качество строительной продукции, и возможных механизмов их нейтрализации представлена в табл. 3.2.

Таблица 3.2

Система факторов, негативно воздействующих на качество строительной продукции, и предлагаемые механизмы их нейтрализации

<b>Негативные факторы («угрозы», «слабости»)</b>	<b>Механизмы нейтрализации, компенсации («сила»)</b>
<b>СТАДИЯ 1</b> <i>Инвестиции, идеи (заказчик)</i>	
1. Желание освоить средства быст	1. Боязнь штрафов и заключения в тюрьму за брак
2. Некомпетентность инвестора	2. Допуск на рынок только профессиональных инвесторов
3. Желание нарушить законы ПЗЗ и др.	3. Повышение жесткости УК и КоАП РФ 4. Проверки со стороны СРО
<b>СТАДИЯ 2</b> <i>Разработка ПСД (проектирование)</i>	
1. Желание построить быстрее	1. Введение стандартов организации
2. Работа по старинке	2. Премии за качество
3. Незнание новых технологий	3. Направление проектировщиков на повышение квалификации 4. Проверки со стороны СРО
<b>СТАДИЯ 3</b> <i>Стройиндустрия (заводы)</i>	
1. Желание продать быстрее	1. Введение стандартов организации
2. Трудность проверки качества покупателем (много скрытых дефектов)	2. Проверки со стороны СРО
3. Дефицит товара на рынке	3. Строительство новых предприятий, ликвидация дефицита 4. Введение гарантийного срока 5 лет
<b>СТАДИЯ 4</b> <i>Подрядчики (строители)</i>	
1. Желание построить быстрее	1. Введение стандартов организации
2. Возможность скрыть брак	2. Проверки со стороны СРО
3. Низкая квалификация рабочих	3. Обучение рабочих, переподготовка
4. Слабая система управления качеством	4. Внедрение ИСО 9000
<b>СТАДИЯ 5</b> <i>Надзор (госорганы)</i>	
1. Недостаток экспертов инспекторов	1. Увеличение штата экспертов и инспекторов
2. Мало прав на штрафы	2. Расширение прав по штрафам до 100 млн руб.
3. Низкая квалификация	3. Обучение экспертов и инспекторов 4. Ежедневный контроль
<b>СТАДИЯ 6</b> <i>Заказчики (жильцы)</i>	
1. Некомпетентность	1. Наем управляющих компаний
2. Невозможность контроля	2. Ежедневный контроль

Таким образом, можно сделать следующие выводы:

1. Качество любого вида строительной продукции необходимо рассматривать как управляемый объект. Управление должно осуществляться в комплексе и последовательно на протяжении всего жизненного цикла: от исследования, вариантного проектирования и изготовления через строительство к эксплуатации и утилизации.

2. Управляемыми признаками для достижения требуемого качества строительной продукции следует считать: функциональную значимость, способ выражения свойств объекта, свойства объекта, степень обобщения, функциональную роль в управлении, количество характеризующих свойств, значимость в оценке.

3. Для повышения эффективности управления качеством строительной продукции необходима система механизмов нейтрализации влияния существующих негативных факторов. К основным подобным механизмам относятся: усиление уголовной и административной ответственности, введение новых стандартов качества в организациях, усиление строительного контроля над качеством со стороны руководства СРО, усиление деятельности служб государственного строительного надзора и экспертизы в регионах РФ. Для обеспечения полного цикла надзора при проектировании, строительстве и эксплуатации целесообразно переподчинение органов строительного надзора Минрегиону РФ.

### **3.3. Проблемы оценки конкурентоспособности продукции в жилищном строительстве**

Под *конкурентоспособностью* понимают свойства объекта, характеризующие степень удовлетворения конкретной потребности по сравнению с лучшими аналогичными объектами, представленными на том же рынке, способность продукта или компании выдерживать конкуренцию с аналогичными объектами в условиях конкретного рынка в определенный промежуток времени».

Различают *конкурентоспособность компаний*, под которой понимается их способность использовать свои сильные стороны для обретения определенного положения на рынке, и *конкурентоспособность продуктов*, предполагающую наличие совокупности свойств, обеспечивающих их успех на рынке по сравнению с аналогичными товарами, выпускаемыми другими фирмами.

Таким образом, *конкурентоспособность продукции жилищного строительства* можно определить как совокупность качественных свойств, ценовых характеристик и срока готовности продукции, позволяющая потребителю максимизировать полез-

ность от приобретения и эксплуатации жилья [11].

*Качественные показатели*, как совокупность свойств продукции, обуславливающих её пригодность удовлетворять определенные потребности в соответствии с её назначением, можно подразделить на четыре группы параметров, рассматриваемых в пределах квартиры, здания целиком, окружения дома, а также транспортной доступности объекта. *Ценовые характеристики* состоят из абсолютной и относительной стоимости продукта и элементов формирующих структуру оплаты, зависящих от финансовых возможностей потребителя и условий кредитования. *Срок готовности* продукции определяет промежуток времени от момента ее приобретения до завершения строительства и передачи клиенту (табл. 3.3).

Приведенные ценовые характеристики продукции являются дополнительными параметрами, характеризующие не качественные особенности рассматриваемого объекта, а условия его приобретения.

Таблица 3.3

Классификация факторов конкурентоспособности продукции жилищного строительства

Группы факторов		Обозначение		Факторы			
1		2		3			
Характеристики квартиры	Общие характеристики	$Q_F$	$S_G$	Размер общей площади с балконами			
			$S_{LIV}$	$S_R$	Размер жилой площади	Жилые комнаты	
				$S_{DR}$		Гостиные	
				$S_{BR}$		Спальни	
			$S_{NLIV}$	$S_{LAV}$	Размер нежилой площади	Санузлы	
				$S_{KIT}$		Кухня	
				$S_{COR}$		Коридоры	
				$S_{STOR}$		Кладовые	
				$K_1$	Планировочный коэффициент		
				$S_{BAL}$	Размеры лоджии, балконов		
				$K_{ST}$	$K_{RST}$	Видовые характеристики из окон	
					$K_{DST}$	Этаж рассматриваемой квартиры	
				$H_G$	Высота квартиры		
		$Z_V$	Совмещение кухни и жилой комнаты в одно помещение				
	$Z_N$	Влияние на звуковой комфорт соседствующих помещений					
Параметры внутреннего оснащения	$Z_I$	Качество и наличие отделки, фурнитуры сантехнического оснащения, особенности инженерных систем					
Характеристики здания	Инженерные системы	$Q_B$	$Z_{EN}$	Параметры систем водоснабжения, водоотведения, отопления, кондиционирования, вентиляции, электроснабжения, газоснабжения, мусоросборки.			
	Эксплуатационные		$Z_M$	Организация управления домом			
	Общетехнические		$Z_Y$	$Y_{GH}$	Стационарные параметры	Технологии и типизация строительства	
				$Y_{AH}$		Высотность и этажность	
Эстетические	$Y_{AF}$	Оформление фасадов					
Параметры окружения	Ближайшее окружение	$Q_N$	$L$	Близость береговых и лесных зон, детских садов и школ, объектов здравоохранения, культурных и спортивных центров, вредных предприятий; плотности застройки.			
	Район расположения		$Z_L$	Сейсмологическая активность, климатические особенности, наличие агрессивных и гомогенных полей, социальное равенство и культурное согласие			
	Дорожная инфраструктура		$Z_R$	Параметры автостоянок Качество внутриквартальных дорог, наличие велосипедных и пешеходных дорог			
	Благоустройство		$Z_S$	Наличие и параметры элементов благоустройства			

1		2		3	
Ценовые характеристики	Стоимость и параметры оплаты	$Z_P$	$P$	Стоимость квартиры	
			$P_{m^2}$	Удельная стоимость квартиры	
			$P_M$	Размер кредита	
			$P_T$	Стоимость продукции с учетом переплаты	
			$P_{MT}$	Конечная стоимость кредита	
			$Y_P$	$P_0$	Первоначальный взнос
				$P_N$	Ежемесячный платеж
			$N$	Срок выплат	
			$I$	Кредитная ставка	
Срок готовности	$T$		Время от момента приобретения до начала использования		
Транспортная доступность объекта	$R_T$	$R_P$	Индивидуальная		
		$R_G$	Групповая		



Приобретение жилья сопряжено с отсутствием у потребителя возможности объективно определить часть его эксплуатационных характеристик. Часть качественных показателей, для разных продуктов, может отличаться несущественно ввиду их соответствия идентичным и обязательным для соблюдения строительным нормам и правилам, а также схожестью ряда параметров. Уточнение и применение представленной выше классификации факторов конкурентоспособности, влияющих на потребительский выбор, требует описания ограничений накладываемых на сравниваемые объекты и их влияния на проведение оценки и анализа:

Объекты рассматриваются с точки зрения свойств доступных для потребительской оценки в момент приобретения.

Часть факторов конкурентоспособности может быть определена только в процессе эксплуатации здания: влияние совмещения кухни и жилой комнаты в одно помещение  $Z_V$ , роль со-

седствующих помещений в нарушении звукового комфорта  $Z_N$ , уровень организации управления домом и охраны внутренней территории  $Z_M$ . Данные параметры, при соответствии минимальным значениям норм, не могут быть определены потребителем до начала эксплуатационного периода.

Объектом для сравнений выступают единицы продукции жилищного строительства – квартиры с равным количеством жилых комнат в минимальной комплектации - без дополнительной отделки, фурнитуры и машиномест на автостоянке, которые не расположены на первом или последнем этажах здания, соответствующие требованиям строительных норм и правил. В сравнении участвует не мене двух объектов.

Согласно данному ограничению минимизируются различия сравниваемых квартир, а параметры их внутреннего оснащения  $Z_I$ , инженерных систем здания  $Z_{EN}$  и этажа расположения  $K_{DST}$ , благоустройства  $Z_S$  и дорожной инфраструктуры  $Z_R$ , не будут учитывать при оценке и анализе конкурентоспособности.

Рассматриваемые объекты должны находиться в пределах одного города или городской агломерации, в одном районе расположения, иметь схожие параметры социальной инфраструктуры, относиться к одному классу жилья (эконом, бизнес, элит). В соответствии с данным ограничением ближайшее окружение  $L$  и район расположения  $Z_L$  сравниваемых объектов, высота

## Научные проблемы экономики в строительстве

квартиры  $H_G$ , видовые характеристики из окон  $K_{RST}$ , высотность и этажность здания  $Y_{AH}$ , технология и типизация строительства  $Y_{GH}$ , параметры оформления фасадов  $Y_{AF}$  не будут учитывать при оценке и анализе конкурентоспособности.

На основе данных ограничений, накладываемых на сравниваемые объекты, и их влияния на проведение оценки и анализа конкурентоспособности может быть использована следующая классификацию факторов с учетом тех из них, которые влияют на потребительский выбор (табл. 3.4).

Таблица 3.4

Классификация факторов конкурентоспособности продукции жилищного строительства, влияющих на потребительский выбор

№	Факторы	Обозначение	Размерность
1	Размер общей площади с балконами	$S_G$	квадратные метры
2	Размер жилой площади	$S_{LIV}$	
3	Планировочный коэффициент	$K_1$	-
4	Групповой показатель транспортной доступности	$R_G$	минуты
5	Индивидуальный показатель транспортной доступности	$R_P$	
6	Стоимость квартиры	$P$	рубли
7	Первоначальный взнос	$P_0$	
8	Ежемесячный взнос	$P_N$	
9	Удельная стоимость квартиры	$P_{m^2}$	рубль/ квадратный метр
10	Кредитная ставка	$I$	проценты
11	Срок кредитования	$N$	месяцы
12	Время до окончания строительства	$T$	

Применение данной классификации позволяет уточнить связь спроса продукцию  $D^I$  в зависимости от параметров качества  $Q_F^I$ , которые могут быть распознаны потребителем в соответствии с ограничениями, накладываемыми на сравнива-

емые объекты. Для этого в проведенных исследованиях предлагается использовать *показатель конкурентоспособности продукции жилищного строительства  $CIC$* , основанный на факторах потребительского выбора, следующим образом:

$$\begin{aligned}
 CIC &= D^I = f(Q_F^I, R_T, Z_P, T) = \\
 &= f(S_G, S_{LV}, K_1, R_P, R_G, P, P_0, P_{m^2}, P_N, I, N, T)
 \end{aligned}$$

Показатель конкурентоспособности  $CIC$ , в соответствии с указанной зависимостью и заданными ограничениями, отождествлен с уровнем спроса, определяется для каждого объекта индивидуально и характеризует его в момент оценки, основан на факторах конкурентоспособности продукции жилищного строительства, влияющих на потребительский выбор.

Применение данного подхода позволяет уточнить принцип влияния факторов конкурентоспособности продукции на потребительский выбор.

### 3.4. Проблемы инновационного развития строительных предприятий

Строительство как сфера экономической деятельности консервативна во всем мире. В специальной литературе строительству дается характеристика «неповоротливой отрасли» (laggard industry), и в качестве главного аргумента, подтверждающего справедливость этого утверждения, во многих исследованиях содержится ссылка на крайне низкий удельный вес инновационной (на НИОКР) составляющей в общей структуре расходов строительных компаний.

Доля инновационно активных предприятий в строительстве РФ по оценкам экспертов составляет около 5%, что значительно ниже среднего по промышленности уровня.

Инерционность строительства определяется несколькими факторами. Прежде всего, это длительное время эксплуатации зданий, в течение которого могут выявиться недостатки применяемой технологии. Могут пройти годы, прежде чем выяснятся недостатки технологии, вполне привлекательной с первого взгляда. В связи с этим строители крайне осторожны в выборе новых материалов или способов строительства. Вторая причина консерватизма – высокая ответственность строителей за результат, так как из-за применения несоответствующей технологии или ошибок в

проектировании может возникнуть непосредственная опасность для жизни большого количества людей. И, наконец, свой отпечаток накладывает длительная история технологического развития отрасли, сопоставимая с историей развития человечества, в ходе которой уже были опробованы различные материалы и технологии строительства и сложились «потребительские стереотипы».

К специфическим факторам влияния на инновационную активность, в частности, относится то, что в строительстве проблема инновационной активности связана еще и с недостаточно обусловленной связью между инновационной деятельностью и ростом прибыли. Дополнительные средства были получены на 42% предприятий, снизился объем прибыли у 6% производителей, соответственно на 52 % предприятий прибыль осталась прежней.

Субъектов инновационного процесса делят на следующие группы: новаторы, ранние реципиенты, раннее большинство и отстающие. Все группы, кроме первой, относятся к имитаторам инновационного процесса.

Имитаторы инновационного процесса получают низкую (отрицательную) отдачу от вложения средств в инновации. Следовательно, можно сделать вывод о том, что строительные предприятия в массе своей относятся к имитаторам инновационного процесса.

Еще одной негативной тенденцией в строительстве является то, что уровень инновационной активности крупных товаропроизводителей в России существенно превышает аналогичный показатель средних и мелких.

Еще одну проблему выделяет ряд экспертов – инновационные решения не востребованы проектировщиками и архитекторами.

И, наконец, устойчивый рост стоимости жилья, опережающий рост заработной платы, затрат на конструкции и материалы, приводит к устойчивому росту прибыльности в строительстве. На фоне превышения спроса над предложением инновационные стимулы для предприятий стройиндустрии остаются минимальными.

Проведенные опросы руководителей строительных организаций по проблемам инновационного развития строительных предприятий позволили выявить следующее:

*1. Степень заинтересованности руководителей в различных видах инноваций.*

Выявлена предрасположенность руководителей к диффузионным псевдоинновациям. Чем меньше риск инновационной деятельности, чем больше результатов практического внедрения ин-

новации, тем больше желание внедрять ее в производство (диапазон положительных ответов от 18% в случае базисных инноваций, до 67% в случае псевдо инновации).

Выявлена предрасположенность руководителей к инновациям напрямую увеличивающим норму потребительских свойств готовой строительной продукции (инновации снижающие себестоимость – 27%, повышающие качество – 29%, увеличивающие норму потребительских свойств готовой строительной продукции – 67%).

*2. Желание приобрести инновационный продукт на промежуточном этапе жизненного цикла инновации.*

Ответы респондентов подтверждают предрасположенность к диффузионным псевдоинновациям.

На этапе фундаментальных исследований – 0% положительных ответов.

На этапе прикладных исследований – 1% положительных ответов.

На этапе опытно-конструкторских разработок – 8% положительных ответов.

На этапе коммерциализации инноваций – 67% положительных ответов.

*3. Склонность системы менеджмента строительного предприятия к инновационной активности.*

Наличие подразделений инновационного цикла (КБ, отделы научно-технической информации и т.п.) – 1%.

Наличие в функционале отдельных менеджеров задач обслуживания инновационных процессов – 14%.

Положительный ответ на вопрос о детерминированности связи: «инновационная активность – конкурентоспособность (прибыльность) строительного предприятия» – 23%.

Положительный ответ на вопрос о проведении на предприятии работ по поиску и анализу применимости инновационных решений, продуктов (услуг) – 18%.

*4. Степень восприимчивости к инновациям в строительстве со стороны потребителей (оценка экспертов – менеджеров строительных организаций).*

Потребитель оценивает инновации только через ценовой фактор – 42%.

Потребитель оценивает инновации через ценовой фактор и фактор качества – 36%.

Потребитель оценивает только диффузионные инновации, имеющие историю использования – 62%.

По склонности к покупке готовой строительной продукции потребитель относится к:

- новаторам – 7%;
- ранним последователям – 24%;
- запоздалому большинству – 39%;
- отстающие – 30% потребителей.

*5. Степень восприимчивости к инновациям в строительстве со стороны потребителей (оценка экспертов – агентов по продаже недвижимости).*

Потребитель оценивает инновации только через ценовой фактор – 69%.

Потребитель оценивает инновации через ценовой фактор и фактор качества – 27%.

Потребитель оценивает только диффузионные инновации, имеющие историю использования – 87%.

По склонности к покупке готовой строительной продукции потребитель относится к:

- новаторам – 2%;
- ранним последователям – 22%;
- запоздалому большинству – 52%;
- отстающие – 24% потребителей.

Чаще всего строительные компании участвуют в инновационной деятельности как «потребители» инновационного продукта: применение революционно новых материалов, использование новой техники. И реже финансируют НИОКР [31].

Направления инновационной деятельности в строительстве можно представить в виде схемы (рис. 3.3).

Как видно, стимулами инновационной активности является рост качества, снижение себестоимости – как факторы, количественно меняющие оценку нормы потребительских свойств готовой строительной продукции и создание новых потребительских свойств готовой строительной продукции при неизменной себестоимости и качестве – как фактор, качественно меняющий норму потребительских свойств готовой строительной продукции. Результирующей побудительной силой для использования инноваций частными фирмами является стремление получить конкурентное преимущество.

Для государственных, муниципальных организаций, занимающихся строительством стимулом для внедрения служат также стремление удовлетворить потребности общества и экономия бюджетных ресурсов.

Научные проблемы экономики в строительстве

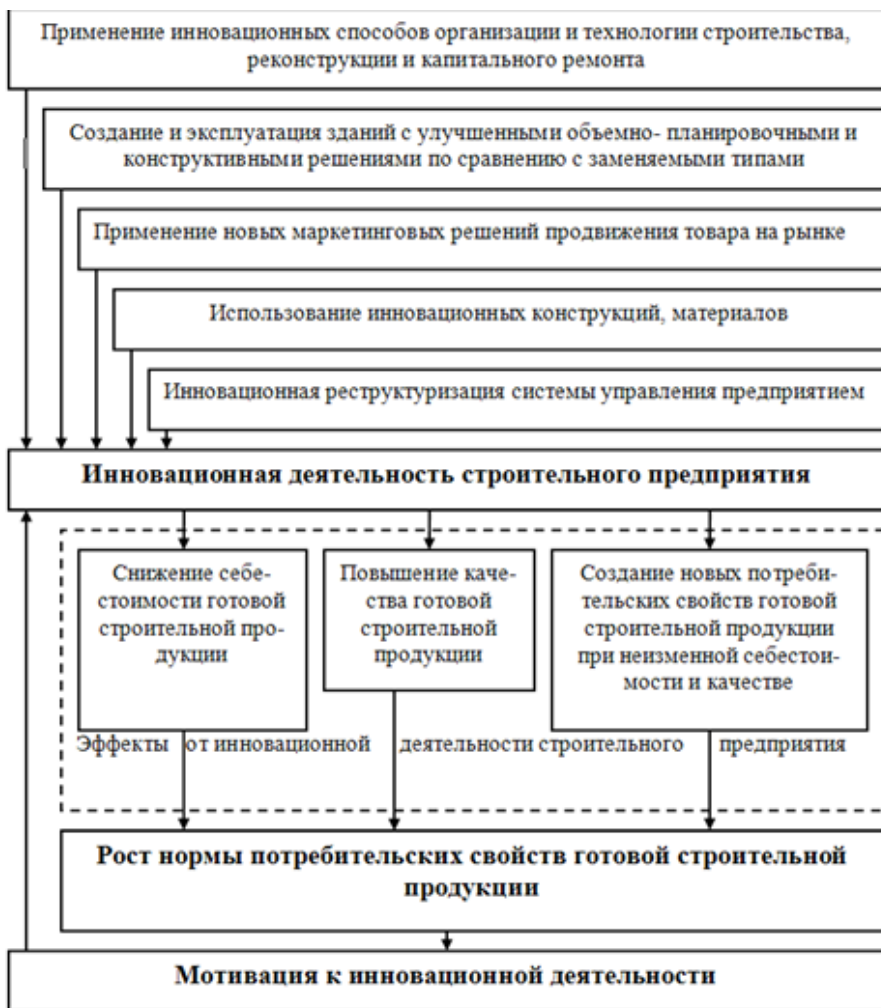


Рис. 3.3. Направления инновационной деятельности в строительстве

Таким образом, многообразие источников и движущих сил инноваций означает и множественность видов результатов, получаемых при реализации, инновационного проекта: кроме получения прибыли, решаются проблемы населения и города, народного хозяйства в целом – в части научных изысканий и более совершенных технико-технологических решений, позволяющих экономить все виды ресурсов.

### 3.5. Проблемы управления ресурсным потенциалом организаций строительного комплекса

Предприятие строительного комплекса, как любая организация, осуществляющая ту или иную деятельность, в процессе создания услуг и иных ценностей использует ресурсы, под которыми понимают совокупность различных элементов производства, которые могут быть использованы в процессе создания материальных и духовных благ и услуг.

Ресурсы выступают предпосылкой производства товаров и услуг, его началом. Ресурсы, в своем конкретном выражении, есть материальная основа начала производства как материального, так и нематериального.

Возможности реализации деятельности любого субъекта хозяйствования зависят от величины накопленных (или потенциально возможных к использованию) ресурсов всех видов. Таким образом, речь фактически идет о ресурсном потенциале, но не как простой сумме ресурсов различных видов, а комплексно используемой системе ресурсов, предусматривающей взаимодополняемость и взаимозаменяемость (так увеличение уровня автоматизации и механизации, т.е. фондового потенциала, может привести к снижению численности работающих, т.е. трудового потенциала и др.).

Под *ресурсным потенциалом предприятия строительного комплекса* понимается совокупность имеющихся ресурсов всех видов, сопряженных между собой в определенной пропорции, использование которых позволяет минимизировать затраты на производство продукции на единицу полезности.

Понятие «ресурсный потенциал» в строительном комплексе охватывает материальные, финансовые и человеческие ресурсы. Их количественные оценки носят констатирующий характер и не соотносятся с возможными масштабами их использования и восстановления в настоящем и будущем, а только дается оценка их наличия и значимости для воспроизводства. Таким образом, через категорию «ресурсный потенциал» оцениваются вещественно-энергетические и информационные возможные масштабы реализации процессов строительного производства.

Ресурсный потенциал имеет способность количественно увеличиваться или уменьшаться, или изменять качественные характеристики своих составляющих (например, рост квалификации персонала, переход от отдельных видов оборудования к системе машин), т.е. развиваться.

Если детализировать его составляющие, ресурсный потенци-



ал строительного комплекса представляет собой совокупность материальных и энергетических источников, средств, запасов, опыта, знаний, духовных качеств людей, вовлеченных в процесс труда, форм организации и взаимодействия работников в воспроизводственном процессе, технологических процессов, организованных во времени и пространстве, которые могут быть приведены в действие в объемах, комбинациях и сроки, определяемые потребностями общества (требованиями рынка).

Управление ресурсным потенциалом строительного предприятия (комплекса) (управление формированием, реализацией, развитием) (рис. 3.4) реализуется в виде особой системы, включающей субъектов, выполняющих функции воздействия от лица государства, субъектов – реципиентов воздействия. При этом объектом регулирования выступает объем и состояние ресурсов, их запасов, возможности их присвоения и включения в производство, реализации эффекта их использования в воспроизводственном процессе, повышении качества.

Данная модель предусматривает на «входе» – инвестиции, проекты и все виды ресурсов. На «выходе» – объекты производственного назначения; объекты жилищного назначения; объекты социально-культурного назначения.

Эффективность формирования, использования и развития ресурсного потенциала предприятия строительного комплекса в условиях саморегулирования представляет собой соотношение достигнутого результата в проектно-сметной, научно-исследовательской и строительной деятельности с использованными для этого ресурсами [32].

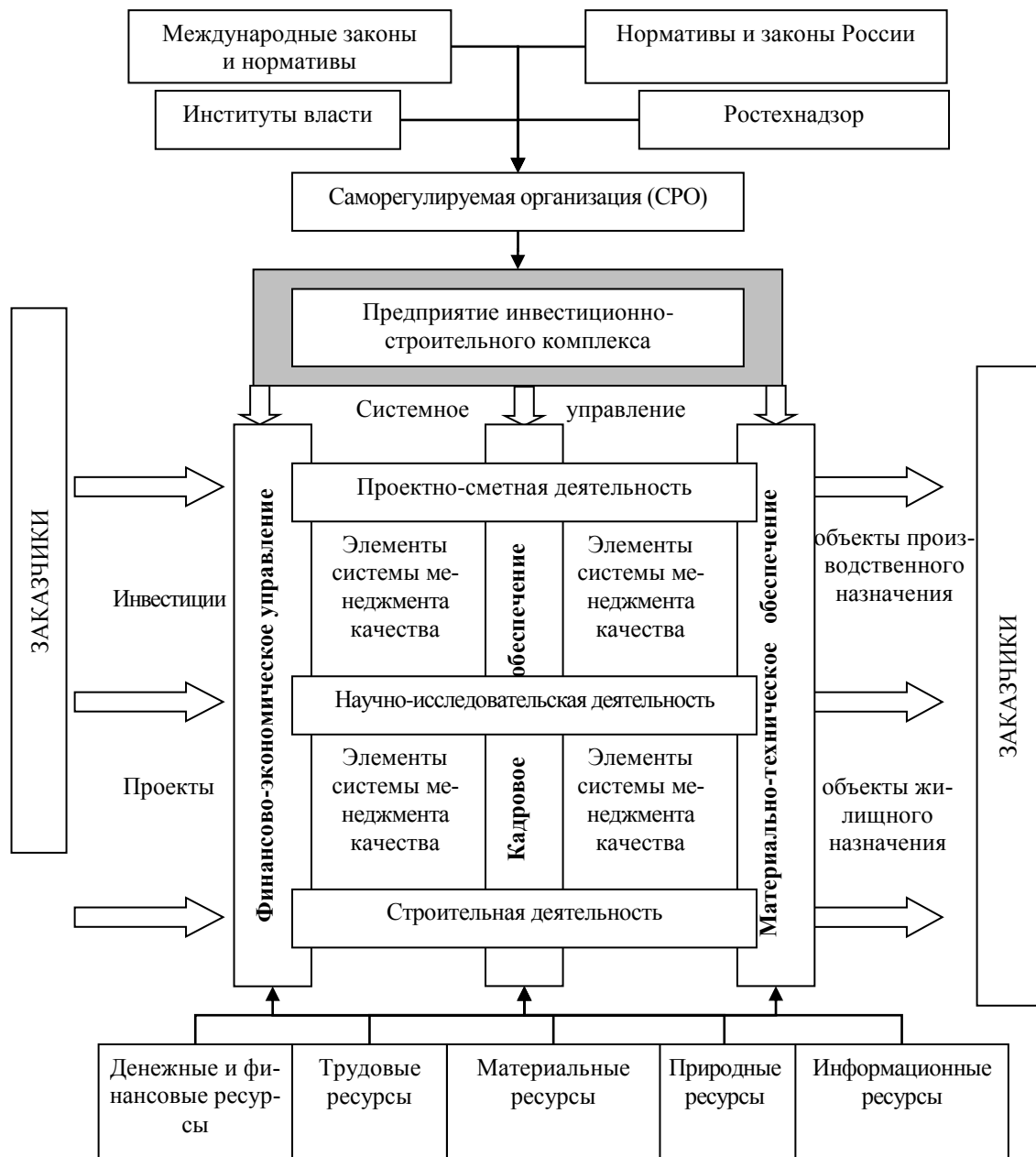


Рис. 3.4. Модель формирования ресурсного потенциала предприятия строительного комплекса

## Научные проблемы экономики в строительстве

Формирование, эффективная реализация и развитие ресурсного потенциала строительного предприятия непосредственно зависят от качества ресурсов, что предполагает обязательность построения системы управления потенциалом с использованием в частности следующих принципов:

- управление качеством представляет собой не функцию специальных структурных подразделений предприятия, занимающихся качеством, а систематический процесс, охватывающий все предприятие, а также потребителей продукции и поставщиков ресурсов;

- процесс обеспечения качества должен быть построен и направлен на обеспечение качественной работы сотрудников всех отделов и подразделений предприятия в целом, поскольку, как показывают проведенные исследования, наиболее значимым недостатком программы обеспечения качества ряда предприятий является отсутствие связи между структурными звеньями по поводу управления качеством;

- повышение качества должно обеспечиваться уже на входе (качество ресурсов), а не только на стадии производственного процесса;

- критерием уровня качества должно быть соответствие требованиям потребителя (заказчика);

- широкомасштабное повышение качества возможно только при помощи и участии всех сотрудников предприятия, улучшение качества достигается только через взаимопомощь, совместное участие всех сотрудников предприятия;

- высокий уровень качества достижим только тогда, когда предприятие разработает четкую, ориентированную на потребителя систему управления качеством ресурсов.

## СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Асаул А.Н., Грахов В.П., Кощеев В.А., Чибисов В.Е.. Теория и практика организации и проведения подрядных торгов в регионе / Под ред. д.э.н., проф. А. Н. Асаула. – СПб.: «Гуманистика», 2005. – 240 с.

2. Асаул А. Н. Инвестиционно-строительный комплекс: рамки и границы термина / А. Н. Асаул, Н. А. Асаул, А. А. Алексеев, А. В. Лобанов // Вестник гражданских инженеров. — 2009. — № 4(21). — С. 91-95.

3. Асаул А.Н. Феномен инвестиционно-строительного комплекса или сохраняется строительный комплекс страны в рыночной экономике. – <http://www.aup.ru/books/m65/>

4. Астафьев С.А. Интеграционный механизм повышения надежности системы саморегулирования в строительстве и эксплуатации недвижимости: дис. ... докт. экон. наук. – Иркутск: Байкальский государственный университет экономики и права, 2013. – 298 с.

5. Бакрунов Ю.О. Методология развития девелоперской деятельности в инвестиционно-строительной сфере: дис. ... докт. экон. наук. – М.: Московский государственный строительный университет, 2010. – 297 с.

6. Бартеньев М.А. Формирование механизма обеспечения конкурентоспособности строительных организаций в сфере жилищного строительства: дис. ... канд. экон. наук. – СПб.: Санкт-Петербургский государственный инженерно-экономический университет, 2012. – 158 с.

7. Бобков К.И., Сапожников В.Н. Научные проблемы экономики строительства : учебное пособие для вузов. – М: Изд-во АСВ, 2006. – 224 с.

8. Бобылев В.В. Организационные проблемы управления реализацией инвестиционно-строительных проектов на постприватизационном экономическом пространстве: дис. ... докт. экон. наук. – М.: Санкт- Государственный университет управления, 2011. – 302 с.

9. Бузырев В. В. Экономика строительства: уч. пособие – М.: Академия, 2010. - 336 с.

10. Бурангулова С.В. Управление региональным строительным комплексом: дис. ... канд. экон. наук. – Уфа: Уфимский научный центр Российской академии наук, 2006. – 173 с.

11. Веселов С.Л. Формирование системы оценки конкурентоспособности продукции жилищного строительства: дис. ... канд.

экон. наук. – СПб.: Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет, 2013. – 145 с.

12. Воронин А.В. Теория и методология стратегического управления инвестиционно-строительным комплексом региона в условиях конкурентной среды: дис. ... докт. экон. наук. – СПб.: Санкт-Петербургский государственный инженерно-экономический университет, 2008. – 329 с.

13. Воронин В.А. Методология управления интеграционными процессами инвестиционно-строительной деятельности в условиях модернизации национальной экономики: дис. ... докт. экон. наук. – М. Московский государственный строительный университет, 2011. – 266 с.

14. Гамулецкий В.В. Методика развития строительных предприятий на инновационной основе: дис. ... канд. экон. наук. – М.: Московский государственный строительный университет, 2012. – 162 с.

15. Гумённый В.А. Организационно-экономические основы эффективного управления девелоперской компанией с использованием системы контроллинга: автореф. дис. ... канд. экон. наук. – СПб.: Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов, 2012. – 21 с.

16. Ермолаев Е.Е. Формирование организационно-экономического механизма развития новых форм хозяйствования в инвестиционно-строительной сфере: дис. ... докт. экон. наук. – СПб.: Санкт-Петербургский государственный инженерно-экономический университет, 2008. – 308 с.

17. Иванов Д.И. Развитие методов формирования инновационных стратегий в строительной сфере: дис. ... канд. экон. наук. – Н.Н.: Нижегородский государственный архитектурно-строительный университет, 2012. – 148 с.

18. Иванов С.Н. Методология управления региональным инвестиционно-строительным комплексом на основе транзакционного подхода: дис. ... докт. экон. наук. – СПб.: Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов, 2008. – 299 с.

19. Каверзина Л.А. Методология реструктуризации регионального инвестиционно-строительного комплекса в условиях экономического роста: дис. ... докт. экон. наук. – СПб.: Санкт-Петербургский государственный инженерно-экономический университет, 2008. – 366 с.

20. Кощев В.А. Методология формирования и реализации государственного строительного заказа в системе предпринима-

тельства: дис. ... докт. экон. наук. – СПб.: Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет, 2008. – 367 с.

21. Кощеев В.А., Кныш М.И. Государственный строительный заказ как механизм поддержки наиболее эффективных форм предпринимательства в строительстве // Экономическое возрождение России. – 2010. – № 3. – С. 21-28.

22. Матвеева М.В. Методология целевой фокусировки инвестиционно-строительной деятельности в новой модели экономического роста: дис. ... докт. экон. наук. – Иркутск: Байкальский государственный университет экономики и права, 2013. – 298 с.

23. Михайлова А.О. Организационно-экономическое обеспечение конкурентоспособности саморегулируемых организаций в строительстве. – СПб: Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет, 2013. – 144 с.

24. Овсянникова Т.Ю. Экономика строительного комплекса: Экономическое обоснование и реализация инвестиционных проектов: Учебное пособие. – Томск: Изд-во Томск. гос. архит.-строит. ун-та, 2003. – 239 с.

25. Орт А.И. Управление качеством и эффективностью регионального строительного комплекса: автореф. дис. ... докт. экон. наук. – СПб: Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов, 2012. – 37 с.

26. Павловский Ф.О. Формирование и развитие системы взаимодействия участников инвестиционного процесса строительного комплекса: автореф. дис. ... канд. экон. наук. – СПб: Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов, 2012. – 22 с.

27. Пасяда В.И. Развитие системы управления строительным комплексом Санкт-Петербурга в условиях саморегулирования: дис. ... канд. экон. наук. – СПб: Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет, 2012. – 181 с.

28. Семенов М.Е. Развитие системы экономических взаимоотношений между участниками инвестиционного процесса в жилищной сфере в посткризисный период: дис. ... канд. экон. наук. – Р-н/Д: Ростовский государственный строительный университет, 2013. – 181 с.

29. Семенов М.Е. Особенности взаимодействия участников инвестиционного процесса при реализации проектов жилищного строительства // [Электронный ресурс]: Интернет-журнал «Науковедение». – 2013. – №3. – Режим доступа: <http://naukovedenie.ru/PDF/41ergsu313.pdf>.

30. Токунова Г.Ф. Повышение эффективности функционирования регионального инвестиционно-строительного комплекса на основе интеграции его участников: дис. ... докт. экон. наук. – СПб.: Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет, 2013. – 277 с.

31. Федосеев И.В. Теория и методология эффективного управления субъектами регионального инвестиционно-строительного комплекса в инновационно ориентированной экономике: дис. ... докт. экон. наук. – СПб.: Санкт-Петербургский государственный инженерно-экономический университет, 2008. – 319 с.

32. Феклистов И.И. Формирование, реализация и развитие ресурсного потенциала организаций строительного комплекса: теоретические и методические аспекты: автореф. дис. ... докт. экон. наук. – СПб.: Санкт-Петербургский государственный университет экономики и финансов, 2011. – 42 с.

33. Харченко Д.О. Инструменты антимонопольного регулирования деятельности региональных инвестиционно-строительных комплексов: автореф. дис. ... канд. экон. наук. – СПб.: Санкт-Петербургский государственный экономический университет, 2013. – 24 с.

34. Экономика строительства. Часть I: Учебник для вузов / Н.И. Барановская, Ю.Н. Казанский, А.Ф. Ключев, Л.А. Косолапов, И.Н. Любимов, Ю.П. Панибратов / Под ред. профессоров Ю.Н. Казанского, Ю.П. Панибратова. – М: Изд-во АСВ; СПб.: СПбГАСУ, 2003. – 368 с.

35. Экономика строительства. Часть II: Учебник для вузов / А.Н. Асаул, Н.И. Барановская, Ю.Н. Казанский, А.Ф. Ключев, Л.А. Косолапов, Ю.П. Панибратов, А.С. Роботов, Е.В. Секо / Под ред. профессоров Ю.Н. Казанского, Ю.П. Панибратова. – М: Изд-во АСВ; СПб.: СПбГАСУ, 2004. – 405 с.

36. Экономика строительства: учебник / под общей ред. И.С. Степанова. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Юрайт-Издат, 2007. – 620 с.

37. Экономика строительства: Учебное пособие для вузов / Под ред. докт. экон. наук, проф. Ю.Ф. Симионова. – Москва: ИКЦ «МарТ», Ростов-н/Д: Издательский центр «МарТ», 2003. – 352 с.

38. Яковлев Ю.В. Организационно-экономический механизм управления сложными инвестиционно-строительными проектами в современных условиях: дис. ... докт. экон. наук. – СПб.: Санкт-Петербургский государственный инженерно-экономический университет, 2010. – 316 с.

39. Ястребов О.А. Организационно-экономический механизм реализации инвестиционно-строительных проектов на основе государственно-частного партнерства: автореф. дис. ... докт. экон. наук. – СПб: Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет, 2011. – 38 с.