

Экономические науки

**НАПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЯ
РЕГИОНАЛЬНЫХ
ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНЫХ
КОМПЛЕКСОВ В РФ**

Асаул А.Н.

*Санкт-Петербургский государственный
архитектурно-строительный
университет, Россия*

**DIRECTION OF DEVELOPMENT
REGIONAL INVESTMENT-BUILDING
COMPLEX IN RUSSIA**

Asaul A.N.

*Saint- Petersburg State University of
Architecture and Civil Engineering. Russia*

Объединение субъектов регионального инвестиционно-строительного комплекса (ИСК) в организационно-экономическую или организационно-технологическую структуру не является новой задачей в теории экономики строительства. В настоящее время используются различные научные подходы к описанию принципов взаимодействия субъектов ИСК, например, модели, основанные на «кооперации функций участников инвестиционно-строительного цикла», экономические схемы, отражающие распределение рисков субъектов в условиях абсолютного рынка. Другие ученые исследуют процесс с точки зрения влияния субъектов ИСК на «интегративный отраслевой продукт» и обозначают коммуникации как основу «информационного взаимодействия участников комплекса». Обозначенные подходы можно охарактеризовать как чисто экономические, рыночные, ориентированные на монетарную трактовку ИСК. В предложенных моделях отсутствуют факторы регулирования комплекса, хозяйственных традиций (исторически сложившихся форм организации видов деятельности); экономические институты представлены как рациональные субъекты предпринимательства независимо от сферы хозяйственной деятельности (чистые рыночные предприниматели). Однако основными недостатками предложенных схем, являются отсутствие сформированных принципов описания структуры ИСК, построение модели без изучения состава субъектов.

По нашему глубокому убеждению методологической базой моделирования современного регионального ИСК являются предварительная актуализация его субъектов и научные крите-

рии их принадлежности к региональным ИСК. С позиций институциональной экономической теории субъекты рассматриваются как институциональные единицы (институты) – однородные по виду хозяйственной деятельности, функциональной роли и характеру взаимодействия группы организаций, т. е. как субъекты институциональных взаимоотношений.

Проведенная, в рамках критериального анализа формализация сущности и ключевой концепции субъектов институционального взаимодействия ИСК¹, убеждает нас в целесообразности включения в структуру регионального ИСК 15 субъектов инвестиционно-строительного процесса, инвесторы, девелоперы, риелторы, операторы управления недвижимостью, потребители, технические заказчики, органы власти, регистраторы прав, проектные институты и бюро, изыскатели (инженерные изыскания в строительстве), региональные инженерные ведомства, генеральные подрядчики, строительномонтажные организации, производители (поставщики) материалов, арендодатели строительных машин и оборудования.

Детерминированная структура субъектов ИСК актуальна текущему этапу развития инвестиционно-строительной сферы РФ и базируется на четырех критериях принадлежности субъектов к ИСК – компетенция, риск, контракт, институт² и отражается в описании инвестиционно-строительного цикла.

Безусловно, реальная модель инвестиционно-строительного цикла носит сетевой характер, обусловленный множественностью взаимосвязей субъектов (коммерческих, технологических, юридических и т. п.). Но доминантное отношение всегда одно, поскольку именно в нем выражается институциональная сущность субъекта, основной источник его дохода и базовый вид хозяйственной деятельности. Учитывая доминантные связи субъектов регионального ИСК, в которых они проявляют ключевую институциональную компетентность назову основные связи

¹ В рамках основных направлений научной школы «Методологические проблемы эффективности региональных инвестиционно-строительных комплексов как самоорганизующихся и саморегулирующихся систем» при Санкт-Петербургском государственном архитектурно-строительном университете (основатель и руководитель – засл. деят. науки РФ, д-р экон. наук, профессор А. Н. Асаул).

² Критерии и методы выделения субъектов ИСК рассмотрены в работе: Асаул А.Н. Лобанов А.В. Институциональные единицы в региональном инвестиционно-строительном комплексе: критерии и методы выделения // Экономика Украины. 2010.

субъектов, их организационно-экономические отношения, выражающие институциональную структуру ИСК:

1 – девелопер разрабатывает для инвестора функциональную и маркетинговую идею объекта и представляет ее в виде маркетинговой концепции, бизнес-плана или технико-экономического обоснования;

2 – инвестор заключает агентское соглашение с дистрибьютором объекта – риелтором (присутствующим в схемах жилищного строительства и коммерческих объектов), поручая ему сбытовую функцию;

3 – риелтор осуществляет продажу (передачу в аренду) объекта потребителю;

4 – инвестор заключает соглашение с оператором, обеспечивающим поддержание базовых функций объекта в соответствии с его назначением;

5 – оператор вступает в коммерческие отношения с потребителем по поводу эксплуатации объекта в рамках его функционального назначения;

6 – инвестор заключает соглашение с техническим заказчиком на реализацию объекта, т.е. инвестор передает полномочия по организации инвестиционно-строительного процесса техническому заказчику, оставляя за собой компетенцию в области финансовой и инвестиционной деятельности;

7 – технический заказчик от лица инвестора оформляет всю определенную законодательством разрешительную документацию по объекту в органах власти;

8 – технический заказчик от лица собственника (инвестора) оформляет права собственности на объект;

9 – технический заказчик организует процесс архитектурно-строительного проектирования: формирует техническое задание, выбирает проектировщиков и осуществляет прием их работы от лица собственника;

10 – технический заказчик заключает договор с изыскателями на выполнение инженерно-геодезические, инженерно-геологические и других видов изысканий, обеспечивающих оценку условий строительства;

11 – технический заказчик заключает договор с разрешительными организациями и поставщиками в системе инженерных коммуникаций;

12 – технический заказчик от лица инвестора заключает договор на строительство (реконструкцию) объекта с генеральным подрядчиком;

13 – генеральный подрядчик выбирает строительных субподрядчиков и организует процесс строительства;

14 – генеральный подрядчик выбирает поставщиков строительных материалов и ресурсов, организует их участие в инвестиционно-строительном цикле;

15 – генеральный подрядчик заключает договор аренды или оказания услуг технологическим транспортом, строительными машинами и оборудованием, необходимых в рамках конкретного строительного проекта.

Как видим, три субъекта: инвестор, технический заказчик и генеральный подрядчик через ключевые компетенции, выражают суть инвестиционно-строительного процесса на трех уровнях реализации проекта (стратегическом, тактическом и операционном)

Роль инвестора является консолидирующей по отношению ко всем субъектам ИСК и связанными с ними процессами в рамках финансово-инвестиционной и маркетинговой компетенции. Инвестор определяет состоятельность маркетинговой идеи девелопера, контролирует выполнение маркетинговых, сбытовых и распределительных функций, получает плату за инвестиционный риск (прибыль проекта). Он способен управлять деятельностью субъектов региональных ИСК в рамках их компетенции по виду деятельности (маркетинговое и бизнес-планирование, сбыт, эксплуатация объекта) и может реализовать свои управленческие функции путем финансирования соответствующих процессов. То есть инвестор имеет дело с объектом недвижимости либо в виде бизнес-проекта, либо виде имущественного комплекса, который можно продать или передать в аренду.

Реализацию инвестиционно-строительного проекта можно рассматривать как управленческий процесс, в который вовлечены архитектурно-строительное проектирование; формирование юридической базы проекта (разрешительная документация, оформление прав собственности) и технико-экономическое сопровождение процесса строительства. Если финансово-инвестиционную компетенцию можно отнести к стратегическому циклу, а технико-технологическая рассматривается как операционная, то именно управленческая компетенция является тактическим уровнем реализации задачи. Управленческие компетенции по проекту консолидирует технический заказчик³, признающий компетенцию связанных с ним субъектов. Технический

³ Научный анализ экономической позиции субъекта «технический заказчик» в рамках инвестиционно-строительной деятельности раскрыт в работе: Асаул А.Н., Лобанов А.В. Экономическая позиция технического заказчика в инвестиционно-строительном комплексе // Региональная экономика. – 2010. – №2(56). – С.158-168.

заказчик воплощает замысел инвестора в конкретный объект недвижимости (строительство + юридическое обеспечение функциональной принадлежности).

Третью институциональную компетенцию – технико-технологическую, которая выражается через совокупность видов деятельности по подготовке участка, выполнение строительно-монтажных работ, поставке сырья, материалов, строительных машин и оборудования, а также специализированный контроль исполнения работ, реализует генеральный подрядчик.

Практика развития строительной отрасли показывает, что «формой сетевой организации межфирменного взаимодействия, позволяющей быстро, инновационно адаптировать внутренние структуры и внешние взаимосвязи к быстро меняющейся внешней среде»⁴ являются кластеры, т.е. объединение ряда субъектов, имеющих однородную отраслевую компетенцию хозяйственных процессов, с целью создания конечного отраслевого продукта – объекта недвижимости. Исходя из содержания деятельности и компетенций субъектов ИСК а также из общих теоретических представлений об организации проектов: инвестиции – управление проектом (менеджмент) – техническое исполнение выделим три кластера, между которыми распределяются операции по инвестиционно-строительному проекту. Совокупность субъектов образует технологические узлы инвестиционно-строительного процесса: от формирования идеи до эксплуатации объекта недвижимости.

Выделение кластеров и их лидеров позволяет сформировать, минимальную по численности организационно-экономических связей, перспективную модель организации инвестиционно-строительного процесса в регионе. В рамках каждого из кластеров субъекты обладают однородной компетенцией и мотивацией результатов экономической деятельности, находятся на одном из уровней (стратегическом, тактическом, операционном) инвестиционно-строительного проекта:

- инвестиционно-функциональный кластер – группа субъектов ИСК: инвестор, девелопер, риелтор, оператор и потребитель, ориентированы на инвестирование строящегося (реконструируемого) объекта недвижимости, его эксплуатацию в соответствии с назначением и реализацию коммерческого потенциала. Компетенция группы инвестиционная и отраслевая по отношению к целям эксплуатации объекта недвижимости (по целям собственника объекта);

⁴ Асаул, А.Н. Строительный кластер – новая региональная производственная система / А.Н. Асаул // Экономика строительства. – 2004. – № 6. – С. 16-25.

- кластер управления – группа субъектов ИСК: технический заказчик, органы власти, регистраторы, проектировщики, изыскатели и инженерные ведомства, ориентированы на решение задач управления инвестиционно-строительным процессом; базовая компетенция – менеджмент инвестиционно-строительных проектов;

- строительный кластер – группа субъектов ИСК: генеральный подрядчик, субподрядчик, поставщики материалов, строительных машин и механизмов непосредственно реализуют процесс строительства объекта недвижимости и обладают технико-технологической компетенцией.

Сущность субъектов региональных ИСК, а также сложившаяся практика функционирования строительной отрасли убеждает нас в том, что в качестве лидеров должны быть субъекты отвечающие за риски, компетентность и ответственность группы в инвестиционно-строительном цикле:

- инвестор в инвестиционно-функциональном кластере чаще всего выступает как собственник объекта недвижимости и несет базовые рыночные риски, обусловленные функциональностью объекта недвижимости, целью его строительства и эксплуатации;

- технический заказчик в кластере управления, как представитель инвестора, несет ответственность (и связанные с ней риски) за организацию и управление всего инвестиционно-строительного проекта;

- генеральный подрядчик в строительном кластере отвечает за процесс строительства объекта недвижимости, несет технико-технологические и технико-экономические риски производственного процесса.

Предложенная структурированная модель с выраженной иерархией связей, обусловленных кластеризацией субъектов регионального ИСК является инновационной. Вполне определённо, что эволюционное (и революционное) развитие ИСК приведет к появлению новых субъектов, новой комбинаторике видов деятельности, функций и содержанию институтов. Но все это не повлияет на логику организации структуры ИСК, её кластерную форму. При появлении новых субъектов, или эволюции функций уже существующих, они могут определяться и структурироваться в рамках существующих кластеров. Очевидным достоинством предложенной кластерной модели можно считать прозрачность, единичность и линейность взаимоотношений субъектов в рамках инвестиционно-строительного процесса. Использование модели в организационном структурировании регионального ИСК позволит сформировать адекватную

структуру коммуникаций и информационных потоков ИСК, позволяющую сформировать эффективные по величине транзакционных издержек организационно-экономические решения в отношении управления региональным ИСК, и в конечном итоге, позволяющие построить экономически целесообразные и эффективные механизмы взаимодействия субъектов регионально-го инвестиционно-строительного комплекса.

ЭКОНОМИКА МОНОГОРОДОВ НА ПУТИ ОТ КРИЗИСА К САМОРАЗВИТИЮ: АНАЛИЗ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Ильченко А.Н.

Монопрофильные города на протяжении десятилетий являются основой российской экономики. На их долю приходится порядка 40% суммарного ВРП Российской Федерации. Из 1095 городов России около 440 соответствуют критериям монопрофильности. В них проживает до 40% населения страны. Следовательно, именно экономика моногородов определяет уровень благосостояния большинства граждан страны, или – привлекательность страны для жизни людей.

Монопрофильность определяется как доминирование какой-либо отрасли промышленности в экономике города. Понятие монопрофильности в научной литературе, как правило, применяется к городам, в которых одно или несколько крупных градообразующих предприятий относятся к одной отрасли (сфере деятельности). С этими же предприятиями связаны основная занятость, состояние инженерных сетей, доходы местных бюджетов, благосостояние населения прилегающих территорий.

Количественными критериями выступают: на предприятиях доминирующей отрасли либо производится более 50% объема продукции всех предприятий города, либо работает более 25% занятых. К монопрофильным относят поселения непромышленной специализации, основными функциями которых является обслуживание железнодорожного транспорта, туристических (курортных) объектов, исправительных учреждений, воинских частей, а также города – наукограды.

Проблема моногородов, которой вполне справедливо уделяется сейчас повышенное внимание, на самом деле – слепок со всей экономики. Кризис, т.е. падение производства в сырьевых отраслях – вследствие падения спроса на продукцию – вследствие неконкурентоспособности, сначала на внешних рынках, затем и

на внутренних – он продолжается в стране уже двадцать лет. (Даже в «тучные нулевые годы», из-за высоких цен на нефть, статистика в денежном выражении демонстрировала рост, а фактическое производство продолжало падать). В период кризиса наиболее пострадавшими сторонами оказались машиностроение, обрабатывающие отрасли, текстильная и легкая промышленность, которые потянули за собой вниз всю социально-экономическую инфраструктуру территорий, и уровень жизни населения соответственно. Если соотношение уровней жизни 10% самых богатых и 10% самых бедных в странах Европы и США составляет в настоящее время 6-8 раз, то в России: 17-24 раз (хуже всего как раз в моногородах, не относящихся к топливно-энергетическому комплексу). Средняя зарплата (по официальной статистике) в моногородах в 2,2-2,8 раза ниже, чем в среднем по России.

Важнейшие показатели кризиса – это безработица: официальная и фактическая, а также занятость: официальная и фактическая. Есть еще трудовая миграция – межрегиональная и внутрирегиональная, а также самозанятость (в основном нелегальная). Официальный уровень безработицы в РФ в 2009 г. – 8,4%. Безработица в провинциальных моногородах в 2-3 раза выше, чем в среднем по стране: от 10 до 20%. Но есть и такие, где фактически 40% и даже до 60% (Ингушетия, малые города Северного Кавказа, Калмыкии, Сибири). Для кризисных моногородов России характерна так называемая «скрытая» безработица. Официальная статистика не учитывает тех, кто не имеет и не ищет работу. Кроме того, следует принимать во внимание «неполную занятость», когда предприятие не увольняет работников, переводит либо на сокращенный график, либо отправляет в вынужденные неоплачиваемые отпуска.

Неработающие (официально) граждане, трудоспособные, так называемое экономически активное население кризисных моногородов, а это, по оценкам, не менее 20-30%, ищут себе применение в трудовой миграции (отъезд на заработки вахтовым методом) или в самозанятости у себя дома (регистрация индивидуальными предпринимателями, либо нелегальное ремесленничество и торговля). Наверное, к самозанятости отнесем и работу на предприятиях «без оформления», таких, по оценкам, на каждом предприятии – от 10 до 30%. Это, конечно, теневая экономика, но, одновременно, это и способ заработка, т.е. получения дохода на семью, чаще всего – нерегулярного, эпизодического.

Оставшаяся часть трудоспособного, но «экономически неактивного» населения – т.е.