

## ГЛАВА 4. ОПРЕДЕЛЕНИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОРГАНИЗАЦИИ

### 4.1. Способы оценки предпринимательских возможностей строительной организации

Оценку предпринимательских возможностей можно осуществить на базе результатов:

- анализа конкурентных возможностей организации (рис. 4.1.);
- оценки конкурентоспособности строительной продукции;
- оценки позиций организации на рынке.

При оценке собственных конкурентных возможностей организации рассматривается характеристика производственного потенциала, а также материальное и финансовое обеспечение относительно конкурентов. В процессе анализа исследуется организационная структура, сфера деятельности, внешнее окружение организации, оцениваются собственные потенциалы по наращиванию объемов производства или применению более эффективных технологий и конструкций. Кроме этого анализируются статистические данные работы организации за ряд предыдущих лет. Предметом анализа могут быть:

- объем реализации работ, товаров и услуг по организации в целом;
- удельный вес организации на рынке товаров, работ и услуг;
- количество подразделений, входящих в состав организации, их размер, численность и результаты хозяйственной деятельности;
- структура и объем реализуемых работ, товаров и услуг, затраты на производство единицы продукции, расход ресурсов, обеспеченность основными и оборотными фондами;
- перечень региональных рынков, на которых представлена продукция организации, а также данные о возможностях конкурирующих организаций.

Для оценки конкурентоспособности продукции используется метод, основанный на получении интегральной оценки с использованием частных показателей, дающих представление о ее конкурентных свойствах<sup>1</sup> по схеме, представленной на рис. 4.2.

Расчет индексов частных показателей конкурентоспособности можно сопоставлять с эталонным вариантом

$$j = \frac{K_i}{K_{iэ}} \quad (4.1)$$

где  $K_{iэ}$  - частный показатель конкурентоспособности соответствующий «эталону».

---

<sup>1</sup> Асаул А.Н. Корпоративные структуры в региональном инвестиционно-строительном комплексе / А.Н. Асаул, А.В. Батрак. СПб.: АСВ; СПбГАС^ 2001.

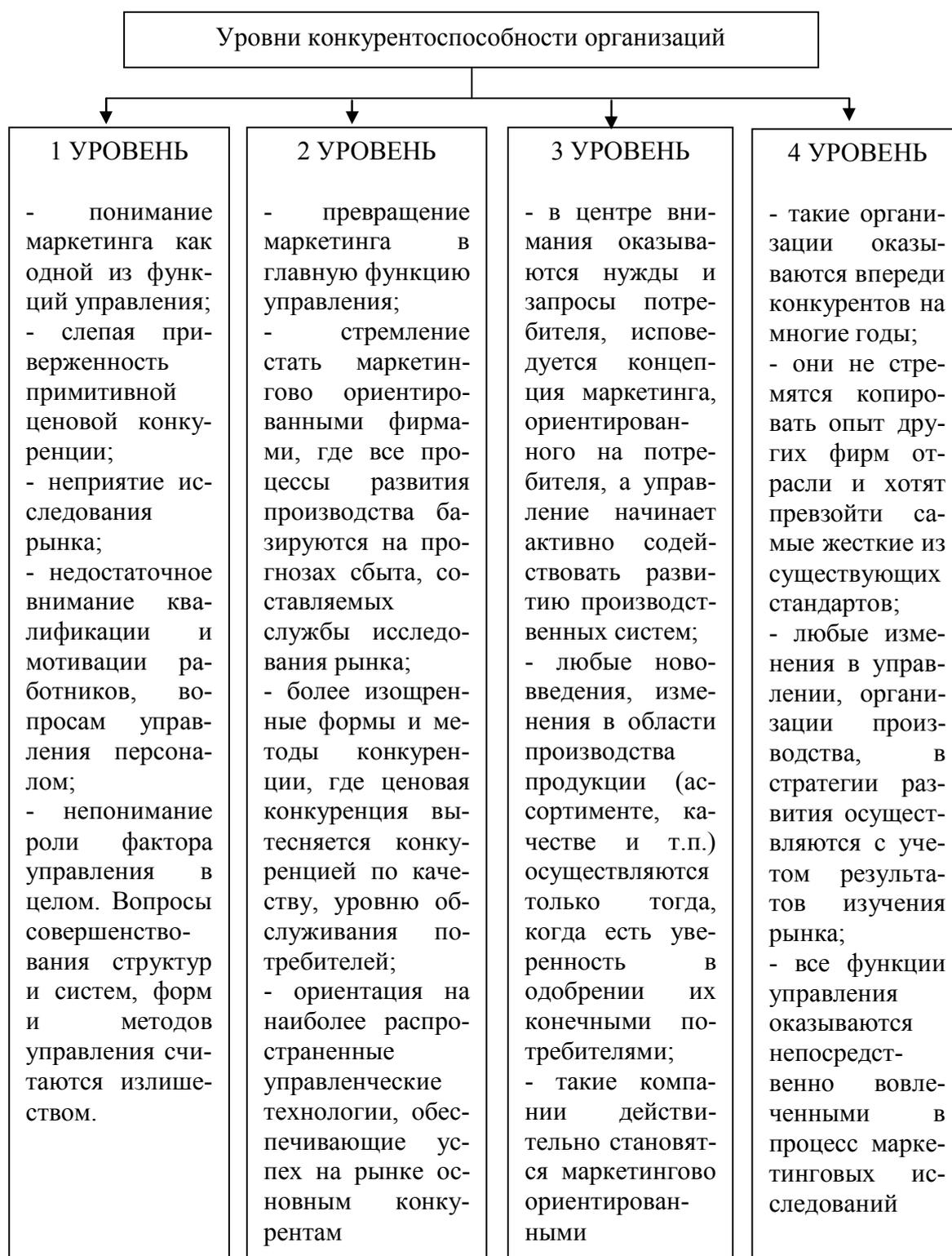


Рисунок 4.1. Конкурентные возможности организаций

Расчет интегрального показателя конкурентоспособности продукции можно производить по формуле (4.2).

$$Y_k = \frac{\sum_{i=1}^n K_i * j}{\sum_{i=1}^n K_i} \quad (4.2)$$

где  $n$  - число частных показателей оценки.

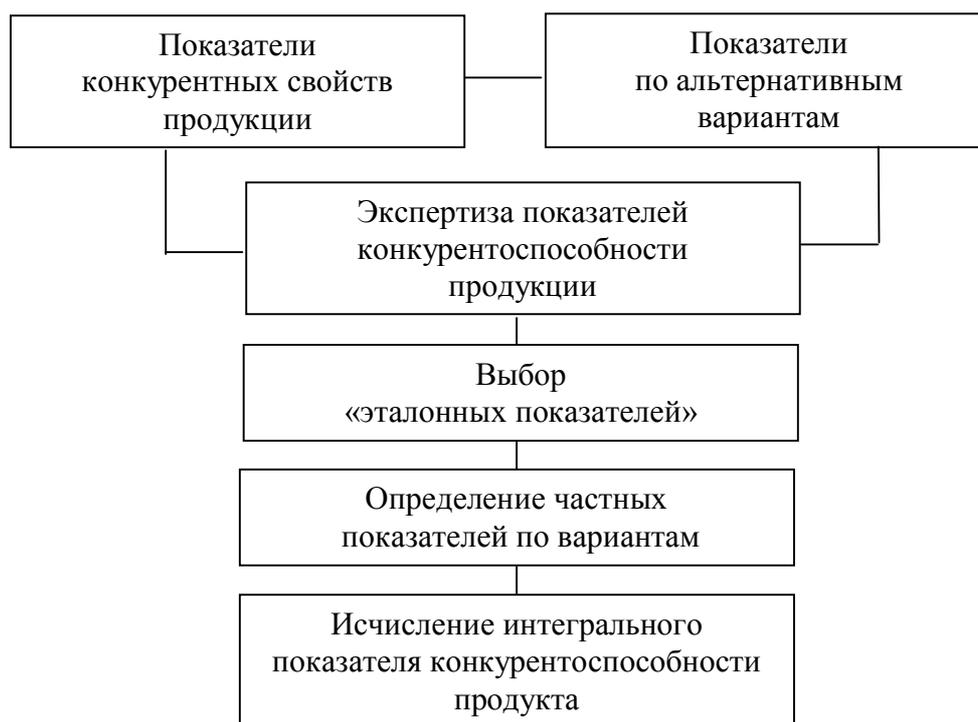


Рисунок 4.2. Схема интегральной оценки конкурентоспособности организации

Данный показатель может использоваться для сравнительной характеристики продукции у каждого производителя.

Для получения экономического эффекта от результатов реализации продукции применяется показатель прибыли, который позволяет более точно определить преимущества производства той или иной продукции.<sup>1</sup>

$$E_i^{\max} = (P_i * Q_i - \sum_{j=1}^n f_j * x_j - FC - R_j * B_i) * (1 - T) \quad (4.3)$$

где:

$E_i^{\max}$  – максимально возможная чистая прибыль организации;

$P_i$  – цена за единицу продукции;

<sup>1</sup> Асаул А.Н. Корпоративные структуры в региональном инвестиционно-строительном комплексе / А.Н. Асаул, А.В. Батрак. М.: АСВ; СПб.: СПбГАСУ, 2001. С. 168.

$Q_i$  – количество единиц реализованной продукции;  
 $f_j$  – цена единицы  $j$ -го фактора производства  
 $x_j$  – общее количество  $j$ -го фактора производства, используемого в производственном процессе;  
 $FC$  – платежи, фиксированные организацией;  
 $R_i$  – средняя ставка кредита, выплачиваемая по процентам;  
 $B_i$  – общая сумма кредита;  
 $T$  – ставка корпоративного налога.

Кроме этого можно произвести оценку возможностей организации производства с помощью так называемой стратегической матрицы.<sup>1</sup> Это позволяет принять решение о выборе одной из возможных стратегий:

- стратегия атаки на участников рынка при благоприятной для производства позиции (С1);
- стратегия обороны при средней, неопределенной позиции (С2);
- стратегия отступления при неблагоприятной позиции (С3).

Стратегическая матрица в маркетинге - это пространственная модель, отражающая позицию организации на рынке в зависимости от комбинации действия двух факторов, характеризующих рыночную ситуацию, и ее собственные возможности.

Первым опытом использования матриц в стратегическом маркетинговом планировании была модель, предложенная в 1957 г. американским исследователем *И. Ансоффом*.<sup>2</sup> Идея, заложенная в ней, была развита и усовершенствована исследователями *Бостонской консалтинговой группы*, а впоследствии и другими маркетологами. В ряде матриц в качестве переменных используются всего два фактора, выбираемых в зависимости от поставленных целей, но в дальнейшем была высказана перспективная идея заменить их двумя комплексами факторов. По каждому из комплексов может быть исчислена многомерная средняя, позволяющая дать интеграционную характеристику каждой совокупности. Так, ситуация на рынке может быть охарактеризована темпами роста общего объема продажи товаров на рынке, товарных запасов, колебаниями цен, показателем интенсивности конкуренции, а также емкостью рынка, средней нормой прибыли и т. д. Собственные возможности организации, или ее конкурентоспособность, можно отразить долей, занимаемой ею на рынке, уровнем конкурентоспособности товара, кредитно-финансовым потенциалом организации, эффективностью товародвижения, квалификацией маркетинговой службы, имиджем компании и т. д.

Набор факторов может меняться в зависимости от типа рынка, вида товара, размера организации и от информационных возможностей. Расчет многомерной средней по совокупности количественных и качественных

---

<sup>1</sup> Бодди Д., Пэйтон Р. Основы менеджмента: пер. с англ. / Под ред. Ю. Н. Каптуревского. СПб: Питер, 1999. С. 73.

<sup>2</sup> Ансофф И. Новая корпоративная стратегия. СПб: Питер, 1999. 416 с.

величин может быть заменен балльной многомерной оценкой: *стратегическими индексами*, которые исчисляются по следующей формуле (4.4).

$$\bar{B} = \frac{\sum_{i=1}^n B_i \times W_i}{\sum_{i=1}^n W_i} \quad (4.4)$$

где:

$\bar{B}$  – средний балл (стратегический индекс) по  $i$ -й совокупности факторов;

$B_i$  – балл, присвоенный экспертным путем каждому  $i$ -му фактору в зависимости от его величины или силы действия;

$W_i$ -ранг или вес каждого фактора в зависимости от роли, которую он играет в комплексе (определяется на основе экспертных оценок).

Стратегический индекс рыночной ситуации (А) определяет координаты, располагающиеся по оси ординат, а стратегический индекс собственных возможностей (конкурентоспособности) фирмы (В) -по оси абсцисс (рис. 4.3). Решения о поведении на рынке (С) принимаются на основе того, на какое поле (квадрант) матрицы, образованное комбинацией действия факторов, по своим параметрам попадает данная фирма. Минимальное число квадрантов должно быть четыре, хотя в принципе матрица может содержать любое число квадрантов. Оптимальным числом квадрантов считаются 9-16, так как в противном случае результаты трудно интерпретировать. Количественные оценки в целях упрощения можно заменить эквивалентными качественными, например, хороший, высокий (ранг 1), плохой, слабый (ранг 2).

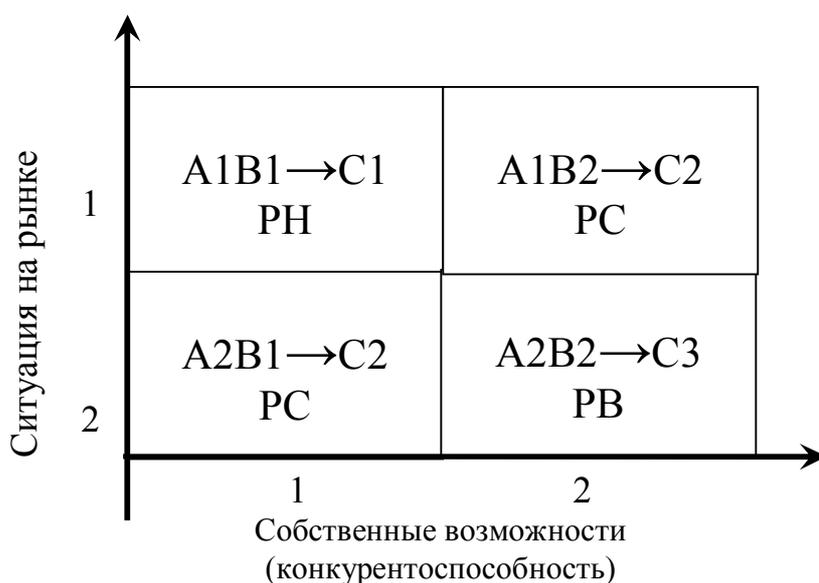


Рисунок 4.3. Матрица оценки конкурентоспособности организации

В процессе оценки конкурентных позиций организации на рынке анализируется состояние конкурентов. Концентрация производителей отражает относительную величину и количество организаций, действующих в отрасли. Чем меньше их число, тем выше уровень концентрации. При одинаковом их числе на рынке чем меньше отличаются они друг от друга по размеру, тем ниже уровень концентрации.

Таблица 4.1

**Оценка позиции организации на рынке**

Комбинация Факторов	Рекомендуемая стратегия	Уровень риска	Рейтинг позиции
1	2	3	4
A1B1>C1	<b>Стратегия атаки:</b> Соответствует комбинации благоприятной рыночной ситуации и хороших собственных возможностей	РН низкий	$\sqrt{A \times B}$
A1B2>C2	<b>Стратегия обороны:</b> Соответствует комбинации благоприятной рыночной ситуации и слабых собственных возможностей	РС средний	$\sqrt{A \times B}$
A2B1>C2	<b>Стратегия обороны:</b> Соответствует комбинации неблагоприятной рыночной ситуации и хороших собственных возможностей	РС средний	$\sqrt{A \times B}$
A2B2>C3	<i>Стратегия отступления:</i> Соответствует комбинации неблагоприятной рыночной ситуации и слабых собственных возможностей	РВ высокий	$\sqrt{A \times B}$

На основе стратегических индексов можно определить рейтинг позиции организации: он исчисляется как средняя геометрическая из произведения двух стратегических индексов, формула (4.5).

$$C = \sqrt{A \times B} \quad (4.5)$$

Позиция организации на рынке, уровень коммерческого риска ее операций и выбор стратегии прямо обусловлены комбинацией двух комплексов факторов (стратегических индексов, табл. 4.1).

На практике вместо расчета интегрированных показателей - стратегических индексов часто ограничиваются всего двумя факторами, наиболее существенно представляющими характеризующие рыночные явления и процессы, например темп роста продаж на рынке и доля рынка данной организации и т. п.

Уровень концентрации влияет на поведение на рынке строительной продукции: чем выше уровень концентрации, тем в большей степени производители зависят друг от друга. Результат самостоятельного выбора организацией объема выпуска и цены продукции определяется ответной

реакцией действующих на рынке конкурентов. Уровень концентрации влияет на склонность к соперничеству или сотрудничеству: чем меньше производителей действует на рынке, тем легче им осознать взаимную зависимость друг от друга и тем скорее пойдут они на сотрудничество. Поэтому можно предположить, что чем выше уровень концентрации, тем менее конкурентным будет рынок.

Определение уровня концентрации само по себе не представляет большой проблемы. Но для использования показателей концентрации производителей строительной продукции необходимо предварительно ответить на два существенных вопроса:

- 1) каковы границы рынка, который мы анализируем;
- 2) что служит показателем «размера» фирмы на анализируемом нами рынке.

Показатели концентрации основаны на сопоставлении размера фирмы с размером рынка, на котором она действует. Чем выше размер фирмы по сравнению с масштабом всего рынка, тем выше концентрация производителей на этом рынке. В практике применяются четыре основных показателя, характеризующих размер фирмы относительно размера рынка строительной продукции:

- 1) доля продаж организации в общем объеме реализации;
- 2) доля работников организации в численности занятых в производстве данного вида строительной продукции;
- 3) доля стоимости активов в стоимости активов всех поставщиков, действующих на строительном рынке;
- 4) уровень прибыли в организации по отношению к среднему уровню всех производителей конкретного вида строительной продукции.

Результаты расчета показателей концентрации могут существенно зависеть от выбора меры «размера» организаций. Например, если крупные производители используют более капиталоемкие технологии по сравнению с мелкими, то уровень концентрации, измеренный по доле стоимости активов в стоимости активов отрасли, будет больше уровня концентрации для той же отрасли, но измеренного по уровню продаж или занятости.

Уже сам по себе размер крупнейших строительных организаций может служить характеристикой концентрации на рынке. Именно этот критерий лежит в основе определения монопольной ситуации в России (свидетельством монополизма служит контроль не менее 35 % рынка), в Великобритании (соответственно не менее 25 % рынка).

В качестве показателя количества производителей на рынке можно использовать индекс концентрации, который измеряется как сумма рыночных долей фирм, действующих на рынке (4.6).

$$G_k = \sum Y_i \quad (4.6)$$

где:  
 $i=1,2:\dots k$

$Y_i$  – рыночная доля поставщика;

$k$  – количество организаций, для которых рассчитывается показатель.

Индекс концентрации измеряет сумму долей крупнейших фирм на рынке. Для одного и того же числа организаций чем больше индекс концентрации, тем дальше рынок от совершенной конкуренции.

Однако знания этого показателя недостаточно для характеристики рынка строительной продукции, так как он не позволяет определить размер организации, которые не попали в выборку  $k$ , а также об относительной величине этой выборки, что дает погрешность в расчетах. По этой причине при изменении числа организаций, попавших в выборку, меняются показатели индекса концентрации.

Использование индекса Херфиндаля-Хиршмана (ННІ) позволяет учитывать все организации-участники рынка. Он определяется как сумма квадратов долей всех поставщиков, действующих на рынке, формула (4.7).

$$\text{ННІ} = \sum Y_i^2 \quad (4.7)$$

где:

$i = 1, 2 \dots n$ .

ННІ принимает значения от 0 (в случае идеальной конкуренции, когда на рынке бесконечно много производителей, каждый из которых контролирует ничтожную долю рынка) до 1 (когда на рынке действует только одна организация, производящая 10 % выпуска). При расчете рыночной доли в % ННІ будет принимать значения от 0 до 10 000. Чем больше значение индекса, тем выше концентрация продавцов на рынке.

Основное преимущество данного индекса - способность чутко реагировать на перераспределение долей между продавцами, действующими на рынке. Он представляет сопоставимую информацию об их возможности влиять на рынок в условиях разных рыночных структур.

Значение ННІ прямо связано с показателем дисперсии долей фирм на рынке: формула (4.8).

$$\text{ННІ} = n \times \delta^2 + \frac{1}{n} \quad (4.8)$$

где:

$\delta^2$  - показатель дисперсии долей фирм на рынке.

Дисперсия долей поставщиков на рынке позволяет разграничить влияние на величину ННІ числа поставщиков и распределения рынка между ними. Измеряет степень неравенства размеров фирм, действующих на рынке, которая определяется по известной формуле<sup>1</sup>:

---

<sup>1</sup> Верстина Н.Г., Еленева Ю.Я. Обеспечение конкурентоспособности строительных предприятий на основе стоимости подхода к их реконструкции / Экономика строительства. 2004. № 4.

$$\delta^2 = \sum \frac{(Y_i - \bar{Y}^2)}{n} \quad (4.9)$$

где:

$\bar{Y}^2$  – средняя доля поставщика на рынке =  $1/n$ , причем  $n$  - число фирм на рынке.

Если фирмы на рынке контролируют одинаковую долю, показатель дисперсии равен нулю, и значение НИИ обратно пропорционально числу фирм на рынке. При неизменном числе поставщиков на рынке, чем больше различаются их доли, тем выше значение индекса.

Нередко этот показатель зарубежные специалисты заменяют показателем дисперсии логарифмов рыночных долей<sup>1</sup>:

$$\delta^2 = \frac{\sum (Y_i - \ln \bar{Y})^2}{n} \quad (4.10)$$

Оба показателя имеют одинаковый экономический смысл, а отличаются лишь размерностью и значениями.

Чем больше неравномерность распределения долей, тем более концентрированным при прочих равных условиях является рынок строительной продукции. Дисперсия применяется в качестве вспомогательного инструмента анализа, так как не дает характеристику относительного размера фирм, причем скорее для оценки неравенства в размерах фирм, чем уровня концентрации.

Индекс энтропии  $E_i$  показывает среднюю долю фирм, действующих на рынке, взвешенную по натуральному логарифму обратной ей величины:

$$E_{\mathcal{E}} = \sum Y_i * \ln \left( \frac{1}{Y_i} \right) \quad (4.11)$$

где:

$i=1,2:\dots n$ .

Индекс энтропии представляет собой показатель, обратный концентрации: чем выше его значение, тем ниже концентрация производителей на рынке. Энтропия измеряет неупорядоченность распределения долей между участниками рынка: чем выше показатель энтропии, тем ниже возможности производителей строительной продукции влиять на рыночную цену. Для сравнения показателей энтропии часто используют относительный показатель энтропии, называемый индексом Джини:

---

<sup>1</sup> Верстина Н.Г., Еленева Ю.Я. Обеспечение конкурентоспособности строительных предприятий на основе стоимости подхода к их реконструкции / Экономика строительства. 2004. № 4.

$$E_d = \frac{1}{n} \times \sum Y_i \times \ln\left(\frac{1}{Y_i}\right) \quad (4.12)$$

Индекс Джини представляет собой статистический показатель, основывающийся на кривой Лоренца. Кривая Лоренца, отражающая неравномерность распределения какого-либо признака, для случая концентрации организаций на рынке показывает взаимосвязь между количеством производителей на рынке и долей рынка, подсчитанной нарастающим итогом, от мелких до крупнейших фирм. Пример построения кривой Лоренца для рынка А показана на рис. 4.4. Характеристика рынка А приведена в табл. 4.2.

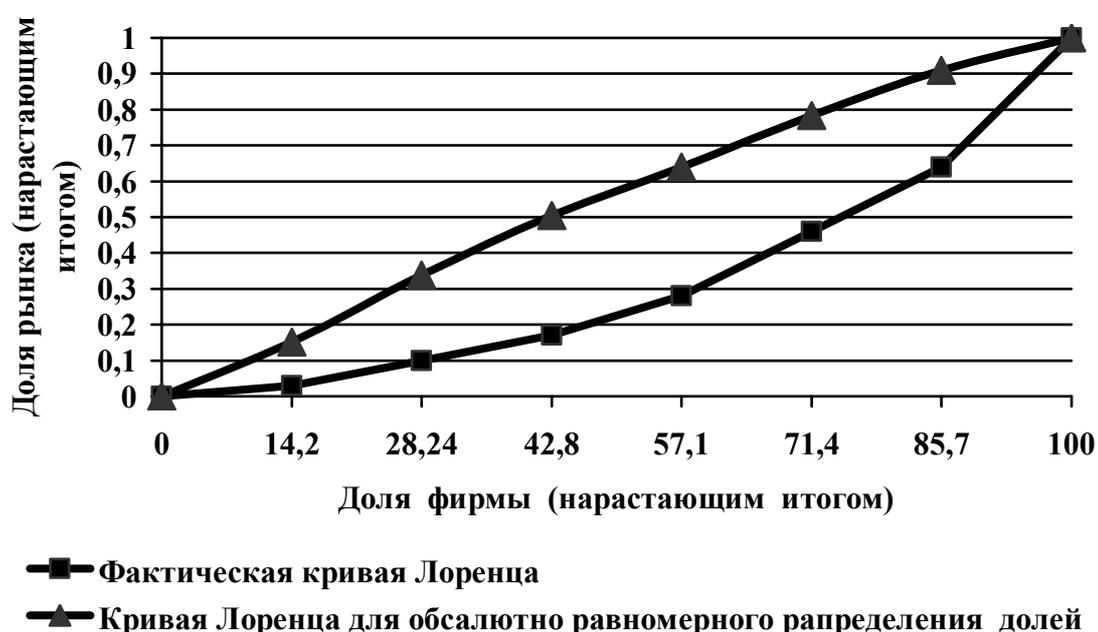


Рисунок 4.4. Кривая Лоренца для рынка А.

Таблица 4.2

### Характеристика рынка А

Организация (по убыванию долей)	Рыночные доли	Суммарная нарастающая (рыночная доля)
1	0.3	0.3
2	0.2	0.5
3	0.15	0.65
4	0.1	0.75
5	0.1	0.85
6	0.075	0.925
7	0.075	1.0

Индекс Джини представляет собой отношение площади, ограниченной фактической кривой Лоренца и кривой Лоренца для абсолютно равномерного

распределения к площади треугольника, ограниченного кривой Лоренца для абсолютного равномерного распределения долей и осями абсцисс и ординат.

Расчет индекса Джини показывает, что в данном случае он составляет приблизительно 0,18. Чем выше индекс Джини, тем выше неравномерность распределения рыночных долей между организациями, и, следовательно, при прочих равных условиях выше концентрация на рынке.

При использовании индекса Джини для характеристики концентрации строительного рынка продавцов следует учитывать два важных момента. Первый связан с концептуальным недостатком индекса. Он характеризует, как и показатель дисперсии логарифмов долей, уровень неравномерности распределения рыночных долей.

Следовательно, для гипотетического конкурентного рынка, где 10 000 фирм делят между собой рынок на 10 000 равных долей, и для рынка дуополии, где две фирмы делят рынок пополам, показатель Джини будет одним и тем же. Второй момент связан со сложностью подсчета индекса Джини: для его определения необходимо знание долей всех фирм в отрасли, в том числе и мельчайших.

Важной оценкой конкурентоспособности строительных организаций является система ценообразования строительной продукции. Цены - сложная система, составной элемент рыночного механизма. Рынок делает цены гибкими, чутко реагирующими на изменение различных факторов. Либерализация ценообразования и перспектива стабилизации экономики России позволяют надеяться и в дальнейшем использовать математические модели расчета цены строительной продукции, при этом следует учитывать прогнозные оценки (с учетом прогноза условий и факторов, влияющих на цены строительной продукции). Особое значение приобретают показатели динамики цен, учитывающие изменения качества строительной продукции. Система показателей статистики цен отражает диалектическое единство анализа цен в статике и динамике, сочетание синтетического и аналитического подхода к изучению указанных проблем, включает показатели государственной статистики цен и статистики цен рыночных структур. Перечень таких показателей представлен в табл. 4.3.

*Таблица 4.3*

**Система показателей статистики цен и ценообразования**

Блоки показателей	Показатели	Субпоказатели
Уровень цен	Индивидуальный уровень Средний уровень Общий уровень	Расчетная цена единицы строительной продукции Средняя цена на дату и за период: по видам строительной продукции; по территории, в том числе городу и селу; по субрынкам; по группам покупателей Рентабельность строительной продукции по видам, по производителям, по регионам

Структура цены	Себестоимость, плановые накопления, наценки, скидки, налоги	Удельный вес каждого элемента - в конечной цене строительной продукции; соотношение сметных и розничных цен; соотношение структурных элементов сметной стоимости
Соотношение цен	Коэффициенты соотношения цен на единицу строительной продукции регионов, субрынков, производителей	Отношение цен товаров к базовой цене; степень отклонения соотношении цен от базовых; степень устойчивости соотношении в динамике
Вариация цен	Показатели вариации цен в зависимости от места размещения, качества и др. потребительских свойств строительной продукции	Распределение цен реализации строительной продукции в пределах товарной группы; уровень территориальной колеблемости цен (группировка регионов или поселений по уровню цен); уровень устойчивости цен в динамике (коэффициент аппроксимации трендовой модели); уровень сезонных и циклических колебаний цен; степень различий цен покупок в социальных группах населения (группировки потребителей по уровню цен покупки)
Динамика цен	Показатели динамики отдельных видов строительной продукции	Индивидуальные индексы изменения цен на строительную продукцию; групповые индексы цен; общий (сводный) индекс цен; индекс средних цен; тренд цен
Соответствие цены качеству строительной продукции	Показатели влияния качества строительства на цену, динамику качества, динамику цен	Коэффициенты эластичности; индексы; экспертные оценки
Эластичность спроса на строительную продукцию	Показатели зависимости цен от социально-экономических факторов, зависимости цен одних товаров от цен других	Эмпирический коэффициент эластичности; коэффициент перекрестной эластичности

В практике анализа ценовой конкуренции используются две концепции регистрации цен. В основе первой, получившей название преискурантной методики, лежит строго документированный и сплошной учет цен, который в известной мере был оправдан в условиях политики стабильных цен, сравнительно узкого и малоизменяющегося ассортимента товаров. Практически регистрировались не сами цены, а только изменения цен. По мере расширения объема и ассортимента товаров стали накапливаться серьезные ошибки: происходило неучтенное (скрытое) повышение цен, обусловленное появлением якобы «новых» видов товаров, и скрытое нарастание инфляционных процессов, так как не считались изменением и не учитывались в индексе новые цены на ранее не выпускавшиеся разновидности товара, временные цены на товары улучшенного качества, уценка залежалых товаров и т. п. Эта концепция считалась основной в условиях централизованной плановой экономики; в

рыночных условиях она применяется на коммерческих организациях с хорошо поставленным учетом.

С конца 80-х годов в связи с либерализацией цен, началом перехода к рынку официальное признание получила выборочная концепция регистрации цен, согласующаяся с международной практикой.

Опыт наблюдения за рыночными ценами в начале перестройки позволил в 1988-1989 гг. государственной статистике оперативно перейти на выборочную систему регистрации цен, основанную на следующих принципах:

- отказ от массового документированного учета, практически невозможного в условиях различных форм собственности, и переход к ограниченному использованию документов;
- отказ от сплошного учета цен и переход к использованию выборочного метода во времени, пространстве и товарной массе;
- формирование потребительской корзины, т. е. набора товаров-представителей;
- введение системы поправок на изменение качества товаров;
- полный охват всех форм и деятельности.

Анализ цен на строительную продукцию осуществляется в статике и динамике: только оценив базу сравнения, можно делать вывод о характере их изменения. Таким образом, оценка уровня цен - первый этап в статистическом изучении цен.

Уровень цен - обобщающий показатель, характеризующий состояние цен за определенный период времени, на определенной территории, по совокупности видов строительной продукции и отдельных видов с близкими потребительскими свойствами.

Показатель уровня цен дает возможность получить средние показатели по субъекту федерации, как по основным ресурсам, так и видам строительной продукции, что позволяет определить тенденцию ценообразования.

При этом можно рассчитать индивидуальный уровень цены на вид строительной продукции - это абсолютная величина - например, стоимость 1 м<sup>2</sup> общей площади в жилом доме из изделий ДСК. Выбор формулы для расчета средней цены 1 м<sup>2</sup> такого жилья зависит от наличия информации о стоимости квартир подобного типа в регионе или населенном пункте. Затем, если известен объем продажи в натуральном или стоимостном выражении, используются формулы соответственно средней арифметической формулы (4.13):

$$p = \frac{\sum_i^n p_i * q_i}{\sum_i^n q_i} \quad (4.13)$$

и средней гармонической взвешенной:

$$\bar{p} = \frac{\sum_i^n p_i * q_i}{\sum_i^n \frac{p_i * q_i}{p_i}} \quad (4.14)$$

где :

$p_i$  – цена  $i$ -й разновидности строительной продукции (или  $i$ -го региона, сложившейся на  $i$ -ю дату);

$q_i$  – количество  $i$ -го вида строительной продукции

Оценка уровня цен на строительную продукцию кроме констатации состояния на момент или за отрезок времени и дифференциации уровня цен («высокий», «низкий» и т. п., по ряду определяющих признаков) включает характеристику структуры цены и закономерностей поведения рыночных цен: взаимное влияние уровней цен строительных материалов, затрат на эксплуатацию строительных машин и механизмов, затрат на заработную плату работников, накладных расходов, плановых накоплений и т. д.

Важной задачей статистики цен в строительстве является изучение их структуры, связи структурных элементов. Если в твердой цене элементы затрат устанавливаются нормативно и жестко зафиксированы, то в свободной рыночной цене, а отчасти и в регулируемой, структурные элементы затрат на строительные работы складываются под воздействием комплекса факторов. Пропорции между элементами затрат подчиняются рыночным закономерностям, зависят от конъюнктуры рынка, одновременно испытывают регулирующее воздействие государства в виде налоговой политики и административного регулирования уровня цен на отдельные виды ресурсов.

Изучение структуры цен начинается с группировки строительной продукции по потребительскому назначению и другим признакам. Затем на основе выборочных обследований по кругу товаров-представителей или товарных групп выявляются характерная структура и сопоставимые показатели соотношения структурных элементов (чаще оптовых и розничных цен) в разрезе отдельных рынков и в среднем по всем рынкам. В последнем случае допустимы экспертные оценки и косвенные характеристики. Строится цепочка соотношений (по видам строительной продукции  $u$  и  $p$ )

$$\frac{P_{\text{опт}}^{\Gamma}}{P_{\text{опт}}^{\beta}} \rightarrow \frac{H^{\Gamma}}{H^{\beta}} \rightarrow \frac{P_{\text{розн}}^{\Gamma}}{P_{\text{розн}}^{\beta}} \rightarrow \frac{\Pi^{\Gamma}}{\Pi^{\beta}} \quad (4.15)$$

и собственно соотношение их доли

$$\left( \frac{H^{\Gamma}}{H_{\text{розн}}^{\Gamma}} : \frac{H^{\beta}}{H_{\text{розн}}^{\beta}} \right) \rightarrow \left( \frac{P_{\text{опт}}^{\Gamma}}{P_{\text{розн}}^{\Gamma}} : \frac{P_{\text{опт}}^{\beta}}{P_{\text{розн}}^{\beta}} \right) \rightarrow \left( \frac{\Pi^{\Gamma}}{P_{\text{розн}}^{\Gamma}} : \frac{\Pi^{\beta}}{P_{\text{розн}}^{\beta}} \right) \quad (4.16)$$

где  $\Pi$  - прибыль;

$H$  - налоги.

Оценка состава элементов сметных затрат сопровождается изучением влияния на него различных факторов, определяющих размер и соотношение элементов цены строительной продукции (сметной, себестоимости, цены продажи и т. п.). Такой анализ осуществляется методами регрессионного моделирования и изучения корреляционной зависимости. В качестве результативного признака выступает размер или соотношение элементов сметной стоимости.

С целью выявления закономерностей формирования структуры цен вида строительной продукции, влияния различных факторов на общую стоимость строительства рассчитываются коэффициенты вариации различных элементов сметной стоимости по совокупности объектов, вариации соотношений структуры цены по различным рынкам, по разновидностям продукции, по регионам или организациям-поставщикам.

Изучение структуры сметной стоимости в статике сопровождается выявлением тенденции изменения абсолютных и относительных размеров отдельных элементов затрат, которые имеют различные векторы для разных видов строительной продукции. Такой анализ использует традиционные методы изучения динамики: построение тренда, ряда цепных или базисных индексов, скользящей средней.

При изучении цен на строительную продукцию в динамике определяется тенденция их изменения во времени. Тренд, вокруг которого варьируют цены, рассматривается как общая закономерность динамики цен, отражающая совокупное влияние основных социально-экономических факторов и жизненный цикл строительной продукции (цикличность спроса и предложения). Основные способы статистического выявления тренда хорошо известны - это механическое сглаживание и аналитическое выравнивание.

После выявления тренда оценивается характер распределения колебаний вокруг него - случайный или периодический - с помощью критерия поворотных точек Кендэлла и коэффициента автокорреляции отклонений от тренда с лагом один год. При наличии одной основной причины колебания уровня цен по форме соответствуют колебаниям этой причины (например, сезонные колебания цены на строительные материалы должны повторить аналогичные колебания спроса). В результате интерференции колебаний (наложения их влияния друг на друга) возникает случайно распределенная во времени колеблемость цен. Так называемые случайные колебания цен объясняются также влиянием ряда факторов, которые просто невозможно учесть, а также наличием случайных отклонений основных факторов, влияющих на динамику цен; в интенсивности случайных колебаний проявляется и степень стихийности рынка. Если длинный временной ряд разбить на отдельные характерные периоды, то вычисленные для каждого периода коэффициенты вариации пригодны для сравнения между собой и приблизительной характеристики тенденции динамики колеблемости.

Цель конъюнктурного анализа не исчерпывается констатационными

оценками фактически сложившейся ситуации и выявлением причинно-следственных связей в сфере рынка работ, товаров и услуг. Конъюнктурный анализ должен завершаться прогнозом дальнейшего развития рынка строительной продукции, в первую очередь спроса и предложения.

Прогнозирование спроса и предложения - это научно обоснованное предсказание развития спроса и предложения в будущем на основе изучения причинно-следственных связей,  $S''$ , тенденций и закономерностей.

Наиболее простым способом прогноза является экстраполяция, т.е. распространение тенденций, сложившихся в прошлом, на будущее. Однако существуют определенные ограничения подобного метода прогнозирования. Главное из них заключается в невозможности учитывать вероятные изменения условий, определяющих рыночную ситуацию. В то же время необходимо признать, что любой прогноз как предвидение будущего опирается на информацию, полученную в прошлом. К тому же многие рыночные процессы обладают некоторой инерционностью. Особенно это проявляется в краткосрочном развитии, что оправдывает использование методов экстраполяции при наличии соответствующих предпосылок.

В то же время более глубокий прогноз, особенно на отдаленный период, должен максимально принимать во внимание вероятность изменения условий, в которых будет функционировать рынок строительной продукции. Искусство прогноза как раз заключается в умении предвидеть изменение социально-экономической и демографической обстановки. При этом не исключается многовариантность прогноза в заданных границах достоверности. Разрабатываются сценарии развития, исходящие из различных вариантов изменения условий. Может быть поставлена несколько иная цель: разработать определенные ориентиры развития рынка, например, жилья в Санкт-Петербурге, которые нужно достичь к определенному сроку. В этом случае прогноз представляет своеобразную ожидаемую траекторию развития.

Непременным требованием к прогнозированию рыночных процессов является комплексность: одновременное составление прогнозов всего комплекса основных параметров рынка, хотя не исключается разработка прогноза только одного из них, наиболее важного для маркетинговых целей, в частности прогнозирование спроса на строительную продукцию.

В известной мере прогнозными являются расчеты производственного и потребительского потенциала рынка. Расчет потенциала рынка идет параллельно с прогнозированием спроса и предложения.

В зависимости от охвата объектов исследования прогноз может быть глобальным, региональным, локальным (системным). Иначе говоря, он может охватывать весь строительный рынок страны или ограничиваться рынком определенного региона, он может также охватывать локальный рынок отдельной организации. Он может рассматривать рыночную ситуацию в целом или же его предметом будет рынок отдельного вида строительной продукции.

Прогнозы рыночной конъюнктуры спроса на строительную продукцию различаются по срокам:

- оперативный (на декаду, месяц, квартал, полугодие);

- краткосрочный (на год);
- среднесрочный (до пяти лет);
- долгосрочный, или перспективный (от пяти лет и более).

Прогнозы могут быть точечными, когда результат выражается в виде одного уровня, интервальными и многовариантными, когда результат представляется в виде интервала или варьирующей величины. Точность прогноза зависит:

- от надежности и полноты информации о рыночных процессах и факторах, определяющих их уровень и развитие;
- от степени устойчивости рынка и экономики в целом (чем менее устойчив рынок, тем меньше степень надежности прогноза);
- от адекватности прогнозной модели (т. е. от правильности выбора вида модели, от степени аппроксимации ею эмпирических данных);
- от технической вооруженности прогноза (от типа ЭВМ, качества программ, алгоритмов и т. п.).

Существуют различные приемы и методы прогнозирования. Чаще других в прогнозировании спроса и предложения строительной продукции применяются следующие:

- аналоговые модели, когда в качестве прогноза рассматриваются благоприятные показатели рыночной ситуации в каком-либо регионе или стране;
- имитационные модели, когда вместо реальных данных используются построения, созданные по специальной программе с помощью ЭВМ;
- нормативные, или рационализированные, прогнозные расчеты, например, проистекающие из рационального бюджета или рациональных рекомендуемых норм потребления (этот метод больше подходит для рынка средств производства, где большую роль играют производственно-технические нормативы и прочие детерминанты, чем для потребительского рынка, где потребности проявляются в форме статистических закономерностей);
- прогнозирование по экспертным оценкам (обычно Дельфи-метод);
- методы экстраполяции: техническое, механические способы сглаживания динамических рядов, трендовые модели;
- методы статистического моделирования (парные и многофакторные уравнения регрессии);
- прогнозирование по коэффициентам эластичности.

Важным моментом прогнозирования является проверка надежности и точности прогноза. Рассчитывается ошибка прогноза, т. е. его отклонение от фактического уровня. Мерой качества прогноза служит показатель

$$M = \frac{m_{\phi} - m_i}{m_{\phi}} \quad (4.17)$$

где:

- $m_{\phi}$  – число подтвердившихся прогнозов;
- $m_i$  – число не подтвердившихся прогнозов.

Представленные в данном параграфе методы оценки предпринимательских возможностей строительных организаций в условиях рынка, с нашей точки зрения, позволяют определить реальный потенциал и обосновать стратегию развития.

#### **4.2. Оценка возможностей строительной организации в региональном инвестиционно-строительном комплексе**

При оценке конкурентных возможностей строительной организации на рынке строительной продукции следует учитывать следующие особенности:

строительного производства как специфического вида хозяйственной деятельности;

специфику региона как хозяйственной системы, обладающей географическими, климатическими, финансовыми и другими особенностями.

Особенности строительства как вида экономической деятельности состоят в том, что его продукция (здания, сооружения) велика по размерам, многообразна, сложна, материалоемка, связана с другими отраслями. Кроме этого, строительная продукция характеризуется значительными единовременными затратами и длительным сроком строительства. Здания и сооружения служат многие годы и в процессе эксплуатации часто устаревают скорее морально, чем из-за физического износа.

Строительное производство территориально закреплено и состоит из большого количества видов работ, в процессе которых происходит непрерывная смена рабочих мест. При этом средства труда перемещаются по ходу производства после завершения работ или сдачи объекта в эксплуатацию. В строительстве, в связи с непрерывностью производственного процесса и организацией его каждый раз на новом месте, возрастают транспортные расходы, затраты на сооружение временных зданий и сооружений. Специфика организации строительных работ оказывает влияние на уровень производительности труда, ее необходимо учитывать при планировании, материально-техническом обеспечении, оплате труда и финансовом обеспечении производственного процесса.

Перечисленные выше характерные черты и особенности оказывают серьезное влияние на развитие этого вида деятельности и экономическую эффективность работы каждой организации. Вместе с тем следует учитывать особенности строительного производства как объекта управления. Эти особенности обусловлены рядом объективных факторов, связанных с характером строительных работ, уровнем их технического оснащения, назначением и спецификой строительной продукции, содержанием и формами организации труда в отрасли.<sup>1</sup>

---

<sup>1</sup> Управление в строительстве. Учебник для вузов / Васильев В.М., Панибратов Ю.П. и др. М.: АСВ, 1994.

Необходимость и характер работы по совершенствованию управления является объективным отражением процессов, которые происходят в материально-техническом обеспечении, технологии и методах управления. Современное управление имеет ряд особенностей, учет которых необходим при обосновании рекомендаций по совершенствованию методов планирования развития организации и использования производственных ресурсов.

Первая тенденция отражает комплексный подход и целевой характер планирования управления. Динамика современной экономики, высокие темпы научно-технического развития повышают значение координации деятельности всех участников хозяйственной деятельности как со стороны администрации региона, так и со стороны аппарата управления организации. Анализ практики управления строительством убеждает в том, что *объектом управления для коммерческой организации должен быть процесс достижения стратегических целей организации*, которому подчиняются промежуточные цели оперативного управления.

Вторая тенденция - перспективный подход. Для успешного решения долгосрочных целей следует учитывать стратегические планы развития субъекта федерации, отдельных отраслей и населенных пунктов. В значительной степени это обусловлено тем, что стратегические цели организации не могут быть достигнуты без тщательной подготовки аппарата управления и необходимых ресурсов.

Третья тенденция - программно-целевое планирование стратегии развития организации, при котором хозяйственные ситуации описываются в виде определенных систем, позволяющих принимать обоснованные управленческие решения.

Специфику субъекта федерации как особенной хозяйственной системы при оценке возможностей строительной организации нужно рассматривать с учетом уровня его экономического развития и места в системе государственного управления. Известно, что регион как хозяйственная система представляет собой часть территории, с комплексом связей и зависимостей между государственными и коммерческими организациями. В этом случае основным объектом хозяйственного регулирования в условиях перехода к рыночной экономике и многообразия форм собственности выступает субъект Федерации. Именно это звено обладает всеми признаками системы, в первую очередь свойством целостности. Каждый регион в качестве звена региональной экономики обладает такими полномочиями в экономической, финансовой, правовой сферах, которыми не располагают звенья более низкого уровня системы территориального деления - город, район, сельский населенный пункт. Эти права закрепляют те особые свойства, которые приобретает субъект федерации в качестве хозяйственной системы<sup>1</sup>.

Региональная экономика как мезоуровень - среднее звено между макро- (государство в целом) и микроуровнем (территориальные образования в рамках субъекта Федерации) - обладает характерными особенностями. Будучи

---

<sup>1</sup> Яковлев В. А. Концепция, методы и модели повышения эффективности управления мегаполисом (агломерацией) в современных условиях. М.: ГУУ, 1999.

подсистемой народного хозяйства региональная экономика не может рассматриваться как изолированная ее часть, соответственно неправомерно возводить в абсолют экономическую самостоятельность регионов - она имеет вполне определенные границы.

Регионы как промежуточный элемент сферы жизнедеятельности непосредственно реализуют социально-экономическую политику государства, через регионы осуществляется управление всей страной, в регионах находит воплощение государственная стратегия. Соответственно региональное управление выступает проводником общероссийских интересов с учетом, разумеется, специфики региона. Это не исключает особых аспектов управления. Наоборот, учет особенностей позволяет избежать жесткой централизации и бюрократизации хозяйственной жизни. Эффективность управления тем выше, чем свободнее в рамках единого экономического механизма субъект хозяйствования может распоряжаться своими ресурсами. Иначе говоря, жесткая система управления менее эффективна, ибо ограничивает свободу низовых органов управления, нарушает закон обратной связи и в конечном счете ведет к нарушению саморегуляции. Региональное управление как раз и призвано устранить недостатки жесткой централизации.

Следует выделить три особенности регионального управления: взаимоотношения региона и федерального центра; взаимоотношения региона и местного самоуправления (городов, районов и т.д.); обеспечение комплексности развития региона как единого хозяйственного механизма (собственно региональное управление).

Во взаимоотношениях между федеральным центром и регионами используется принцип разделения предметов ведения и делегирования полномочий, закрепленный рядом нормативных актов. Центр тяжести здесь все более смещается в сторону косвенных методов регулирования - таких, как денежно-кредитная и амортизационная политика, налоговая система, использование внебюджетных целевых фондов. Особое внимание уделяется методам регулирования внешнеэкономических взаимоотношений (таможенные пошлины, экспортные премии, государственное страхование экспортных кредитов от рисков и т. п.). Вместе с тем сохраняются и традиционные формы централизованного управления, что зачастую нарушает декларированные права регионов.

Проблема управления экономикой региона должна рассматриваться в рамках концепции местного самоуправления в целом. Последняя не сводится только к поиску оптимальных форм и методов взаимодействия региональных и муниципальных органов власти. Важным моментом организации самоуправления является определение функций самих территориальных органов различных уровней исходя из целей и задач развития всего региона. В соответствии с действующим законодательством им принадлежат основные функции регулирования рыночных отношений в пределах территории, бюджетно-финансовой политики и оперативного управления хозяйством.

Центр тяжести в реализации социально-экономической политики сегодня сместился в регионы. Здесь решается проблема жизнеобеспечения населения,

региональные органы управления несут главную ответственность перед населением и центром за положение в регионе. В этом и заключается смысл децентрализации управления - передать значительную часть прав и соответствующую долю ответственности местным органам, что способствует объективному развитию самоуправления и вместе с тем предъявляет новые требования к региональной политике.

Кроме того, именно на уровне хозяйства субъекта Федерации обеспечивается полный цикл воспроизводства по всем его фазам и факторам. В частности, в границах региона возможно полное воспроизводство трудовых ресурсов, включая инженерные и научные кадры.

Региональное хозяйство как мезоуровень, в отличие от организации, не может быть обречено на ликвидацию, на юридическое, принудительное (в судебном порядке) прекращение его функций. Особенностью функционирования этого хозяйства в случае неблагоприятных обстоятельств является невозможность нормального воспроизводства экономических, демографических и природных процессов, что выражается в депрессивности региона. Сам факт наличия депрессивности противодействует реализации всех конституционных прав людей, проживающих на его территории, что чревато ростом социальной напряженности и не исключает социального взрыва. Соответственно экономическая политика региона должна предусматривать в качестве основы стратегии разработку комплекса антидепрессивных мер на всех уровнях управления. Депрессивными районами считаются территориально-производственные структуры, в которых производственно-ресурсная база перешла в фазу устойчивого спада, исключающего возникновение новых стимулов развития. При этом речь идет о компактных территориях, в пределах которых наблюдаются повышенные темпы спада производства, снижение уровня жизни и рост безработицы, а также нарастание прочих негативных явлений (демографических, экологических и т. п.) по сравнению с общероссийскими, макрорегиональными. По мере обретения регионами реальной самостоятельности (обособление хозяйственных и финансовых структур, децентрализация управления) формируется новая собственно региональная сфера интересов и ответственности. И хотя эти интересы - только часть мотивационных факторов, они являются основой жизнедеятельности, поскольку реализуются на конкретной территории в специфических для нее условиях.

Жизнедеятельность региона - постоянный фактор, она не может быть прекращена. Поэтому региональные интересы - это прежде всего потребность в стабильном характере воспроизводства и постоянном сохранении и приумножении потенциала региона. Иначе при нарушении стабильного процесса воспроизводства регион может перейти в разряд депрессивных. Для восстановления же подорванного потенциала депрессивного региона требуются десятилетия (в отличие от воссоздания отдельной организации), а затраты многократно выше, чем на поддержание стабильного характера воспроизводства.

К наиболее значимым показателям развития региона относятся:

- соответствие уровня и образа жизни населения государственным и другим стандартам;
- наличие региональных бюджетно-финансовых и прочих материальных источников (собственности и др.);
- потенциальные возможности для использования имеющихся ресурсов, мест приложения труда, интеллекта;
- наличие инфраструктуры для развития внутри- и межрегиональных связей;
- природоресурсный и экологический потенциалы региона;
- стабильность общественно-политической и национально-этнической ситуации.

Вместе с тем, проведение реформ регионального характера должно соответствовать правильно сформулированным государственным интересам, по крайней мере, не противоречить общему вектору реформирования.

Наряду с региональными интересами важнейшее критериальное значение для оценки ситуаций в регионах имеют цели их развития, воплощаемые в форме подготовленных управленческих решений и действий. Эти цели могут не совпадать в точности с региональными интересами, но необходимо обеспечить их принципиальное соответствие. Последнее выступает как база оценок и обоснований принятия решений и действий.

Особенности влияния уровня развития региона на хозяйственную деятельность организаций наиболее ярко проявляются на рынке строительной продукции Санкт-Петербурга. Так, на строительном рынке Санкт-Петербурга в настоящее время зафиксировано более 11 тысяч организаций различных форм собственности, причем доля частной собственности составляет 69,8 %, государственной только 6,1 %. Деятельность строительных организаций регламентируется Законом Санкт-Петербурга № 191-35 от 30.08.1998 г. (в редакции от 10.12.2004 г. № 33-7) «Об инвестициях и недвижимости в Санкт-Петербурге». Данный Закон определяет условия и порядок осуществления инвестиционной деятельности, направленной на застройку земельных участков, на завершение незаконченного строительства объектов, реконструкцию зданий, сооружений, их частей, находящихся в распоряжении Санкт-Петербурга, в целях получения прибыли<sup>1</sup>.

Согласно условиям, прописанным в Законе, алгоритм согласования строительства, например, жилого дома, складывается из следующих этапов:

1 этап. Получение информации об объекте инвестирования в Комитетах и службах города об имущественных и других условиях строительства.

2 этап. Получение инвестором-застройщиком прав на объект инвестирования и разрешения на строительство после заключения договора с Комитетом управления городским имуществом и получение права на выполнение проектно-изыскательских работ.

3 этап. Выполнение проектно-изыскательских работ. Согласование и государственная экспертиза проекта на соответствие действующим нормам и

---

<sup>1</sup> Об инвестициях в недвижимость Санкт-Петербурга / Закон Санкт-Петербурга № 191-35 от 30.08.1998 г. (в редакции от 10.02.2004 г. № 33-7).

правилам.

4 этап. Строительные работы по объекту и сдача в эксплуатацию.

5 этап. Государственная регистрации прав собственности на объект завершенного строительства.

Кроме этого на практике существует еще шестой этап, который Законом не предусмотрен, но очень важен для частной организации, которая выступает в роли инвестора и застройщика. Это продажа объекта недвижимости потребителю. Нередко этот процесс достаточно продолжителен во времени, что ослабляет финансовое положение строительной организации.

Единый перечень работ и мероприятий по объектам недвижимости, связанный с вопросами землепользования, правилами застройки и благоустройства, организацией строительства, реконструкции и капитального ремонта, представлен в приложении А.

По результатам проведения конкурса на обладание земельным участком под застройку собственник обязан получить разрешение на строительство в Комитете по градостроительству и архитектуре Администрации Санкт-Петербурга. Для получения разрешения на строительство собственник земельного участка предоставляет в Комитет по градостроительству и архитектуре следующие документы:

- нотариально заверенную копию свидетельства о государственной регистрации прав;

- нотариально заверенную копию свидетельства о праве собственности на земельный участок или копию договора аренды земельного участка, заключенного в КУГИ;

- другие акты о правах на недвижимое имущество, выданные до введения в действие Федерального Закона «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ними»;

- заверенную копию учредительных документов для юридических лиц, удостоверение личности для граждан;

- заключение Комитета по государственному контролю, использованию и охране памятников истории и культуры (КГИОП) в случае, если объект недвижимости включен в список объектов, отнесенных к недвижимым памятникам культуры и истории или находится в границах зон охраны памятников истории и культуры;

- задание на проектирование;

- копию приказа председателя Комитета по градостроительству и архитектуре КГА об утверждении границ землепользования;

- КГА подготавливает архитектурно-планировочное задание на выполнение предпроектных проработок.

Для подготовки и издания распоряжения председателя КГА на проведение проектно-изыскательских работ собственник объекта недвижимости представляет в КГА заявление и следующие документы:

- договор аренды земельного участка;

- предпроектные предложения, согласованные с КГА;

- задание на проектирование с указанием сроков проектирования и

согласованное с Главным управлением по делам ГО и ЧС Санкт-Петербурга;

- лицензия проектной организации или согласие на проведение архитектурного конкурса.

Управление застройкой города подготавливает проект распоряжения председателя КГА справку согласований.

После получения необходимых согласований КГА издает распоряжение о предоставлении права собственнику объекта недвижимости на строительство нового объекта и ведение необходимых для этого проектно-изыскательских работ.

Продолжительность подготовки распоряжения председателя КГА определена 20 рабочих дней<sup>110</sup>, затем можно приступать к выполнению проектно-изыскательских работ, которые выполняются на основании исходно-разрешительной документации. К ней относятся;

- Распоряжение губернатора Санкт-Петербурга о разрешении проектирования и строительства объекта недвижимости, предоставленного на инвестиционных условиях или целевым образом;

- Распоряжение КГА о предоставлении собственнику недвижимости право на строительство нового объекта и ведение необходимых для этого проектно-изыскательских работ;

- Разрешительное письмо КГА;

- Архитектурно-планировочное задание (АПЗ);

- Разрешение на инженерное обеспечение объекта;

- Технические условия Главного управления по делам ГОиЧС;

- Разрешение на проведение топографо-геодезических работ и инженерно-геологических изысканий для строительства.

Предпроектная документация разрабатывается для обоснования размещения объектов, не предусмотренных утвержденной градостроительной документацией, или в случае изменения функционального назначения объекта, отклонения его объемно-пространственной характеристики от утвержденных градостроительных регламентов или проекта застройки территории, а также изменения эколого-гигиенических характеристик объекта.

Разрешение на разработку предпроектной документации заказчику выдает КГА (разрешительное письмо) с указанием градостроительных условий и требований к размещению объекта, составу и порядку согласующих организаций. По объектам, состоящим в списках памятников истории и культуры, а также в случае размещения проектируемого объекта в границах зон охраны памятников, КГИОП выдает предварительное архитектурно-планировочное задание.

Для объектов жилищно-гражданского назначения обоснования могут разрабатываться в объеме требований к эскизному архитектурному проекту.

Указание о составе и содержании предпроектной документации дается КГА в разрешительном письме. Состав и содержание обоснований должны быть

---

<sup>1</sup> Об инвестициях в недвижимость Санкт-Петербурга / Закон Санкт-Петербурга № 191-35 от 30.08.1998 г. (в редакции от 10.02.2004 г. № 33-7).

достаточны для:

- оценки застройщиком (инвестором) экономической и коммерческой эффективности объекта строительства, целесообразности выполнения проектно-изыскательских работ;

- оценки органами власти, органами государственного контроля и надзора социально-экономических, экологических последствий, влияния на историко-культурную среду строительства объекта;

- проведения необходимых согласований и экспертизы.

Для рассмотрения инвестиционных предложений частных застройщиков обоснования инвестиций выполняются в виде предпроектных проработок, состав и содержание которых определяются распоряжением губернатора Санкт-Петербурга.

Процесс согласования, экспертизы и утверждения проектно-сметной документации в Санкт-Петербурге длится несколько месяцев, что подтверждается данными табл. 4.4, составленной на основании нормативных сроков.

Таблица 4.4

#### Согласование, экспертиза и утверждение проектной документации

Наименование организаций	Стадия проектирования		Сроки согласований	Примечание
	Проект	Рабочая документация		
1	2	3	4	5
Главный архитектор г. Санкт-Петербурга	+	-	15	Сроки предоставления выписки из решения Градостроительного совета.
Комитет по государственному контролю, использованию и охране памятников (КГИОП)	+	По требованию	7-10	Для объектов реконструкции и нового строительства
Управление государственной инспекции безопасности дорожного движения (ГИБДД)	+	=	3	
Управление садово-паркового хозяйства	+		5-10	
Центр государственного санитарно-эпидемиологического надзора	+	-	20-45	
Комитет по благоустройству и дорожному хозяйству	Проект регламента	+	7-10	
Разрешение на вскрытие уличных дорожных покрытия	-	+	5-10	
Главное управление по делам ГОиЧС	+	-	7-10	

Государственная противопожарная служба по Санкт-Петербургу (УТПС)	+	-	10	Согласование компенсирующих мероприятия в случае отступления от норм, нормативов
Главное управление природных ресурсов и охраны окружающей среды	+		20-45	Срок установлен для объектов жилищно-гражданского строительства
Эксплуатирующие организации, выдавшие технические условия на инженерное обеспечение	—	+	15-25	
Управление государственного энергетического надзора по Санкт-Петербургу	-	+	7-10	
Отдел подземных сооружений КГА	-	+	7-10	Согласование на производство земляных работ, допускается по отдельным видам работ
Служба государственного строительного надзора и экспертизы г. Санкт-Петербурга. Управление экспертизы. Отдел выдачи разрешений на строительство и ввод объектов в эксплуатацию.	+	-	90 по жилью -45	20 дней - подготовка предварительного заключения 10 дней - подготовка окончательного заключения. Сроки снятия замечаний не более 20 дней (заказчик, проектировщик)

Как показывает практика, проведение согласований разрешительной и проектно-сметной документации по отдельным объектам ОАО «Главстройкомплект» может достигать около года (рис. 4.5-4.6).

Несмотря на недостатки нормативно-правовой базы и длительность процесса согласования имущественных, проектно-изыскательских и экспертных вопросов, по мнению некоторых авторов в Санкт-Петербурге, как субъекте федерации, сформирована конкурентная среда.<sup>1</sup> Особенно активно конкурируют строительные организации на рынке жилья.

<sup>1</sup> Вахмистров А.И., Асаул Н.А. Роль корпоративных объединений в системе управления региональным строительным комплексом. СПб: Стройиздат, 2003. - 296 с.

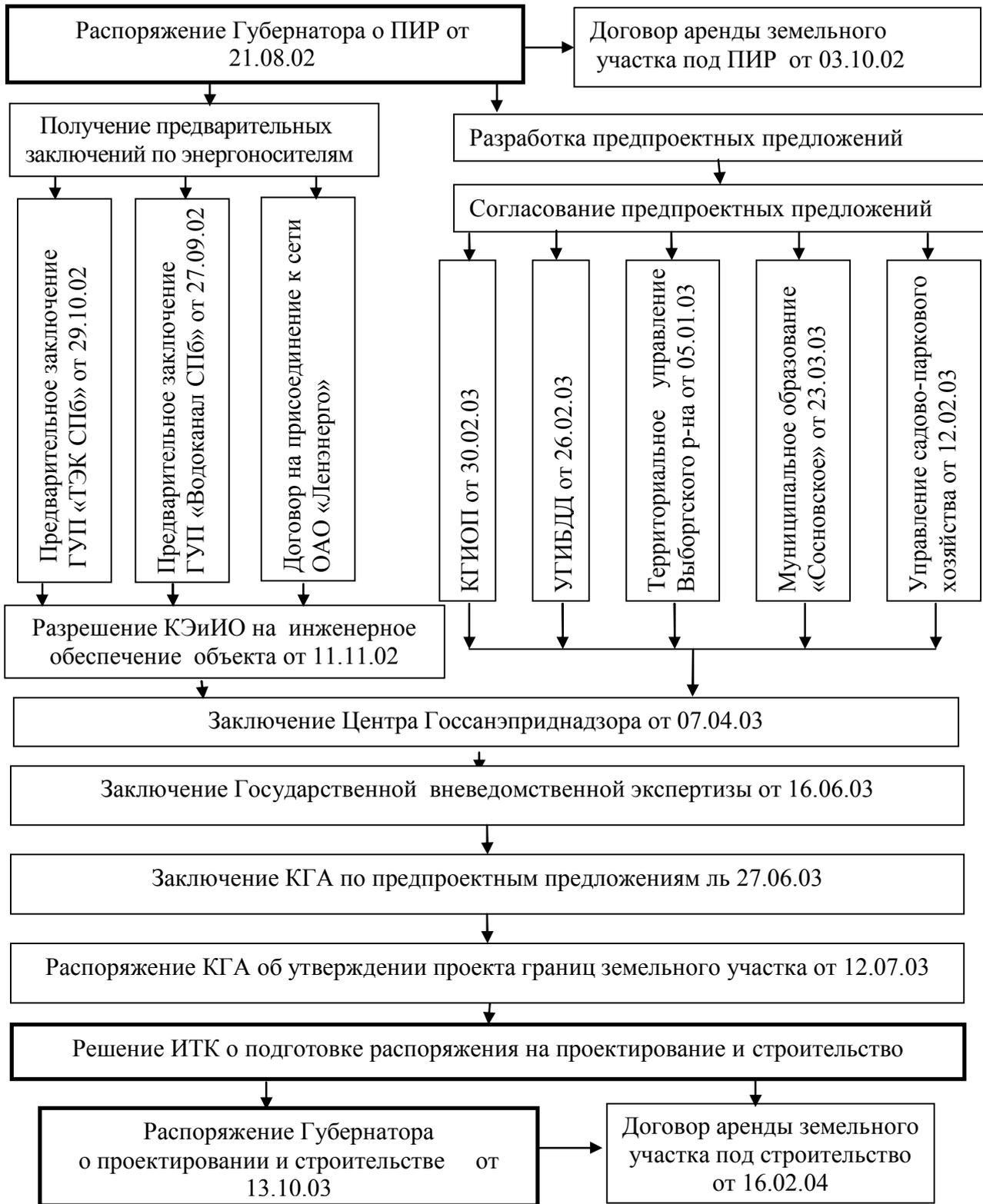


Рисунок 4.5. Этапы согласования разрешительной и проектно-сметной документации. Этап I – предпроектные предложения

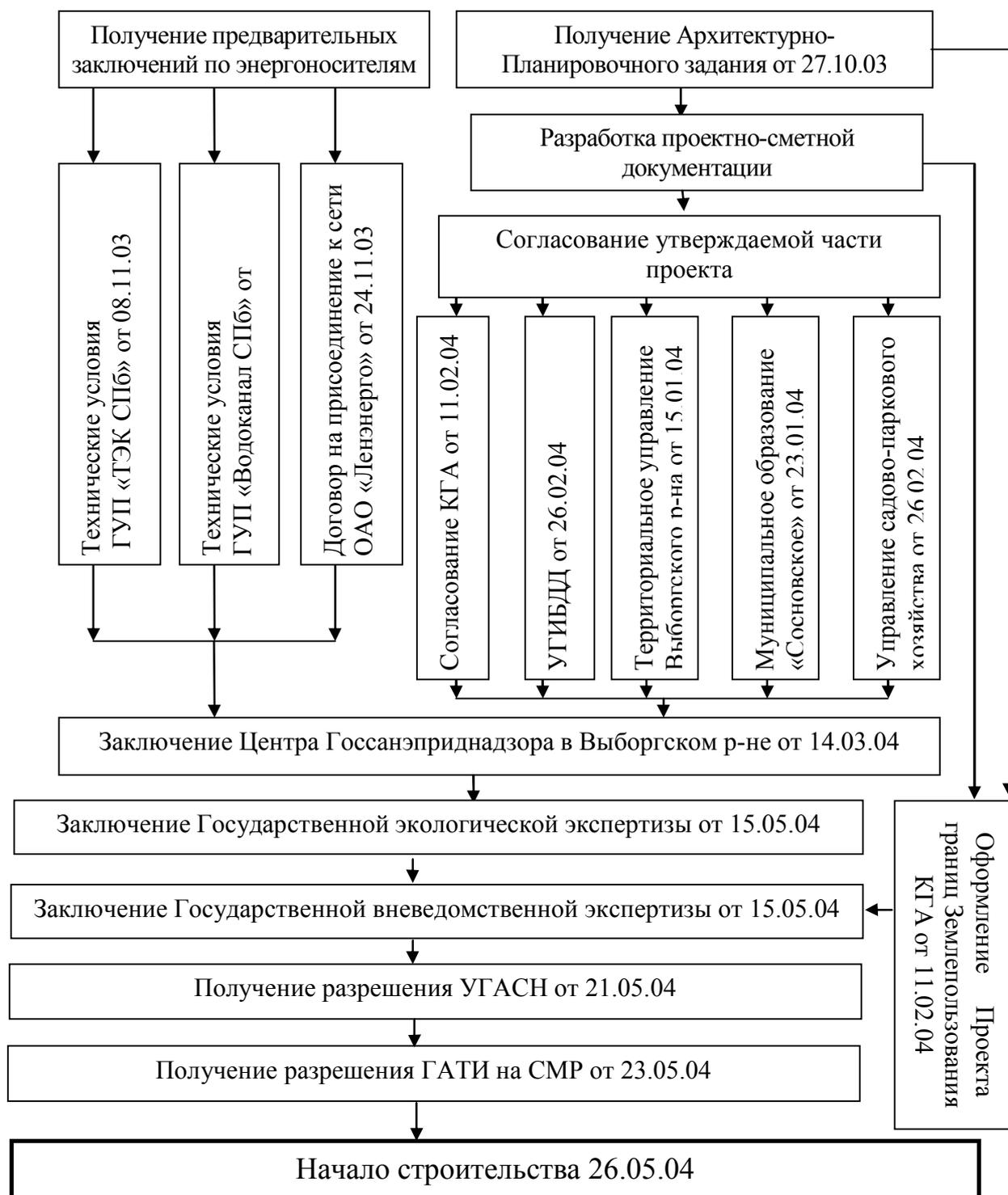


Рисунок 4.6. Этапы согласования разрешительной и проектно-сметной документации. Этап II – рабочее проектирование

В связи с недостаточным финансированием жилищного строительства в Санкт-Петербурге со стороны местного и федерального бюджетов крупные строительные организации часто выступают в роли застройщика, т. е. берут на

себя всю ответственность за финансирование и реализацию проекта. Как видно из табл. 4.5, объем жилья, построенного за счет бюджетных средств, постоянно снижается.

Таблица 4.5.

Объемы строительства жилья

Объемы строительства, тысяч м <sup>2</sup>	2000 г.	2001 г.	2002 г.	2003 г.
1	2	3	4	5
Введено всего, тыс. м <sup>2</sup>	1080,09	1118	1213	1757,9
Из них построено нового*	990,3**	1033	1116	1714
Ввод жилья за счёт бюджета*	198,06**	164,3**	51,336	60,5
Программа ЖСК за счет средств городского бюджета	6,1512	18,7762	34,4872	0
Средства ЖСК*	20,2	5,4	41,7	0
Средства муниципального жилищного займа*	10,4	13,2	2,9	26,2
За счёт средств инвесторов (с уч. индив. строит.)*	959,7	952,8	999,5	1552
Индивидуальное строительство*	35,9**	47,3**	67,5	75
коттеджное	14,9	10,3	1,1	65,1
Панель	188,16	351,22	358,236	579,332
Кирпич	514,96	386,342	399,528	406,218
кирпично-монолитный	180,23	351,22	358,236	579,332
Монолит	89,13	39,254	40,18	149,12
Элита	59,4	82,6	24,3	65
ЛенСпецСМУ застройщик*	53,499	76,588***	100,369	139,118
ЛенСпецСМУ, генподрядчик*	52,499		56,766	129,918
Строймонтаж, застройщик*	6,027^	22,659**;	15,436	94,389
Строй монтаж, ген под рядчик*	16,318		15,436	77,941
Петербургстрой, застройщик*	19,672	41,03***	12,102	24,015
Петербургстрой, генподрядчик*	38,784		15,935	
ЛЭК Инсайт застройщик*	18,678	28,3113	33,283	65,294
ЛЭК Инсайт генподрядчик*	27,809	34,94325	38,329	65,294
Петротрест, застройщик*			25,600	103,545
Петротрест, генподрядчик*	26,239			119,518
Трест 47 застройщик *	16,152	23,20165	28,233	36,335
Трест 47, генподрядчик *	16,152	23,4752	28,233	41,806
Строительный трест, застройщик*	36,624	97,152***	76,148	28,695
Строительный трест, генподрядчик*	66,576		86,747	42,418

Блок, застройщик*				44,243
Блок, генподрядчик*	19,672	17.1113	12.713	38.048
Стройкомплекс, застройщик*	14,453	25,13105	34.942	23.124
Профит, застройщик*	29,567	22.8629	16.244	28.715
Профитстрой, генподрядчик*	12.27	15.07925	16.244	28.715
Стройимпульс, застройщик*	5.73	11.3836;	14.789	28.212
Стройимпульс, генподрядчик*	5.73	11.3836	14.789	28.212
ДСК-3, застройщик*	54.195	31,326	8.457	
ДСК-3, генподрядчик*			11.331	38,557
РОССТРО застройщик*	15,416	18.62675	21.081	22.981

Примечание – \*по данным обзоров Каплана Е.Л. "Инвестиционно-строительный комплекс Санкт-Петербурга и Ленинградской области в 2000 году", в 2001, 2002 и 2003 гг. \*\* по данным Санкт-Петербургского Комитета Государственной Статистики \*\*\* "Обзор рынка недвижимости Санкт-Петербурга за 2001 год" из издания "Горячая линия недвижимости"

В этой ситуации искусственно создается барьер для входа на рынок жилищного строительства применительно к малым и средним организациям, что вынуждает их выступать в роли субподрядчиков при крупных генподрядных организациях.

Следовательно, учитывая организационно-правовые и финансовые барьеры для входа новых организаций на рынок жилищного строительства Санкт-Петербурга, стратегию развития можно охарактеризовать как приростную, несмотря на наличие конкуренции в сфере сбыта.