Глава 1

УПРАВЛЕНИЕ В ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНОМ КОМПЛЕКСЕ В УСЛОВИЯХ РАЗВИВАЮЩЕГОСЯ РЫНКА

1.1. Феномен инвестиционно-строительного комплекса в условиях развивающегося рынка

В настоящее время идет настоящая внутренняя структурная перестройка инвестиционной и строительной деятельности, формируются инвестиционно-строительные комплексы (ИСК)[1].

Понимание ИСК как системы управления, базирующейся на принципах самоорганизации и саморазвития экономически свободных участников строительного процесса[2], вызывает большие трудности, поскольку управление чаще всего рассматривается с позиций классической школы управления, где сформировалось представление о строительном комплексе как о вертикальной соподчиненности строительных организаций[3]. Сегодня все чаще говорят не об управляемом, а о направленном развитии, полагая, что воздействия человека на социально-техническую систему способны лишь обеспечить желаемые тенденции или помогают избежать тех или иных неблагоприятных направлений развития. «Разум, возникший на планете, не способен сделать мировой эволюционный процесс управляемым, но в его силах понять и, возможно, организовать систему воздействий на природные и общественные процессы так, чтобы обеспечить желаемые тенденции развития или преодолеть возможные кризисы»[4].

---

[1] Подробнее см.: *Асаул А.Н.* Формирование системы управления строительным комплексом в современных условиях // Региональные и отраслевые проблемы инвестиционной деятельности: Материалы международ. конф. МАИЭС, Владимир: Изд-во Владимирского гос. ун-та, 2002.

[2] Подробнее см.: *Асаул А.Н.* Развитие регионального инвестиционно-строительного комплекса на основе самоорганизации // Современное экономическое и социальное развитие: проблемы и перспективы. Ученые и специалисты Санкт-Петербурга и Ленинградской области – Петербургскому экономическому форуму 2003 г. СПб., 2003.

[3] Подробнее см.: *Асаул А.Н., Иванов С.Н.* Современные проблемы и тенденции формирования системы управления региональным инвестиционно-строительным комплексом / Сб. науч. тр. Международной академии менеджмента. Вып. III. М., 2002.

[4] *Моисеев Н.Н.* Восхождение к разуму: Лекция по универсальному эволюционизму. М.: Изд-во АТ, 1993.

Возвращаясь к вопросу о том, как важно в процессе управления учитывать внутренние тенденции развития управляемой системы, приведем один из характерных примеров собственных, имманентных закономерностей развития социоприродной системы (общества в его взаимодействии с природой) – принцип необходимого разнообразия.

Система постоянно поддерживает необходимое множество и разнообразие элементов и их отношений. Насколько это важно, можно понять, если вспомнить сформулированный У. Эшби закон необходимого разнообразия, согласно которому система увеличивает свою устойчивость, увеличивая разнообразие. Эшби считал этот закон столь же важным, как и закон сохранения энергии.

Принцип необходимого разнообразия во многом опосредован наличием положительных обратных связей, которые могут рассматриваться как ключевой конструктивный механизм, обеспечивающий самоусложняющееся развитие системы. «Нелинейная положительная обратная связь – важнейший элемент в моделях автокаталитических процессов самой различной природы... Она означает ускоренный самоподстегивающийся рост по всему пространству среды. Она не только вредна, но и может служить источником быстрого развития»[5]. Такая связь, хотя и повышает меру сложности, неопределенности, стохастичности системы за счет ее обогащения внешней средой, но порождает множество альтернативных вариантов, среди которых можно выбрать оптимальный. Таким образом, наличие нелинейной положительной обратной связи является необходимым условием эволюции открытых систем, в частности ИСК.

Сущность ИСК состоит в том, что это саморазвивающаяся, самоуправляемая система, образующая иные формы регионального производства и иную систему отношений, способных переводить систему в процессе развития в новое качество. В региональном ИСК создается институциональная среда, регулирующая взаимоотношения субъектов; *именно в рамках региональных особенностей проявляется феномен инвестиционно-строительных комплексов*.

Исходя из сказанного, можно утверждать, что понятие «строительный комплекс» на федеральном уровне становится в известной мере экономической абстракцией, равно как и федеральный рынок строительства или рынок строительных материалов и конструкций. Говорить же об итогах работы федерального строительного комплекса можно только в том случае, если под этим термином понимать сумму результатов региональных ИСК.

Исследования Скандинавского и Санкт-Петербургского отделений Международной академии инвестиций и экономики строительства (МАИЭС) показали, что из целого ряда региональных строительных комплексов России наиболее полно отвечает рыночным условиям петербургский, где

---

[5] *Князева Е.Н., Курдюмов С.П.* Законы эволюции и самоорганизации сложных систем. М.: Наука, 1994.

строительство сегодня представляет собой одну из наиболее рыночно ориентированных, конкурентоспособных и благоприятных для ведения малого предпринимательства сфер[6].

В 2003 г. строительный комплекс Санкт-Петербурга по итогам года признан лучшим в России.

К числу несомненных достижений отрасли относится создание конкурентной среды, которая является основой рыночной экономики.

В структуре размещения государственного заказа за 2004 г. почти 25% пришлось на конкурсные процедуры. Эти процедуры будут использоваться и в дальнейшем, как важнейший инструмент на строительном рынке.

Главным направлением в совершенствовании работы инвестиционно-строительного комплекса явилось изменение политики города по вопросу распределения земельных участков под строительство, в основе которой лежит также и конкуренция. Для реализации этой политики Правительством Санкт-Петербурга принято постановление «О мерах по организации подготовки документации для проведения торгов по продаже земельных участков либо права на заключение договоров аренды земельных участков». Оно определяет порядок подготовки документации для проведения торгов по «полному» пакету документов. Разработаны и утверждены «Положение о порядке проведения конкурсов на право подготовки документации для проведения торгов по продаже земельных участков либо на заключение договоров аренды земельных участков» и примерная форма договора о подготовке документации для проведения торгов.

Основную задачу Правительство Санкт-Петербурга видит в продолжении наращивания объемов строительства. В частности, к 2008 г. город должен достичь показателя ввода жилья в размере 3 млн кв. м.

Для достижения поставленных задач предстоит решить целый ряд насущных проблем:

1) обеспечение равной доступности строительных компаний к земельным участкам (речь идет о переходе на конкурсную систему распределения участков через торги);

2) проблему инженерного обеспечения объектов. В настоящее время в городе существует нехватка мощностей головных сооружений (в первую очередь электроснабжения), инженерно подготовленных территорий;

3) проблемы качества строительства, организации труда на строительных площадках, контроля за соблюдением строительных норм и правил, поиска новых технологий и материалов, способов их использования;

4) для организации масштабного строительства, комплексного освоения больших территорий в городе по-прежнему ощущается нехватка крупных

---

[6] Подробнее см.: *Асаул А.Н., Денисова И.В.* Проблемы и тенденции развития малого предпринимательства на региональном уровне // Науч. тр. Международного союза экономистов и Вольного экономического общества России. М.; СПб., Вольное экономическое общество. Т. 11. 2002.

инвестиций. Необходимо привлекать внешние инвестиционные ресурсы: ресурсы других регионов и стран. Для решения этих проблем Правительством Петербурга разработан комплекс мер, которые условно можно разделить на экономические, градостроительные и организационные.

Правительством Санкт-Петербурга принято постановление «Об упорядочении перечисления денежных средств на развитие городской инфраструктуры». Инвесторам предлагаются два варианта перечисления денежных средств: либо в полном объеме в месячный срок с момента заключения договора об инвестиционной деятельности, либо поквартально равными долями в течение срока проектирования и строительства объекта с начислением процентов.

Постановлением Правительства Санкт-Петербурга «О мерах по совершенствованию оценки объектов недвижимости, предоставляемых для целей строительства» впервые зафиксирован минимальный размер отчислений на развитие городской инфраструктуры. В частности, для объектов жилищного строительства без проведения торгов этот показатель установлен в размере 80 долл. США за 1 кв. м возводимого жилья. Позднее для объектов торговли установлен минимальный размер отчислений на развитие городской инфраструктуры в размере 100 долл.

Законодательным собранием принят Закон Санкт-Петербурга «О регулировании градостроительной деятельности».

Для предотвращения беспорядочной застройки озелененных территорий Правительством Санкт-Петербурга издано распоряжение «О сохранении и развитии объектов благоустройства в Санкт-Петербурге», принят Закон Санкт-Петербурга «Об охране зеленых насаждений». Задачей данных документов является не просто наложить «мораторий на застройку зеленых насаждений», а привлечь внимание населения к этим территориям, отдать их в собственность ЖСК и ТСЖ и через органы местного самоуправления благоустроить территории.

Законодательным собранием принят Закон «О порядке участия граждан и их объединений в обсуждении и принятии решений в области градостроительной деятельности на территории Санкт-Петербурга».

На заседании Правительства Санкт-Петербурга утвержден временный регламент, устанавливающий параметры высотного регулирования при осуществлении градостроительной деятельности в центральной части города. Регламент призван сохранить исторический силуэт города и панораму городского ландшафта.

На заседании Правительства Санкт-Петербурга утвержден перечень лакун из объединенной охранной зоны, насчитывающей более 300 участков, потенциально пригодных для реконструкции и нового строительства. Это резервы нового строительства в центральной части города на предстоящие годы в объеме не менее 1 млн кв. м. Указанный акт упорядочивает застройку исторического ядра Санкт-Петербурга.

Город отстал в градостроительном планировании. Практически до начала XXI в., т. е. более 10 лет, не обновлялась градостроительная документация. Большая часть нового строительства велась в ранее застроенных районах, методом так называемой уплотнительной застройки, которая была вынужденной мерой. В основном под нее за счет инвесторов корректировалась ранее разработанная (в советский период) документация в соответствии с действующими сегодня градостроительными нормами, но были случаи нарушений, вызывавшие законные протесты жителей. По таким фактам Правительством города принимались соответствующие решения, вплоть до полного отказа инвестору в застройке участка.

Сегодня город имеет новый Генеральный план, одобренный Правительством Санкт-Петербурга 28.06.2005 г. Новый Генеральный план служит основной базой для разработки Правил землепользования и застройки, где установлены четкие правила правового и функционального регулирования застройки каждого земельного участка, предназначенного для различных видов деятельности в соответствии с зонированием, установленным Генеральным планом.

Кроме градостроительных и экономических методов упорядочения строительных процессов, разработаны и реализуются следующие организационные меры.

При Комитете по энергетике и инженерному обеспечению создано государственное учреждение, которое исполняет функции заказчика по строительству, реконструкции и капитальному ремонту всех объектов инженерно-энергетического комплекса.

При Правительстве Санкт-Петербурга создан отраслевой исполнительный орган – Служба государственного строительного надзора и экспертизы Санкт-Петербурга.

Важным направлением деятельности становится привлечение крупных инвестиций. В новом Законе Санкт-Петербурга «О порядке предоставления объектов недвижимости, находящихся в собственности Санкт-Петербурга» дано понятие «стратегический инвестор». У города имеется успешный опыт взаимодействия с северными соседями в реализации масштабных проектов в экологической сфере. При непосредственном участии финансовых и строительных организаций Финляндии и Швеции заканчивается строительство юго-западных очистных сооружений, ввод в действие которых в 2006 г. позволяет практически полностью решить проблему сброса неочищенных стоков в Финский залив.

В работе находится проект комплексного освоения земельного участка почти в 300 га в Красносельском районе «Балтийская жемчужина». Шанхайская заграничная объединенная инвестиционная компания намерена инвестировать в этот проект более 1 млрд долл.

Активное продвижение в регионы в последние несколько лет предпринимают московские инвестиционно-строительные компании. В рамках заклю-

ченного в 2003 г. соглашения с Правительством Москвы реализуется проект расселения жителей из панельных домов первых массовых серий. 27 мая, в день рождения города, с участием мэра Москвы Ю.М. Лужкова состоялась церемония закладки первого камня жилого дома в квартале 31 Южнее реки Волковки.

Кроме межправительственных и межрегиональных соглашений по схеме стратегического партнерства будут строиться взаимоотношения и с крупными (в том числе транснациональными) компаниями. Приход в город фирм с мировым именем уже сам по себе является лучшей рекламой и гарантией благоприятного инвестиционного климата.

Разработанный комплекс экономических, градостроительных и организационных мероприятий будет способствовать дальнейшему наращиванию объемов строительства.

В соответствии с Постановлением Правительства Санкт-Петербурга от 01.03.2005 г. в число стратегических инвесторов включены упомянутая выше китайская компания, а также ОАО «Северсталь» (строительство завода по производству труб большого диаметра в Колпино), ООО «Проектно-строительное агентство "Перспектива"» (реализация проекта «Морской фасад»), «Тойота Моторс Корпорейшн» (завод «Тойота» в Шушарах), ОАО «Газпром» (газификация Петроградского района).

Список в дальнейшем будет пополняться, если проекты способствуют «существенному улучшению социально-экономических и культурных условий жизни» петербуржцев и стоимость не менее 3 млрд руб. Однако в случае необходимости Правительство может присваивать статус стратегических и более дешевым проектам.

В список первоочередных стратегических проектов Правительством включены:

— Западный скоростной диаметр;

— пассажирский порт на Васильевском острове (в рамках проекта «Морской фасад»);

— застройка намывной территории западной части Васильевского острова (в рамках проекта «Морской фасад»;

— «Балтийская жемчужина»;

— преобразование территории зоны станции Московская-Товарная;

— преобразование территории острова Новая Голландия;

— вторая сцена Мариинского театра;

— футбольный стадион;

— программа развития гостиничной инфраструктуры;

— автозавод компании «Тойота»;

— проект газификации Петроградского района.

В ближайшее время список может пополнить проект развития территории Бадаевских складов, который намерен профинансировать Газпромбанк.

Законодательным собранием принят Закон Санкт-Петербурга «О порядке предоставления объектов недвижимости, находящихся в собственности Санкт-Петербурга». Новый Закон предусматривает, что только Правительство Санкт-Петербурга может принимать решения о предоставлении объектов для строительства и реконструкции. Преимущественной формой предоставления объектов недвижимости становятся торги. Критерии выявления победителей торгов также устанавливаются Правительством Санкт-Петербурга. Торги являются абсолютно открытыми по составу участников и проводятся в форме аукциона или конкурса архитектурно-градостроительных, социальных и культурных проектов. Вместе с тем сохраняется и процедура целевого предоставления объектов недвижимости. В Законе четко прописаны случаи, в которых Правительство Санкт-Петербурга может принять решение о целевом выделении объектов недвижимости. Земельные участки выделяются целевым назначением в следующих случаях:

— при прокладке инженерных коммуникаций;

— на праве бессрочного пользования в соответствии с уставными целями (относится в первую очередь к государственным учреждениям и предприятиям);

— с предварительным согласованием места размещения объекта (т. е. по результатам проведения изыскательских работ).

При предоставлении зданий и сооружений это правило распространяется на:

— общежития;

— аварийные объекты;

— культовые здания, объекты культуры, науки, здравоохранения, образования, физической культуры и спорта.

Кроме того, целевое предоставление земельных участков, зданий и сооружений возможно в следующих случаях:

— в соответствии с соглашениями, заключенными между Санкт-Петербургом и РФ, субъектами РФ, иностранными государствами, стратегическими инвесторами;

— в соответствии с целевыми программами Санкт-Петербурга и РФ;

— в случае несостоявшихся торгов единственный участник также получит возможность целевого предоставления объектов недвижимости.

Избранный курс на торги имеет ряд последствий.

Во-первых, закрывается доступ посредникам, фирмам-однодневкам: они не смогут участвовать в торгах с большим задатком. При этом не ограничиваются возможности малому бизнесу по получению небольших земельных участков под объекты автосервиса, торговые павильоны, в том числе находящиеся в краткосрочной аренде.

Во вторых, обеспечен доступ на рынок крупному инвестору. Массовые торги способствуют вовлечению в коммерческий оборот земель промышленных предприятий в центральных частях города, а также земель сельскохозяйственного назначения.

Помимо выше перечисленных документов принят ряд документов об инженерном обеспечении строительного процесса. Постановлениями Правительства Санкт-Петербурга приняты программы развития систем газоснабжения, теплоснабжения, водоснабжения и канализации на период до 2008 г. ОАО «Ленэнерго» планирует предоставить программы развития электрических сетей, головных источников и программу развития системы теплоснабжения ОАО «Ленэнерго». Финансирование этих программ осуществляется за счет бюджетных и внебюджетных источников.

Ожидается приход инвесторов в систему жилищно-коммунального хозяйства и в первую очередь в инженерно-энергетический комплекс.

Губернатором Санкт-Петербурга В.И. Матвиенко принято решение о направлении не менее 70% средств, собранных от застройщиков на развитие городской инфраструктуры, на реализацию программ развития инженерно-энергетического комплекса Санкт-Петербурга.

Нововведением является привлечение бизнеса к строительству головных сооружений. Правительством города уже подписаны и реализуются соответствующие соглашения с Газпромом, РАО ЕЭС, Внешторгбанком и другими структурами. Эти соглашения должны обеспечить надежное газо- и теплоснабжение города. Одновременно нужно продолжить работу по внедрению ресурсосберегающих технологий, чтобы снизить удельное потребление воды, газа, тепла, которые сегодня почти вдвое превышают среднеевропейские показатели.

Продолжится работа по привлечению частных инвестиций и банковских кредитов в строительство крупных инженерных и транспортных сооружений, таких как теплотрасса от Северо-Западной ТЭЦ, юго-западные очистные сооружения, проект газификации Курортного района, система теплоснабжения Петроградского района. Ведутся работы в рамках соглашения о сотрудничестве между Санкт-Петербургом, РАО «ЕЭС России» и ОАО «Внешторгбанк» по реализации проекта теплоснабжения Северо-Западной части Санкт-Петербурга и другие.

Подписано соглашение о сотрудничестве между Ассоциацией банков Северо-Запада и Ассоциацией «Строительно-промышленный комплекс Северо-Запада», что свидетельствует о наличии в Санкт-Петербурге и Северо-Западном регионе инвестиционно привлекательных отраслей экономики и отдельных объектов. Это создает предпосылки их дальнейшего развития.

К работе по модернизации и строительству головных сооружений с их последующей эксплуатацией будут привлекаться крупные строительные компании города. Большинство таких проектов являются коммерчески выгодными. Развитие частногосударственного партнерства и активное привлечение инвестиций в сферу городского хозяйства будут способствовать их финансовому оздоровлению. В целом планомерная и совместная работа в этом направлении позволит в ближайшее время решить вопрос инженерного обеспечения города, активизировать жилищное и сопутствующее ему культурно-бытовое строительство на новых территориях.

Правительство города в ближайшее время намерено также развернуть работы по расселению ветхого и аварийного фонда, увеличению объемов капитального ремонта и реконструкции. Предстоит значительно увеличить объемы бюджетного жилищного строительства (в 2006 г. – 150 тыс. кв. м). Существующий уровень социального жилья составляет 50–60 тыс. кв. м в год. Доведя долю строительства социального жилья до 10% от общих объемов жилищного строительства, город сможет не только расселить ветхий и аварийный фонд, но и обеспечивать жильем социально незащищенных граждан, забота о которых лежит на государстве.

Мировые тенденции в этом направлении характеризуются снижением доли государственного инвестирования лишь по мере подъема экономики и роста темпов социально-экономического развития. Так, в Германии в послевоенный период доля государственного строительства составляла около 70%, а уже в 80-е годы – 25%. В 90-е годы в развитых странах частные инвестиции в жилищное строительство достигли 95–97% общего объема. Санкт-Петербург, значительно уступая европейским странам по уровню социально-экономического развития, по этому показателю оказался среди наиболее развитых стран мира, переложив большую часть жилищного строительства на собственное население.

Развитие ипотечного кредитования является одним из условий для покупки жилья гражданами со средними доходами. В бюджете 2005 г. предусмотрены субсидии для работников бюджетной сферы и граждан, стоящих в городской очереди. Впервые в российской практике подписано соглашение с 32 банками, создано Санкт-Петербургское ипотечное агентство, что позволяет рассчитывать на увеличение ипотечных кредитов.

Специалистами прогнозируется положительная динамика ипотечного кредитования по мере увеличения доходов населения, снижения уровня инфляции и соответственно повышения доступности банковских кредитов.

Если в 2005 г., исходя из ориентиров Правительства Российской Федерации, по Санкт-Петербургу предполагалось предоставление ипотечных кредитов в объеме 1,3 млрд руб., то к 2010 г. прогнозируется увеличение до 11 млрд руб.

Реальный потенциал для ипотечного кредитования составляет до 15% семей – тех, которые сегодня могут себе позволить взять ипотечный кредит. Нуждающиеся в улучшении жилищных условий семьи составляют 61%. Соответственно потребность в ипотечных кредитах на порядок и более превышает их объемы, прогнозируемые до 2010 г.

Наличие некоторых тенденций в экономике негативно сказывается на состоянии строительного рынка.

Стремительный рост цен на жилье в последние 2–3 года привел к уменьшению сделок по оценкам специалистов на 10%, а предложения жилья увеличились на 41%.

Наблюдаемое снижение объемов подрядных работ пока имеет не системный характер: он связан с рядом проблем, которые могут и должны быть решены. К этим проблемам относятся:

— снижение платежеспособного спроса на жилье;

— рост объемов продаж;

— рост стоимости строительных материалов, значительно опережающий инфляцию, особенно в монополизированных секторах рынка (например, цемента и др.). Решение этой проблемы возможно на уровне властных структур города и федеральной антимонопольной службы;

— увеличение затрат на инженерную подготовку территории и расходов на энергетику, завышенные тарифы инженерных ведомств-монополистов и проблемы с получением технических условий. Соответствующие постановления по этому вопросу находятся в стадии подготовки. Любые непродуманные меры могут нарушить шаткое равновесие, сложившееся на строительном рынке, и привести к серьезному кризису, предотвратить который в интересах всех участников инвестиционно-строительного комплекса;

— переход на рыночную систему предоставления земельных участков, который привел (на переходном этапе) к сокращению объема земельных участков, реализуемых через торги (аукционы), по сравнению с ранее действовавшей системой;

— снижение объема изыскательских работ. Все это может сказаться на объемах ввода в последующие годы, т. е. привести к его сокращению. Необходим серьезный анализ ситуации и для предотвращения последствий;

— увеличение объемов подготовки инвестиционно-тендерной документации преимущественно по полным пакетам и за счет городского бюджета либо на конкурсной основе девелоперскими компаниями с пересмотром принятого в Законе об инвестициях в недвижимость 5-процентного размера вознаграждения от рыночной стоимости земельного участка.

Выполнение намеченных городом планов подготовки территории, в том числе за счет изменения функционального назначения сельхозземель, промышленных зон в исторической части города и др., позволит обеспечить необходимые территориальные ресурсы для ввода к 2008 г. 3 млн кв. м в год.

Основные направления деятельности инвестиционно-строительного комплекса Санкт-Петербурга на ближайшие годы определяются принятыми Правительством города решениями по социально-экономическому развитию Санкт-Петербурга на период до 2010 г. (по жилищному строительству, транспортно-дорожному строительству, развитию инженерной инфраструктуры и других отраслей).

К последним относятся:

1. Федеральная программа сохранения и развития исторического центра (в настоящее время подпрограмма), которая предусматривает реконструкцию и реставрацию объектов исторического центра Санкт-Петербурга и дворцовых пригородов. Объем работ, по последним данным, должен составить

около 90 млрд руб. В первоочередной перечень поручений Президента РФ включен 21 объект, кроме того, 59 федеральных объектов закреплены за министерствами и ведомствами.

Перечень также включает завершение строительства Комплекса защитных сооружений (КЗС) Санкт-Петербурга от наводнений, завершение строительства восточного полукольца Кольцевой автомобильной дороги вокруг Санкт-Петербурга (КАД).

2. Программа «Дворы Санкт-Петербурга» предусматривает реконструкцию и благоустройство дворов, ремонт инженерных сетей и фасадов зданий, мощение и ремонт дорожных покрытий, реконструкцию освещения и т. д. В рамках программы активизировалась работа по благоустройству Санкт-Петербурга – созданию пешеходных зон.

3. Программа «Светлый город» предусматривает в рамках энергосберегающих технологий замену старых и установку новых светильников с натриевыми лампами.

4. Общегородские проекты предусматривают развитие различных территорий и объектов, в число которых входят:

— Крестовский, Каменный и Петровский острова;

— Леонтьевский мыс в Петроградском районе;

— территория вдоль набережной между Тучковым и Биржевым мостами;

— район Выборгской, Петроградской и Синопской набережных;

— строительство второй сцены Мариинского театра;

— преобразование территории острова Новая Голландия;

— преобразование территории зоны станции Московская-Товарная между Невским и Лиговским проспектами (с выводом грузовой станции);

— другие территории активного преобразования в пределах исторического центра (составляют порядка 1000 га);

— строительство технопарка в районе севернее Ново-Орловского лесопарка;

— завершение строительство КАД и строительство Западного скоростного диаметра;

— завершение строительства ЮЗОС;

— градостроительное развитие (с намывом территории до 300–400 га) западной части Васильевского острова для строительства пассажирского порта и жилья;

— строительство крупных промышленных объектов – автомобильного завода компании «Тойота» и др.;

— перебазирование в район КАД и другие периферийные нежилые зоны предприятий из исторического центра Санкт-Петербурга (с преобразованием территорий площадью до 500 га);

— строительство многофункциональных торгово-развлекательных объектов (до 2010 г. объем строительства составит по расчетам Генерального плана порядка 800 тыс. кв. м);

— строительство нового футбольного стадиона на 50 тыс. мест (на месте существующего Кировского);

— строительство и реконструкция гостиниц (осуществляется в рамках принятой городом программы);

— строительство паркингов, АЗС, терминалов (осуществляется в рамках принятых городом программ);

— реконструкция домов первых массовых серий (принята региональная программа и Закон СПб).

Жилищное строительство

В соответствии с Генеральным планом Санкт-Петербурга и другими нормативными документами (см. Параграф 1.3) ежегодные объемы жилищного строительства предполагается довести к 2008–2010 гг. до уровня 3–3,5 млн кв. м общей площадью.

В соответствии с этой целевой установкой будут подготовлены территории как за счет бюджетных средств, так и с привлечением инвесторов.

Основными территориями под жилищную застройку в ближайшие годы станут:

— Красногвардейский район, квартал 50 района Ржевка-Пороховые, где общая площадь перспективной жилой застройки составляет 150 тыс. кв. м;

— Невский район, кварталы 9, 9А, 19А и 23 севернее улицы Новоселов. Здесь будет построено 1 млн 200 тыс. кв. м;

— Выборгский район, кварталы 9 и 25А в Шувалово-Озерках – 500 тыс. кв. м жилья;

— в Северо-Приморской части города можно построить свыше 2 млн 500 тыс. кв. м на территориях кварталов 55, 56А, 56Б, 58, 59А, 59Б;

— в Красносельском районе, а также в Сосновой Поляне общая площадь перспективной жилой застройки составляет 2 млн 300 тыс. кв. м (кварталы 15–39 в Красносельском районе, квартал 3Б в Сосновой Поляне).

Этот перечень будет уточняться и расширяться. Сюда следует также добавить территории с преобразованием функций, территории, выделенные под малоэтажное жилищное строительство (соответствующее постановление принято еще в 2001 г.).

Но наряду с этим существует самая главная, болезненная проблема – отсутствие инженерно подготовленных территорий. Инженерные мощности – сети и головные источники – исчерпаны или изношены, находятся в плохом состоянии.

Правительством Санкт-Петербурга разработаны и уже внедряются долгосрочные программы развития на 2004–2010 гг., например:

— реконструкция и развитие головных сооружений и магистральных сетей ГУЛ «ТЭК Санкт-Петербурга»;

— реконструкция и развитие головных сооружений и магистральных сетей, предназначенных для газоснабжения Санкт-Петербурга;

— реконструкция и развитие головных сооружений и магистральных сетей, предназначенных для водоснабжения и водоотведения Санкт-Петербурга;

— реконструкция и развитие головных источников инженерного обеспечения и магистральных сетей в зоне энергоснабжения ОАО «Ленэнерго»;

— газификация объектов, расположенных на территории Санкт-Петербурга, на 2004–2010 гг.

В 2005–2007 гг. намечено увеличить капитальные вложения в модернизацию и реконструкцию объектов инженерной инфраструктуры, в строительство новых головных источников в среднем в три раза. Это будет важнейшим приоритетом Правительства города на ближайшие годы.

Продолжается работа по совершенствованию нормативно-правовой базы для обеспечения деятельности инвестиционно-строительного комплекса, в частности, по приведению всех существующих и подготовке новых нормативных актов в соответствии с новым Градостроительным кодексом РФ, Жилищным кодексом РФ и другими федеральными законами. По данному вопросу принято распоряжение Правительства СПб от 11.05.2005 г. № 52-рп.

Будет продолжаться также работа по совершенствованию взаимодействия между всеми субъектами, имеющими отношение к работе инвестиционно-строительного комплекса.

В условиях конкуренции на строительном рынке между производителями строительных материалов и строительно-монтажными организациями на первый план выступают организация и качество работ, внедрение новых высокотехнологичных производств. Одним из последних примеров таких производств является создание в Ленинградской области на Кировском домостроительном комбинате завода по изготовлению пустотных плит и вибропрессованных изделий для сборно-каркасно-монолитной системы домостроения европейского уровня и с европейским оборудованием. Годовая мощность завода – 36 млн условного кирпича и 150 тыс. кв. м вибропрессованных предварительно напряженных пустотных перекрытий. Строительство жилья с использованием этой продукции позволит снизить стоимость жилья на 25%. Повсеместное внедрение в Санкт-Петербурге европейской системы сборно-каркасно-монолитного домостроения выгодно и строителям, и жителям города.

Немаловажным направлением в совершенствовании деятельности инвестиции бетонно-строительного комплекса является совершенствование информационной базы о всех объектах – планируемых, проектируемых и строящихся на территории Санкт-Петербурга, а также о действующих нормативно-правовых актах, об объектах недвижимости Санкт-Петербурга, необходимых прежде всего непосредственным участникам строительного комплекса – потенциальным инвесторам, застройщикам и т. д. Все участники рынка должны иметь возможность в короткий срок получать в необходимом объеме все сведения об объекте для принятия решения.

Перейдем к анализу структуры петербургского ИСК. Высокий уровень научно-технического процесса, современные малозатратные технологии, спрос и создание платежеспособной среды в регионе помогли малому предпринимательству занять в инвестиционно-строительной сфере доминирующее место. Вместе с тем большинство малых предприятий занижают истинные масштабы своей деятельности и используют нетрадиционные, но эффективные меры, минимизирующие издержки государственного регулирования (в том числе и налогообложения). Это подтверждает мысль, что строительство можно приводить в качестве примера инновационного значения малого предпринимательства, эффективность которого прошла испытание рынком.

В России более 80% строительных организаций имеют статус малых. Это свидетельствует не только о существовании свободной конкуренции в отрасли, индикатором которой они являются, но и о самостоятельности малого предпринимательства в формировании отраслевой структуры. Для региональной экономики развитая инфраструктура малого предпринимательства является существенным фактором стабильности в финансовой, социальной и других сферах.

Однако как мировой, так и отечественный опыт свидетельствует, что малые предприятия менее устойчивы, чем крупные, ибо вынуждены работать в условиях повышенного риска, и более уязвимы в условиях нестабильности. Это обстоятельство закономерно привело к новому этапу развития экономических отношений в строительной отрасли – развитию корпоративного строительного сектора.

Более чем десятилетний опыт работы строительной отрасли в рыночных условиях свидетельствует, что развитие малого предпринимательства не является достаточным для стабильного экономического роста. Для рыночной экономики не менее важна концентрация капитала. Именно поэтому для достижения определенных экономических результатов в строительстве стали создаваться крупные организации корпоративного типа. По отношению к ним малое предпринимательство выступает как источник факторов производства, рынок сбыта готовой продукции и (что весьма неожиданно) источник личной предпринимательской инициативы[7].

С юридической точки зрения, корпорация – это организация лиц, обладающая как самостоятельный экономический субъект определенными правами, привилегиями и обязательствами, которые отличаются от прав, привилегий и обязательств каждого члена корпорации в отдельности. К основным характеристикам корпорации можно отнести ее самостоятельность как юридического лица, ограниченную ответственность индивидуальных

---

[7] *Макинтайр Р.* Малые предприятия в экономике переходного периода: анализ проблем и экономическая политика // Экономическая наука современной России. 2002. № 1. С. 125.

инвесторов, возможность передачи другим лицам акций, принадлежащих индивидуальным инвесторам, а также централизованное управление.

Корпорация – это инструмент для достижения определенных целей, главной функцией которого является обеспечение работы корпорации в интересах участников корпоративных отношений.

К наиболее известным корпоративным структурам холдинговой организации на строительном рынке Петербургского региона относятся: «Ленстройреконструкция» (ЛСР), «Ленстройматериалы», «ЛенСпецСМУ», «Строймонтаж», «Петербургстрой–Skanska», «Росстро», «Триада Холдинг», фирма «Петротрест» и др.; корпоративные организации в форме ассоциаций - «Спецстрой», «Монтажспецстрой», «Ленпромстрой». В регионе работает инжиниринговый консорциум «Инжпетрострой», учредителями которого стали более 50 строительных и других организаций[8].

Как показывает отечественная и зарубежная практика, появление корпоративных структур вытекает из логики развития предпринимательства в строительстве, когда накопленные ресурсы полностью (или почти полностью) вкладываются в развитие собственного предпринимательства.

Так, например, холдинговая организация «Ленстройреконструкция», занимающаяся добычей нерудных материалов в Ленинградской области, является монополистом по поставкам морского песка в Петербург и Ленинградскую область, приобретя ОАО «Ленинградский речной порт», ОАО «Санкт-Петербургский речной порт» и ЗАО «Морской песок». Реализовав проект, холдинг планирует увеличить в 2005 г. объем поставок в Санкт-Петербург с 20 до 50% от емкости рынка. В настоящее время в группу ЛСР входит более 20 организаций, в том числе ОАО «Строительная корпорация “Возрождение Санкт-Петербурга”», ЗАО «Гатчинский ДСК», ОАО «ГРСТ-6», ЗАО «Домостроительный комбинат “Блок”», ЗАО ГСК «Петростройинвест», ОАО «Ленстройкерамика», ЗАО «НПО “Керамика”», ОАО «Стройдеталь», ОАО «Гранит-Кузнечное», ЗАО «Производственное объединение “Баррикада”», ОАО «Рудас», АООТ «Назиевский комбинат строительных материалов», ЗАО «УМ-260», ЗАО «Петербургстройтранс». Группа ЛСР является лидером элитного домостроения (35%) в Санкт-Петербурге. В общей сложности от 35 до 60% регионального рынка строительных услуг принадлежит группе ЛСР.

Холдинг «Ленстройматериалы», ранее специализировавшийся на добыче нерудных материалов и производстве строительных материалов широкого ассортимента (щебня, кирпича, песка), приобрел крупнейший в регионе Гатчинский сельский строительный комбинат и инвестировал в производство около 1,5 млн долл., что позволило улучшить качество панелей и увеличить мощности комбината.

---

[8] Подробнее см.: *Асаул А.Н., Батрак А.В.* Корпоративные структуры в региональном инвестиционно-строительном комплексе. М.: Изд-во АСВ; СПб.: СПбГАСУ, 2001.

Интеграция холдингов «Ленстройматериалы» и «Ленстройреконструкция» произошла в последующие переделы («вперед») с целью увеличения добавленной стоимости, т. е. получения большей нормы прибыли. Но есть примеры и другого характера. Так, например, «ЛенСпецСМУ» и «Строительная компания № 1 – ЛЭК» приобрели ряд заводов строительных материалов, чтобы защитить себя от монополии поставщиков, совершив интеграцию в первые переделы («назад»).

Тенденция укрупнения строительного рынка в регионе позволяет снизить себестоимость строительства массового жилья и может привести к его концентрации в нескольких крупных компаниях. В связи с этим некоторые строительные компании начали диверсифицировать свою деятельность и стратегию на строительном рынке. В разных компаниях и стратегии разные: от расширения своей деятельности в другие регионы («Строймонтаж», ЛЭК – Москва, «Ленстройреконструкция») или государства («ЛенСпецСМУ» – Англия, Строймонтаж – Франция), до продажи контрольного пакета акций зарубежным холдингам («Петербургстрой» – холдингу «Skanska»).

Учитывая тенденции рынка строительных услуг и меняющуюся психологию потребителей, строительные компании с целью обеспечения качественного и своевременного технического и коммунального обслуживания построенных зданий применяют сервисную концепцию маркетинга[9]. Так, например, одна из первых девелоперских компаний ОАО «Росстро» в середине 1990-х годов организовала департамент эксплуатации зданий и сооружений, основной задачей которого является обслуживание жилых домов. В настоящее время этой корпорацией создано более двух десятков домохозяйств. Каждое из них объединяет по 3–4 многоквартирных жилых здания, которые обслуживают около 300 специалистов.

Идея сервисной концепции маркетинга в ИСК Санкт-Петербурга была реализована строительным холдингом «ЛенСпецСМУ». Сервисную концепцию маркетинга осваивают и другие строительные организации (например, фирма «Петротрест», а в области сельского строительства – ОАО «ПСО “Леноблагрострой”»).

Значительное место в ИСК Санкт-Петербурга занимают ассоциации профессиональных коммерческих организаций и предприятий. Так, в 1997 г. для оперативного и комплексного выполнения строительно-монтажных работ была создана ассоциация «Спецстрой», объединившая ведущие строительно-монтажные организации города.

Имущественные связи играют весьма существенную роль при интеграции строительных фирм. При этом контрольный пакет акций участников группы либо распределен среди них, либо принадлежит ведущей компании в группах холдингового типа. Однако, как показывает практика, строительные

---

[9] Подробнее см.: *Асаул А.Н.* Маркетинговые аспекты деятельности строительной организации // Маркетинг. 2002. № 1.

фирмы могут группироваться и без опоры на эти связи. Это так называемая интеграция в форме производственных сетей[10].

В производственной сети, как и в рассмотренных корпоративных структурах, элементы рынка сочетаются с иерархической координацией действий. Однако на первый план здесь выходят кооперационные и информационные связи, а имущественные связи могут присутствовать в форме долевого участия.

Примером такой организации может служить акционерная производственно-проектная агростроительная корпорация «Нечерноземагропромстрой», деятельность которой распространяется на 28 регионов России. При этом характерен факт объединения в самые разнообразные организационные корпоративные формы в соответствии с региональными условиями деятельности[11]:

— холдинги – «Дороги России» (Москва);

— ассоциации – «Новгородсельстрой», «Архоблстрой», «Удмуртсельстрой» (некоммерческая);

— объединения – «Псковагропромстрой», «Чувашагропромстрой», «Калугаагрострой», «Соколовский строительный комплекс» (Рязанская обл.), «Агростроймонтаж» (Мурманская обл.), «Калининградагрострой», «Вологдаагрострой», «Комижилстрой»;

— акционерные общества – «Брянскагропромстрой», «Арзамасагрострой», «Ярославльагропромстрой»;

— государственные предприятия – ГУП «Центральный научно-исследовательский, экспериментальный и проектный институт по сельскому строительству» (ЦНИИЭПсельстрой); «Центрэлеваторспецмонтаж» (Московская область);

— производственная сетевая организация – «Проектно-строительное объединение “Леноблагрострой”» и пр.

Основными принципами интеграции строительных организаций[12] в производственную сеть являются следующие.

1. *Формирование единого информационного пространства*, когда через взаимодействие головной организации с организациями-участниками вырабатывается новая информация, которая становится стимулом деловой активности. Это достигается при помощи:

— *генерации и обмена новой информацией* (обеспечение организаций информацией о мерах по снижению стоимости строительства за счет внедрения эффективных технологий, материалов и оборудования, о конъюнктуре цен

---

[10] Подробнее см.: *Асаул А.Н.* Сетевые индустриальные организации как форма концентрации производства // Сборник материалов конференции Союза экономистов Украины. Киев, 2001.

[11] http://www.napstroi.ru.

[12] Подробнее см.: *Асаул А.Н.* Строительный кластер – новая региональная производственная система // Экономика строительства. М., 2004. № 6.

на основные виды отечественных и зарубежных материалов; организации семинаров – совещаний, учебных семинаров и т. д.);

— *единства финансового пространства* (проведение зачетов по погашению бюджетной задолженности, что предполагает полную ее ликвидацию; проведение взаимозачетов с поставщиками и подрядчиками по заявкам входящих в кластер организаций, что приводит к улучшению их финансового положения);

— *единства технологического и строительного пространства* (сохранение технологического единства строительного комплекса; согласование перечня строек, которые финансируются в определенный год);

— *единства правового пространства* (методологическая и консультативная помощь организациям, входящим в сеть, по финансовым вопросам; практическая помощь организациям по вопросам защиты их экономических интересов: помощь в получении и продлении лицензии на строительную деятельность: консультационные услуги и методическая помощь организациям в области материально-технического обеспечения).

2. *Совершенствование строительных процессов*. Отдельно взятая строительная фирма зависит от ресурсов, контролируемых другими организациями. Будучи включенной в сеть, фирма получает доступ к следующим областям:

— *внедрение эффективных строительных технологий* (строительство экспериментальных жилых домов с учетом современных архитектурно-планировочных решений, теплозащитных требований с применением современных автономных систем инженерного обустройства; организация и совершенствование технологии производства эффективных стеновых и теплоизоляционных материалов; строительство, реконструкция и техническое перевооружение предприятий стройиндустрии с обеспечением ввода в действие мощностей по производству строительных изделий, материалов, конструкций; инженерное обустройство поселков и жилых домов);

— *внедрение новых архитектурно-планировочных решений* (отбор паспортов проектов жилых домов с учетом новых требований СНиПов по теплотехнике и корректировка ранее выпущенных каталогов жилых домов; подготовка каталога паспортов проектов крестьянских (фермерских) хозяйств, перерабатывающих предприятий малой мощности и т. д.);

— *применение новых видов строительных машин и оборудования* (внедрение высокоэффективного вибропрессового оборудования, производство высокоэффективных основных видов строительных машин, изготовление новых образцов и партий машин и оборудования).

3. *Формирование общей коммерческой политики* и политики внешнеэкономической деятельности, включая:

— *сбыт и сервисное обслуживание, приобретение необходимых ресурсов;*

— *участие в инвестиционных проектах* (организация подготовки материалов для участия в конкурсах на выполнение работ и оказание услуг, в

итоге достигается максимальное вовлечение в инвестиционно-строительную деятельность организаций и предприятий, повышается их конкурентоспособность);

— *внешнеэкономическую деятельность* (организация совместной с зарубежными организациями деятельности по структурной перестройке производства, техническому сопровождению внедрения новых технологий и повышению конкурентоспособности продукции на взаимовыгодных условиях).

4. *Повышение профессионального уровня персонала* (повышение квалификации руководящего персонала и рабочих, стимулирование труда и социальная защита работников).

Как показала практика, несмотря на хозяйственную независимость организаций, объединенных в ассоциацию или в производственную сеть, существуют сильные взаимные этические, организационные, финансовые, деловые и иные связи, делающие корпоративные структуры наиболее устойчивыми и надежными партнерами.

В последнее время в строительстве получают развитие оболочечные строительные организации, которые строят свой бизнес вокруг идеи. В своем арсенале они имеют торговую марку, команду менеджеров и оборотный капитал. Все процессы (от разработки проекта, строительства до продажи и сервисного обслуживания) такая строительная организация заказывает специализированным компаниям. Именно этой бизнес-модели соответствует «Домостроительная инвестиционная компания» («Доминко»), которая ввела в строй в 2002 г. 6 тыс. кв. м элитного жилья, а в настоящее время занимается реконструкцией здания-памятника и жилых домов в Адмиралтейском районе города[13].

В общем эффекте функционирования экономических систем, включающих сложные взаимодействия технических, организационных, управленческих, социотехнических, социоэкономических и других подсистем, нерыночные секторы экономики и нерыночные факторы экономики играют большую роль. Поэтому и создаются общественные профессиональные организации, которые не являются ни субъектами рынка, ни субъектами государства. Особое место среди них занимает Санкт-Петербургский союз строительных компаний. «Союзпетрострой» – некоммерческая, непроизводственная, общественная профессиональная организация добровольно объединившихся участников инвестиционно-строительного комплекса региона. Первостепенной задачей Союза стало выражение интересов организаций, работающих в ИСК региона и в органах государственной власти.

«Союзпетрострой» объединяет более 350 организаций самого различного профиля и организационно-правовых форм. В его состав входят не только

---

[13] *Асаул А.Н.* Региональный ИСК – самостоятельная управляемая саморегулирующаяся система // Развитие инвестиционно-строительной деятельности в современных условиях экономики России: Опыт. Проблемы. Перспективы / Под общ. ред. Б.С. Бушуева. М.: МАКС Пресс, 2003.

малые строительные организации Санкт-Петербурга и Ленинградской области, но и корпоративные структуры «ЛенСпецСМУ», «Балтийская Строительная Компания», «ДСК-3», «Метрострой», «Строймонтаж», «Спецстрой», «Монолитстрой» и др. Более четверти членов Союза – это организации по производству строительных материалов и конструкций. В Союз входят также высшие учебные заведения (Санкт-Петербургский архитектурно-строительный университет, Санкт-Петербургский военный инженерно-технический университет), издательства, ряд крупных банков Санкт-Петербурга («Промстройбанк», «Балтийский банк»), риэлтерские организации («Итака», «Петербургская недвижимость»), страховые организации («Росгосстрах», «Ингосстрах-Санкт-Петербург»), иностранные организации («Scanska», «Оннинен», «Лахти»)[14].

Следующим этапом в развитии Петербургского регионального ИСК является создание и развитие союзов строительных объединений.

Основные направления деятельности Союза:

— формирование концепции научно-технического развития организаций строительного комплекса, координации и защиты внутреннего рынка;

— объединение усилий и потенциала организаций строительного комплекса, общественно-политических и научных организаций для разработки актуальных направлений политики строительного рынка;

— разработка и внедрение научно обоснованных предложений по совершенствованию городского законодательства в сфере развития строительного рынка;

— организация и поддержка государственными структурами экономически благоприятных и прогрессивных решений в сфере развития строительного рынка;

— создание эффективной инвестиционной политики, направленной на развитие строительного рынка;

— защита имущественных интересов и инвестиционных проектов членов союза;

— представление и защита интересов членов некоммерческих организаций в государственных, общественных организациях и других структурах;

— оказание информационных, юридических, консультационных, экспертных, выставочных и других услуг организациям строительного комплекса;

— мониторинг ситуации на строительном рынке и подготовка аналитических материалов по различным направлениям деятельности.

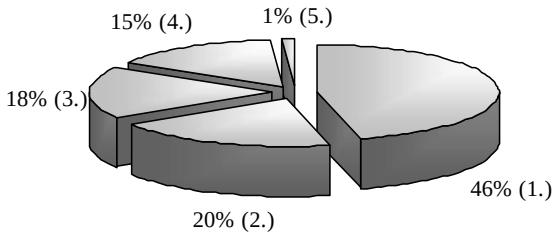
Наиболее крупные организации в составе Союза строительных объединений и организаций: «Союзпетрострой», «Инжстрой Санкт-Петербурга», Стройкорпорация СПБ, корпорация «Главзапстрой», Межрегиональная северо-западная строительная палата, Ленинградская ассоциация проектных

---

[14] *Подробнее* см.: *Асаул А.Н., Иванов С.Н.* Региональный инвестиционно-строительный комплекс существует // Экономика строительства. 2002. № 1.

организаций, Союз реставраторов СПб, Союз стекольщиков СПб, Союз производителей сухих строительных смесей, Союз архитекторов, Профсоюз работников строительства и промышленности стройматериалов, Ассоциация домостроителей и производителей строительных материалов СПБ и ЛО, ассоциация «Ленстройиндустрия», ассоциация «Ленпромстрой», ассоциация А:Бетон, ассоциация ТК «Альянс», ассоциация «Монтажспецстрой».

Для более полного представления о профессиональной структуре членов Союза строительных объединений и организаций приведем его структуру (см. Рис. 1.1).



- 1. Подрядчики (СМР, общестроительные работы, строительство инженерных сетей)
- 2. Застройщики, девелоперы, инвесторы, организаторы строительства, генподрядчики
- 3. Архитекторы, проектировщики, научные, геологические и инженерные изыскания
- 4. Производители, поставщики строительных материалов, оборудования
- 5. Другие (страхование, консалдинг, общественные организации и др.)

Рис. 1.1. Структура Союза строительных объединений и организаций Санкт-Петербурга (2003)

Для решения этих же задач объединяют усилия и общественные самоуправляемые организации. Так, с целью координации деятельности ассоциаций и союзов Санкт-Петербурга и Ленинградской области был создан Совет ассоциаций и союзов инвестиционных и градостроительных компаний этих субъектов РФ.

Дальнейшее развитие инвестиционно-строительной сферы видится в объединении усилий строительных организаций различных регионов. Например, Межрегиональная ассоциация строителей объединила более 30 строительных компаний из Анапы, Краснодара, Люберец, Москвы, Можайска, Орла, Тамбова, Электростали и других городов России. Идея объединения принадлежит группе межрегиональных строительных компаний. Среди реальных задач – координация деятельности членов ассоциации в поиске совместных строительных проектов и объединении ресурсов в процессе их реализации. Кроме того, ассоциация представляет интересы своих членов в государственных и иных органах, координирует рекламную деятельность, берет на себя правовую защиту совместных инвестиционно-строительных проектов.

Анализ процессов, происходящих в строительной сфере, показывает, что под воздействием внутренних факторов самоорганизации в региональном ИСК идет процесс формирования новых структур:

— через объединение (корпорации, холдинги, ассоциации, объединения, производственные сети, ФПГ, технополисы);

— через диверсификацию (создание оболочечных организаций, сетизация, франчайзинг и др.);

— через трансформацию (преобразование форм собственности и хозяйственной деятельности, лизинг, финансовый левередж и др.).

Опыт экономических кризисов 90-х гг. прошлого столетия убеждает нас в необратимости происходящих экономических процессов, которые, пользуясь терминологией лауреата Нобелевской премии И.Р. Пригожина, соответствуют «стреле времени», общемировым трендам. Именно эти процессы можно объяснить, используя методологию экономической синергетики.

Синергетическая система – это система со сформировавшимся механизмом самоорганизации и саморазвития, зрелой положительной обратной связью, превосходящей по мощности механизм отрицательной обратной связи, которая препятствует изменению системы извне и удерживает ее в стабильном состоянии. Именно этот процесс мы наблюдаем в Петербургском ИСК[15].

Синергетичность – это такое свойство сложных систем, когда в них формируются не только условия для реализации эмерджентности (отличие целого от суммы частей, его составляющих), но и способность системы переходить в процессе развития в новое качество.

Синергетизм не возникает из ничего и не исчезает бесследно. Как следствие – создание не только новых структур с новыми качествами, но и абсолютно новых траекторий развития. В соответствии с методологией синергетики нет реальных систем, не способных к синергетизму, есть только вопросы времени, пространства и определенных условий. И, по нашему мнению, эти три условия в петербургском ИСК налицо.

Синергетическим системам присущи синергетические эффекты, вызванные действием разнородных механизмов, приводящих к качественным изменениям в системах в результате действия таких свойств сложных систем, как открытость, нелинейность, неравновестность, нестабильность, эмерджентность. Синергетический эффект – это безразмерная величина, характеризующая увеличение параметров качества системы, которая является результатом кооперативного действия в больших системах.

Синергетические эффекты могут быть получены комбинаторикой нерыночных факторов экономики. К этим факторам относятся сотрудничество, взаимопомощь, альтруизм, гуманизм, экология, социальная справедливость, культура, образование, наука и т. д.

---

[15] Подробнее см.: *Асаул А.Н.* Формирование мезоэкономических объединений в инвестиционно-строительном комплексе региона // Известия высших учебных заведений (строительство). 2004. № 1.

В новой производственной системе, какой является ИСК, синергетические эффекты могут вызвать скачкообразный рост и переход системы в качественно новое состояние.

Синергетические эффекты нередко возникают как результат естественного хода событий или формируются в результате управляющих воздействий извне. На получение синергетических эффектов и направлено интегративное управление, инструментом которого является концепция маркетинг-менеджмента, имеющего целью формирование рынка потребностей общества, т. е. упреждающее воздействие на рынок. Использование маркетинг-менеджмента как инструментария характерно для корпораций, холдингов, объединений, сетевых организаций.

Применяя на практике принципы маркетинг-менеджмента, можно достичь более высокой степени согласованности стратегических и тактических действий, обеспечить рациональное использование ресурсного потенциала строительной сферы, взаимоувязать отраслевые и территориальные аспекты, активизировать инвестиционную деятельность, а также решить задачи повышения конкурентоспособности представителей строительного бизнеса, что соответствует стратегическим ориентирам социально-экономического развития, сформулированным в ряде государственных программ.

Все это свидетельствует о складывающемся механизме самоорганизации ИСК, основанном на формировании искусственным или естественным путем эффективной отрицательной обратной связи, т. е. формируется устойчивость ИСК изменениям окружающей среды. Иными словами, развитие инвестиционно-строительной сферы в пореформенный период проходит через либерализацию, но не через разрушение и возвращение к рынку свободной конкуренции, характерному для классического капитализма, а через усложнение, т. е. путем формирования новых структур и инструментов рыночной макроэкономики.

1.2. Структурная диагностика инвестиционного обеспечения строительной отрасли

Инвестиции, как известно, это денежные средства, ценные бумаги (иное имущество, в том числе имущественные права и иные права, имеющие денежную оценку), вкладываемые в объекты предпринимательской и (или) иной деятельности в целях получения прибыли и (или) достижения иного эффекта. Инвестиционная деятельность соответственно рассматривается как вложение инвестиций и осуществление практических действий, направленных на извлечение прибыли или получение иных (социально значимых) результатов.

Это определение широко используется в управленческой практике, решающей задачи инвестиционного обеспечения строительного производства (или иных видов производственной деятельности). Основной его особенностью

является вполне конструктивный, предметно ориентированный характер, который не исключает определенного упрощения. В экономической литературе содержатся более полные уточненные трактовки. Например, В.Д. Никифорова рассматривает инвестиции как социально-экономический процесс вложений капитала в различных его формах и видах, а также существование инвестиций в виде накоплений и неиспользованной для потребления части дохода за определенный период хозяйственной деятельности, которая вновь вкладывается в общественное воспроизводство. Этот процесс, полно и комплексно интегрирующий все факторы воспроизводства вообще, закономерно повторяется многократно, и для него характерно производительное использование инвестиционных средств [36]. Такое определение инвестиций, по нашему мнению, значительно расширяет представление об объектах инвестирования и одновременно усложняет макроэкономический анализ их воздействия на экономику.

Наиболее полно и обоснованно, с нашей точки зрения, сущность понятия инвестиций раскрыта в работе А.Е. Когута, С.Ю. Бахарева, Д.В. Шопенко [109]. Согласно концепции авторов, инвестиции – это физический и денежный капитал, а также интеллектуальные ценности, вкладываемые в объекты предпринимательской и других видов деятельности в целях получения прибыли (дохода) или достижения другого положительного результата. Комментируя экономическое содержание этого определения, следует отметить, что, во-первых, вложения инвестиций не самоцель, а лишь средство достижения экономической эффективности, на основе которой могут быть решены многообразные социальные и экономические задачи. Поэтому инвестиционный процесс в конечном счете должен иметь социальную ориентацию. Во-вторых, при оценке инвестиционных проектов следует иметь в виду коммерческую (финансовую) эффективность, учитывающую финансовые последствия реализации инвестиций; бюджетную эффективность, отражающую финансовые последствия инвестиционных вложений для местного, регионального и федерального бюджетов; сравнительную экономическую эффективность, объективно характеризующую технологические и другие преимущества данного инвестиционного проекта и учитывающую сопоставимые затраты и результаты, связанные с реализацией этого проекта в фиксированных условиях. В-третьих, нельзя рассматривать инвестиционные процессы изолированно от других социально-экономических процессов и явлений, происходящих в экономике, а тем более осуществлять их в ущерб друг другу. Необходима их взаимная согласованность.

Кроме того, необходимо уточнить значение терминов, связанных с категорией «инвестиции». Это касается прежде всего понятий «физический», «денежный» и «интеллектуальный капитал». Под физическим капиталом в данной работе понимаются средства производства, а под денежным капиталом – денежные средства, целевые банковские вклады, паи, акции и другие ценные бумаги. Интеллектуальный капитал, который является результатом

интеллектуальной деятельности, включает изобретения, открытия, патенты, научные отчеты и доклады, проекты, описания технологий и т. п.

При этом процесс управления инвестициями (иначе – управление инвестиционной деятельностью) представляет собой сознательное целенаправленное регулирование движения всех видов денежных, имущественных и интеллектуальных ценностей, вкладываемых в объекты предпринимательства и другие виды деятельности для получения прибыли (дохода) или достижения социального эффекта.

Инвестиционное обеспечение строительной деятельности представляет собой составную часть единого процесса ресурсного обеспечения, и в нем выделяется ряд закономерностей, свойственных более общему явлению – движению ресурсов. В этой связи целесообразно остановиться на двух подходах к управлению ресурсообеспечением, существующих в традиционных научных школах и актуализированных процессом рыночной трансформации капитального строительства, обладающего высокой ресурсоемкостью.

Первый подход использует в качестве базовой посылки представления об ограниченности ресурсов всех видов вне зависимости от масштаба и уровня развития социально-экономической системы, в которой они реализуются. Это означает, что даже если объем ресурсов (в том числе инвестиционных), который может быть привлечен для реализации определенных мероприятий, достаточно велик, его величина остается вполне конкретной и четко очерченной. Управленческая задача в этом случае сводится к прогнозированию объема возможных ресурсов и их структуры, а также к использованию прогнозных данных как ограничителя и исходной составляющей для формирования планируемых мероприятий. Тогда план, программа, проект, ориентированные на достижение той или иной цели, приобретают свойство полной ресурсообеспеченности, а значит – реализационный характер.

Второй подход к проблеме ресурсообеспеченности планируемых мероприятий решает ее противоположным образом. Он использует очевидную зависимость качества моделируемого объекта от степени коммерческого интереса со стороны носителей ресурсов. Применительно к инвестиционным ресурсам на основе этой зависимости можно сформулировать следующий тезис: чем выше инвестиционная привлекательность конкретного проекта (программы, плана), тем выше вероятность его полного инвестиционного обеспечения. В этих условиях активизируются различные инвестиционные источники, отыскиваются инвестиционные резервы, на основе которых формируется необходимый объем инвестиции – залог реализуемости инвестиционно привлекательного проекта.

Если оценивать оба представленных подхода с точки зрения их принципиальной обоснованности, то обоснованным можно назвать каждый из них. Однако направленность действий в том и другом случае различна. Богатый опыт, накопленный отечественной и зарубежной управленческой теорией и практикой, свидетельствует о приоритетности первого (к числу

его сторонников относится большинство исследователей), опирающегося на необходимость прогнозирования объема возможных ресурсов. При этом остается вполне правомерным второй подход, ориентирующий управленца в сторону поиска необходимых ресурсов и дополнительных резервов. Рекомендации для практиков в данном случае будут следующими: поиск разумного компромисса и эффективного сочетания подходов, причем такого, которое не ставило бы под сомнение ключевой принцип управления, заключающийся в необходимости адаптации планируемых действий к реально существующим и прогнозируемым инвестиционным возможностям (первый подход). Логика настоящего исследования ориентируется, в первую очередь, на изучение возможных инвестиционных источников, способных обеспечивать капитальное строительство инвестициями в течение всего технологического цикла (в широком понимании этого термина).

Инвестиционные аспекты строительной деятельности в течение ряда лет рассматриваются как важнейшая составляющая системного видения процессов, приводимых к созданию готовой строительной продукции. В научной литературе и на практике широко используется понятие «инвестиционно-строительный комплекс», подчеркивающее системное единство строительства и инвестиционной деятельности.

В архитектурно-строительной энциклопедии строительный комплекс определяется как «совокупность отраслей, производств и организаций, характеризующаяся тесными устойчивыми экономическими, организационными, техническими и технологическими связями в получении конечного результата – обеспечении производства основных фондов народного хозяйства»[16]. Да, именно конечный результат организационно связывает строительные организации и производства, а также организации других отраслей в одно целое. Комплексное управление в строительстве необходимо рассматривать именно с точки зрения конечной продукции.

Исходя из логики развития предпринимательства в строительстве, можно утверждать, что любые исследования в этой области имеют четко выраженный региональный аспект, тем более что региональные власти способны создавать на своей территории существенно иную экономическую среду деятельности. Мировой опыт свидетельствует, что вопросы организации процессов регулирования и развития инвестиционно-строительной деятельности решаются на уровне регионов с учетом общегосударственных интересов, а также особенностей и потребностей регионов [47].

Основные направления развития ИСК на примере Санкт-Петербурга представлены на Рис. 1.2.

Главная задача регионального органа управления при разработке стратегии и тактики развития региона в современных условиях – это создание

---

[16] Российская архитектурно-строительная энциклопедия. Т. IV. М., 1996. С. 506.

Рис. 1.2. Основные направления развития ИСК в Санкт-Петербурге

режима наибольшего благоприятствования процессу формирования, развития и функционирования региональных товарных рынков, в том числе и рынка недвижимости, основанных на учете как федерального хозяйственного права, так и всей совокупности региональных особенностей (демографических, социальных, экономических и экологических).

Применительно к строительству региона это может означать активное влияние на процесс формирования производственной и социальной инфраструктур региона; формирование и жесткое проведение в жизнь региональной экологической политики; регулирующее влияние на экономическую политику естественных монополий, функционирующих на территории региона, с целью ограничения всеми доступными средствами их возможности необоснованного поднятия цен на производственные ресурсы (энергетические, водные, услуги железнодорожного транспорта и др.); формирование

и проведение активной градостроительной политики в регионе; создание благоприятных условий для формирования регионального строительного комплекса, его состава и структуры (как технологической, так и по формам собственности на средства производства); активное формирование инвестиционной политики на территории региона. Основными рычагами административной поддержки в развитии инвестиционно-строительного комплекса в Санкт-Петербурге являются:

— *Комитет по строительству*. Информация федерального, городского, районного уровня, о программах и проводимых конкурсах (условия участия в инвестиционных проектах);

— *Комитет государственной статистики*. Объемы капитальных вложений по формам собственности и источникам финансирования. Объемы подрядных работ. Данные о финансовом состоянии отрасти (прибыль, рентабельность, платежи в бюджет). Объемы ввода объектов в эксплуатацию (производственные и непроизводственные);

— *Госахстройнадзор*. Информация о строящихся и принятых в эксплуатацию Госкомиссией объектах, в том числе с участием иностранных фирм;

— *Таможенное управление*. Перечень продукции для строительного комплекса, импортируемой в регион и экспортируемой из региона с указанием полного наименования фирмы-производителя, страны, импорта/экспорта, наименования получателя, объема поставки, контрактной цены;

— *Госстройэкспертиза*. Перечень проектно-сметной документации на строительство объектов, прошедшей и не прошедшей экспертизу, и принятых по ее результату решений;

— *Информация по прогрессивным проектам*. Перечень паспортов на проекты объектов массового строительства, заключений по уникальным проектам;

— *Регистрационная палата*. Информация об участниках ИСК;

— *Межрегиональный центр ценообразования в строительстве*. Информация о стоимости введенных в эксплуатацию и запроектированных объектов, о текущих и прогнозируемых индексах цен на строительную продукцию, материалы, отдельные виды работ, транспортировку материалов и конструкций;

— *Комитет по управлению городским имуществом*. Информация об объектах недвижимости, земельных участках, оценочной стоимости объектов;

— *Комитет экономики, промышленной политики и торговли*. Информация об основных направлениях развития экономики Санкт-Петербурга;

— *Комитет финансов*. Информация о банковских и финансово-инвестиционных услугах, включая иностранных инвесторов;

— *Центры сертификации*. Перечень продукции, подлежащей сертификации, зарубежных сертификатов и знаков соответствия, признаваемых в России. Перечень знаков соответствия, которыми маркируется сертифицированная продукция. Перечень предприятий и организаций строительного комплекса, продукции и услуг; проектная и программная документация;

— *Законодательное собрание*. Законы в области ИСК.

Ряд перечисленных мер, безусловно, носит общеэкономический характер, однако применительно к строительству их разработка и использование имеют первоочередное значение для региона.

Положительная инвестиционная политика региональных властей создает предпосылки для привлечения инвестиций и обеспечения программы устойчивого развития регионов.

Как известно, инвестиционная политика включает в себя следующие элементы: выбор источников и методов финансирования; определение сроков реализации; выбор органов, ответственных за реализацию инвестиционной политики; создание необходимой нормативно-правовой базы; установление благоприятного инвестиционного климата.

Инвестиционный климат[17] – это среда, в которой протекают инвестиционные процессы. Она формируется под влиянием политических, экономических, юридических, социальных и других факторов, определяющих условия инвестиционной деятельности в регионе и степень риска инвестиций.

На региональном уровне инвестиционный климат проявляется через двусторонние отношения предпринимательских структур, банков, профсоюзов, органов власти и других участников процесса. На этом уровне конкретизируется обобщенная оценка инвестиционного климата в ходе реальных экономических, юридических, культурных контактов инвестора и среды.

Инвестирование в Санкт-Петербурге характеризуется рядом особенностей: город уже имеет достаточно развитую инфраструктуру, сильно диверсифицированную экономическую среду, мощный внутренний рынок, что обеспечивает стабильность городского бюджета и сравнительно невысокие риски осуществления инвестиционной деятельности. Здесь работают крупные отечественные и иностранные консалтинговые и аудиторские организации, развиваются финансовый рынок и рынок инвестиционно-строительных услуг. Все эти особенности позволяют оценивать инвестиционный климат Санкт-Петербурга как благоприятный[18].

В начальный период экономических реформ Санкт-Петербург значительно уступал по признакам инвестиционной привлекательности Москве, а также регионам Севера и Сибири, где добывается и перерабатывается экспортоориентированное сырье (нефть, газ, металлы и др.). Это предопределялось высокой долей населения пенсионного возраста; чрезвычайно большим (почти 70%) удельным весом организаций, работавших в системе ВПК,

---

[17] Существует широкий спектр определений инвестиционного климата (см., напр.: *Иванова М.Ю.* Понятие инвестиционного климата и его влияние на эффективность инвестиционного воздействия партнеров. М.: Российская академия государственной службы при Президенте РФ. 1996; *Лебедев В.М.* Формирование инвестиционного климата в России // Финансы. 1995. № 4.

[18] *Масленников Н.И., Кравченко А.К.* Особенности инвестирования в Санкт-Петербурге. СПб. // Развитие недвижимости. 2000. № 4.

научных и иных учреждений, финансируемых из бюджета; слабым развитием предпринимательской инфраструктуры.

В настоящее время перспективы развертывания инвестиционного процесса в Санкт-Петербурге связаны с двумя основными источниками: это государственные ресурсы (средства бюджетов и внебюджетных фондов) и частный капитал (собственные ресурсы предприятий и организаций, отложенные средства населения, иностранные вложения). Поскольку бюджетные средства не являются предметом исследования в данном изложении, остановимся на работе властных органов по созданию благоприятных условий для привлечения частных инвестиций.

Администрация Санкт-Петербурга применяет систему мер, направленных на увеличение притока инвестиций в экономику города и предупреждение их оттока. Среди этих мер:

— государственная поддержка инвестиционной деятельности (включая предоставление налоговых льгот);

— создание прозрачной процедуры осуществления инвестиционной деятельности[19];

— создание механизма работы с городскими инвестиционными проектами[20].

Особое значение в этом деле имеют законы, принятые Законодательным собранием Санкт-Петербурга: «О государственной поддержке инвестиционной деятельности на территории Санкт-Петербурга» (определяет инструменты привлечения инвестиций); «О внесении дополнений в Закон Санкт-Петербурга “О налоговых льготах”» (предлагает условия предоставления и размеры налоговых льгот для инвесторов); «Об инвестициях в недвижимость Санкт-Петербурга» (регулирует предоставление инвесторам недвижимости, находящейся в управлении или в собственности города); «О градостроительном планировании развития и градостроительном регулировании использования и застройки территории Санкт-Петербурга».

Идет работа по корректировке названных законов, внесению в них продиктованных действительностью изменений и дополнений. В частности, главная цель изменений в Законе «Об инвестициях в недвижимость» – обеспечить возможности заключения договоров и проведения предварительных инвестиционных торгов. Кроме этого предполагается приступить в ближайшее время к разработке нового закона «Об основах градостроительства Санкт-Петербурга», в котором будут распределены полномочия между Законодательным собранием, исполнительными органами власти и местным самоуправлением. Таким образом будет создана юридическая база для Гене-

---

[19] *Масленников Н.И., Смирнов Л.Д., Белогуров Л.М.* Проблемы привлечения инвестиций в экономику Санкт-Петербурга. СПб. // Регион: политика, экономика, социология». 1998. № 1–2.

[20] *Орт А.И.* Инвестиционно-строительный комплекс Санкт-Петербурга: проблемы и перспективы развития. СПб.: Изд-во МФИН, 2000.

рального плана развития северной столицы и для утверждения градостроительной документации по новым территориям.

Серьезным шагом вперед стал стратегический план. Предлагаемая им модель развития Санкт-Петербурга подразумевает сосредоточение усилий отраслевых органов управления на реализации конкретных проектов в рамках определенных городским сообществом приоритетных направлений и проектов, в продвижении которых город заинтересован до такой степени, что использует для этого особые финансовые стимулы. Такие проекты финансируются из внебюджетных источников, причем первоначальные затраты, составляющие, как правило, менее 1% стоимости строительства, идут на подготовку инвестиционных предложений, т. е. на информацию, призванную привлечь потенциальных инвесторов.

За счет средств городского бюджета разрабатываются бизнес-планы инвестиционных проектов, осуществляемых или поддерживаемых администрацией Санкт-Петербурга, проводится экспертиза экономической эффективности, сотрудники администрации обучаются проектному финансированию. Все это позволит в ближайшем будущем реализовать многие инвестиционные проекты, привлечь инвестиции и организовать новые рабочие места.

Оказывая содействие проектам, находящимся на стадии реализации, администрация Санкт-Петербурга инициирует новые проекты, потенциально интересные для инвесторов и учитывающие нужды региона. Разрабатываемый городом механизм осуществления инвестиционных проектов в части их подготовки включает в себя следующие стадии:

I стадия – установление общих принципов использования городской территории (ее функциональное использование, плотность размещения предпринимательских структур и др.);

II стадия – оценка реальности проекта с точки зрения поиска источников финансирования, определение основных этапов привлечения ресурсов;

III стадия – разработка градостроительного регламента и более подробного проекта развития территории, поиск инвестиционных ресурсов, маркетинг объекта. Затем, в зависимости от результатов исследования рынка, продажа на торгах права реализации крупного инвестиционного проекта либо проведение конкурса на подряд и на финансовое участие в проекте.

Описанный порядок разработки инвестиционных проектов существенно увеличивает привлекательность города для инвестиций во все виды инфраструктур.

В рамках V Петербургского экономического форума была принята «Программа инвестиционного сотрудничества», особую значимость которой придали специально отобранные проекты и предложения, инициированные 26 предприятиями и организациями. В числе этих инициаторов – администрации различных регионов, консалтинговые структуры, строительные и финансовые организации. Предварительный отбор предложений базируется

преимущественно на классической качественной, а затем и количественной оценке основных параметров жизнеспособности инвестиционных проектов.

Наряду с развитием жилищного строительства планируется осуществление ряда крупных проектов. Среди них: комплекс сооружений для защиты от наводнений; восточное полукольцо автомобильной дороги, соединяющее Таллиннское и Выборгское шоссе; реконструкция центра города с использованием кредита по соглашению с Мировым банком; строительство сети гостиниц; застройка Крестовского и Каменного островов, Синопской набережной, территории в районе Варшавского вокзала и др. Таким образом, налицо многофакторность процесса привлечения реальных инвестиций в экономику Санкт-Петербурга.

Ленинградская область в настоящее время лидирует по ключевым показателям экономического развития, в том числе по темпам роста в промышленности и сельском хозяйстве, по увеличению инвестиций, направляемых в основной капитал. Формированию благоприятного инвестиционного климата способствовал ряд конкурентных преимуществ. Во-первых, это выгодное геоэкономическое положение (выход к Балтийскому морю, внутренние административные границы с пятью субъектами Федерации – Санкт-Петербургом, Новгородской, Псковской, Вологодской областями и Республикой Карелия). Территория области – почти 86 тыс. кв. км, численность населения – 1,7 млн чел. Это единственный федеральный субъект, где представлены все виды производства и транспорта. Функционируют более 300 крупных и средних промышленных фирм, высокоразвита транспортная инфраструктура. Во-вторых, в Ленинградской области наблюдается энергоизбыточность, так как электроэнергии производится в два раза больше, чем необходимо для потребления. В-третьих, имеются богатые природные ресурсы: лес (расчетная лесосека составляет около 12 млн кв. м в год, и еще есть незадействованный потенциал), глина, фосфориты, гранит, известняк, песок, мрамор, сланец, бокситы и др. Значительные водные ресурсы (50 тыс. водных объектов, рек и озер) позволяют развивать промышленность и энергетику. В-четвертых, в Ленинградской области, с ее богатейшим историко-культурным потенциалом, широко развивается туристический бизнес. И, наконец, важным конкурентным преимуществом является высококвалифицированный кадровый, в частности научный, потенциал.

Принятый в 1997 г. Закон «Об инвестиционной деятельности в Ленинградской области» определил комплекс мер государственной поддержки и защиты инвесторов и конкретизировал целый ряд налоговых льгот и гарантий. В конце 1999 г. с учетом требований практики в Закон были внесены необходимые дополнения и изменения. На областном уровне создана достаточно полная инвестиционная законодательная база, отразившая лучший опыт регионов России. Правительство и Законодательное собрание Ленинградской области в своей работе охватывают следующие основные направления: совершенствование нормативно-правовой базы в сфере поддержки

предпринимательства; формирование информационной открытости; создание специализированной рыночной инфраструктуры, поддерживающей инвестиционный процесс; реструктуризацию предприятий с целью повышения их инвестиционной привлекательности и конкурентоспособности.

Правительство Ленинградской области постоянно работает над тем, чтобы увеличивать долю частных инвестиций – российских, иностранных и смешанных, привлекая также мелкого инвестора. Зарегистрировано более 200 организаций малого и среднего бизнеса с участием иностранного капитала, для них также разрабатываются инвестиционные проекты. Один из принципов организационной работы – создание равных возможностей для всех инвесторов.

Между Правительством Ленинградской области и инвесторами заключено более 30 договоров об осуществлении инвестиционной деятельности на общую сумму около 700 млн долл., в том числе: с иностранными инвесторами – на 655 млн долл., с российскими – на сумму около 50 млн долл. Ежегодно вносятся коррективы в «Каталог инвестиционных проектов Ленинградской области» (их около 100), «Каталог инвестиционных проектов малых предприятий» (около 200) и «Каталог свободных производственных площадей». Целостная информационная открытость области обеспечивается также выпуском других изданий (например, ежегодника «Путеводитель инвестора»), использованием электронных средств информации (выпущен лазерный компакт-диск «Инвестиционный климат Ленинградской области», открыт сайт www.lenobl-invest.ru).

Управление инвестициями связано с обеспечением определенных экономических условий для инвесторов. Для притока инвестиций в области создан благоприятный налоговый климат: установлены существенные льготы по налогу на прибыль, по дорожным налогам и др. Организации освобождаются от налогов в течение первых трех лет деятельности или на срок окупаемости затрат; кроме того, в соответствии с законом они могут претендовать на инвестиционный налоговый кредит и получать поручительство Правительства области по займам и кредитам (в соответствии с постановлением Губернатора «О порядке выдачи поручительств Правительства Ленинградской области по займам и кредитам на инвестиционные цели на конкурсной основе»).

Агрегирование строительной и инвестиционной деятельности в рамках самостоятельной, целостной системы позволяет достичь ряда преимуществ:

— создает базу для решения проблем бесперебойного и достаточного по объему инвестиционного обеспечения, которые приобретают особую сложность в условиях ограничения инвестиций;

— позволяет расширить и разнообразить число участников инвестиционно-строительного процесса и обеспечить на этой основе приток дополнительных инвестиций;

— придает инновационный импульс инвестированию, так как позволяет увязать его с конкретным результатом;

— с его помощью становится реально достижимой идея сбалансированности во временном отношении производимых строительных работ и инвестиционных поступлений;

— на его основе формируется единый инвестиционно-строительный рынок, увязывающий множество совместно функционирующих субъектов, реализующих собственные интересы, и обладающий устойчивой сетью коммуникаций, что позволяет использовать современный маркетинговый инструментарий и производить строительную продукцию, соответствующую потребительскому спросу;

— способствует созданию благоприятного инвестиционного климата, повышающего инвестиционную активность;

— позволяет использовать эффективные системы мер государственного, регионального и муниципального регулирования, а также мер регулирующего воздействия со стороны общественных организаций.

Итак, налицо многофакторность процесса привлечения реальных инвестиций в экономику Санкт-Петербурга.

Инвестиционно-строительный комплекс инициировал появление особой рыночной среды, в пределах которой обращаются инвестиции, инвестиционно-строительные проекты, вся совокупность строительной продукции, включая законченные объекты, строительные материалы, детали и конструкции, строительные работы и услуги.

Под инвестированием понимается вложение денежных средств и других капиталов в реализацию различных проектов. Принято различать четыре вида инвестиций [12]:

— частные;

— государственные;

— иностранные;

— совместные.

Частные инвестиции – это вложение средств гражданами (чаще всего путем приобретения акций, облигаций и других ценных бумаг), а также предприятиями и организациями негосударственной формы собственности.

Государственные инвестиции осуществляются федеральными, региональными и местными органами управления за счет средств бюджетов, внебюджетных фондов и заемных средств.

К числу *иностранных инвестиций* относятся те из них, что осуществляются иностранными гражданами, юридическими лицами и государствами.

Совместные инвестиции – это вложения субъектов нашей страны и иностранных государств.

Основными субъектами инвестиционного обеспечения капитального строительства являются инвесторы.

Инвесторы – это физические и юридические лица, осуществляющие вложения собственных, заемных и привлеченных средств в форме инвестиций и обеспечивающие их целевое использование. В качестве инвесторов могут выступать:

— правительство страны и правительства субъектов Российской Федерации в лице органов, уполномоченных управлять государственным имуществом или наделенных имущественными правами;

— органы местного самоуправления, муниципалитеты в лице органов и служб, уполномоченных заниматься инвестиционной деятельностью;

— предпринимательские объединения, организации и другие юридические лица;

— совместные российско-зарубежные организации;

— иностранные государства в лице органов управления, уполномоченных их правительствами;

— международные организации.

Совокупность намерений и практических действий по осуществлению инвестиционных вложений в объекты недвижимости и обеспечение заданных финансово-экономических, производственных и социальных результатов представляет собой *инвестиционный проект.*

Как уже говорилось выше, в различных регионах России, в том числе в Санкт-Петербурге, разработана и внедрена система мер, направленных на увеличение притока инвестиций и предупреждение их оттока: поддержка инвестиционной деятельности (включая предоставление налоговых льгот), создание «прозрачной» процедуры осуществления инвестиционной деятельности и механизма работы с региональными инвестиционными проектами.

Динамика изменений фактических объемов капитальных вложений в Санкт-Петербурге в 2000–2004 гг. показывает их устойчивый рост (Рис. 1.3).

Рост капитальных вложений частично был связан с увеличением финансирования из федерального бюджета в связи с подготовкой к празднованию 300-летия Санкт-Петербурга.

В структуре инвестиций в основной капитал (по крупным и средним организациям) удельный вес отрасли строительства колебался: 21% в 2003 г., 34% в 2002 г.

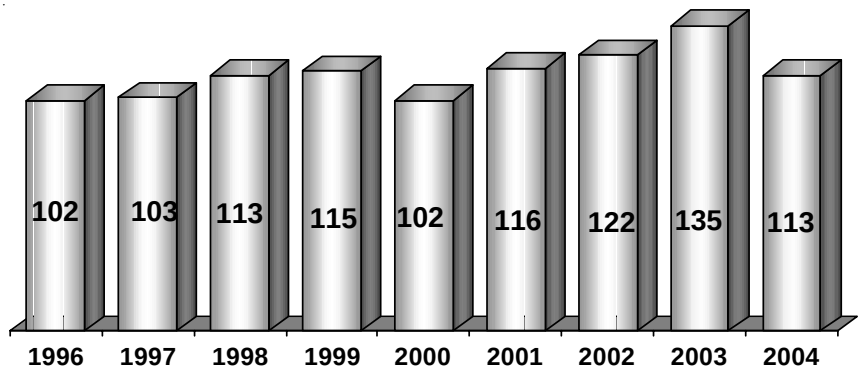


Рис. 1.3. Динамика изменения объемов капитальных вложений в Санкт-Петербурге за 1996–2004 гг., %

В структуре инвестиций в основной капитал за 2004 г. (по крупным и средним предприятиям) следует отметить значительное увеличение доли средств городского бюджета (с 7% в 2002 г. до 12% в 2004 г.), а также кредитов иностранных банков (с 1,5% в 2002 г. до 4,3% в 2004 г.). Значительно увеличилась доля средств от долевого участия в строительстве – с 5,3% в 2003 г. до 9% в 2004 г. За счет данных средств выполнено около 79% капитальных вложений в жилищное строительство.

Инвестиционно-строительный комплекс в Санкт-Петербурге, в отличие от других регионов России, за прошедший период экономических реформ значительно продвинулся в переходе на рыночные условия хозяйствования. Результатом является тот факт, что практически все работающие в нем строительные компании – частные либо со смешанным капиталом (небольшая доля). Доля государственных и муниципальных организаций в объемах выполненных подрядных работ не превышает 4%.

В 2003 г. городской бюджет профинансировал ввод 16 объектов, а инвесторы ввели 168 объектов различного назначения общей площадью более 880 тыс. кв. м без учета жилищного строительства.

Инвестиции в основной капитал составили в 2003 г. 101,6 млрд руб. (в 2004 г. отмечено снижение до 89 млрд руб.), что более чем в три раза превысило уровень 1999 г.

Ввод в действие основных фондов увеличился за четыре года в 3,9 раза, достигнув к 2003 г. 68,9 млрд руб. Объем работ, выполненных по договорам подряда, в 2003 г. вырос в 2,9 раза по сравнению с 1999 г. и составил 40,9 млрд руб. Рост объемов ввода обеспечивался в основном за счет вовлечения в инвестиционный процесс большого количества новых объектов недвижимости. За последние четыре года более чем в восемь раз (до 9 тыс.), возросло число заявлений от потенциальных инвесторов о намерении осуществить инвестиционный проект. В результате активизации строительной деятельности и упорядочения системы отчислений на развитие городской инфраструктуры их объем значительно вырос за последние годы и позволяет решать проблему нехватки инженерных мощностей. Объем таких поступлений в 2003 г. составил 1,6 млрд руб., что на 50% больше, чем в 2002 г., и в 15 раз больше по сравнению с 1999 г. В 2004 г. аналогичные поступления уже превысили 4 млрд руб; в 2005 г. – 6,6 млрд руб.

В зависимости от направлений вложения инвестиций и целей их реализации инвестиционные проекты делятся на следующие категории [12, с. 122]:

— жилищные,
— производственные,
— коммерческие,
— финансовые,
— экологические и др.

Структура инвестиционных предпочтений частных инвесторов представлена в Табл. 1.1.

Таблица 1.1

Структура инвестиционных предпочтений частных инвесторов

Вид объекта	Доля инвестиций, в %
Объекты жилого назначения	41
Объекты смешанного назначения	23
Объекты финансового назначения	15
АЗС	13
Объекты торгового назначения	6
Гостиницы	2

Одной из основных функций в системе инвестирования является функция финансирования – перемещения финансовых ресурсов от источников финансирования к конечным инвесторам реальных инвестиций. В ряде западных стран термины «инвестирование» и «финансирование» рассматриваются как синонимы. Однако между ними следует провести четкую разграничительную линию, так как в условиях российского рынка инвестиции часто не выполняют свою основную функцию – обеспечение доходности, оставаясь при этом элементом финансирования.

Инвестирование создания объектов недвижимости может осуществляться с помощью разнообразных инвестиционных инструментов и технологий. Наиболее широко используются заемный капитал, ипотека, долговые обязательства, взаимно-паевые фонды. При этом наблюдается активный поиск новых методов инвестирования, адаптируемых к динамике инвестиционно-строительных процессов.

Процесс инвестиционного обеспечения создания объектов недвижимости может быть организован различными способами (см. Рис. 1. 4).

Рис. 1.4. Схема организации инвестиционного процесса [104, с. 8]

1. Инвестор инвестирует строительство объекта.

Для реализации проекта привлекается специализированная строительная организация-застройщик. Обеспечение строительного производства оборудованием осуществляет генподрядная организация, которая привлекает для выполнения отдельных работ субподрядные организации. Иллюстрацией данного способа функционирования инвестиционного проекта служит схема, представленная на Рис. 1.3.

2. Инвестор совмещает функции заказчика-застройщика.

Такое право законодательно закреплено. Специализированная организация (заказчик) для строительства не привлекается. Обеспечение строительства оборудованием осуществляет инвестор (он же заказчик-застройщик).

3. Инвестор совмещает функции иных субъектов инвестиционной деятельности.

В новых хозяйственных условиях получили распространение иные формы совмещения функций. Возможны формы с привлечением двух и более субъектов.

Так, например, генподрядчик может совмещать функции инвестора и заказчика-застройщика, а инвесторы могут быть пользователями объектов капитальных вложений.

В инвестиционно-строительной сфере особое место занимает предпринимательская деятельность, связанная с освоением и развитием земельных участков, территорий, сооружений и других объектов недвижимости. В странах с развитой рыночной экономикой эта деятельность называется девелопмент[21].

Сущность явления девелопмента можно выразить следующим образом:

1) это особый вид предпринимательской деятельности с целью получения дохода в результате преобразований материальных процессов;

2) это преобразование (процесс) объекта недвижимости в результате строительных (ремонтных) и иных работ со зданиями, сооружениями или землей или превращение его в другой новый объект недвижимости (изменение функционального назначения), обладающий большей стоимостью, чем исходный.

В России строительством на земле занимались застройщики. Как субъект рынка недвижимости застройщик функционировал до конца 20-х годов XX в. и исчез со становлением строительства как отрасли материального производства в рамках социалистической организации народнохозяйственного комплекса.

Как субъект первичного рынка недвижимости застройщик выполняет многие организационные и экономические функции, объединенные понятием «управление инвестициями». К ним относятся:

— выбор эффективного проекта;

— создание или преобразование объекта недвижимости (застройка неосвоенного участка земли, реконструкция здания и др.);

---

[21] От англ. *development* – обозначение длительного процесса, затрагивающего совокупность экономических и социальных структур, требующее ее качественной оценки.

— получение всей необходимой и предусмотренной законодательством документации и разрешений на реализацию проекта;

— поиск инвесторов;

— определение условий привлечения инвестиций и заемных средств;

— разработка механизмов оборота средств и форм их возврата;

— отбор и привлечение подрядчиков;

— контроль за осуществлением работ.

В советской экономике некоторые из перечисленных функций выполнялись частично заказчиками, частично строительными организациями, выступавшими в качестве генеральных подрядчиков. Однако и те, и другие действовали в условиях гарантированного государством финансирования и материально-технического обеспечения. От них не требовалось управлять инвестициями: вся экономическая деятельность сводилась к отчетным и бухгалтерским функциям.

В пореформенной отечественной практике девелопмент в его классическом виде появился в Санкт-Петербурге еще в середине 90-х годов XX в., когда в городе реализовался «Жилищный проект Российской Федерации». За счет кредита Всемирного банка в двух кварталах города (74А Каменка и 21Г Коломяги) городской Центр по работе с кредитами банков осуществил инженерную подготовку земли, разработал регламент застройки территорий, получил все согласования с естественными монополистами, а затем, разбив кварталы на лоты, выставил их на аукцион. Строительные организации, купившие землю, смогли сразу приступить к строительству.

В настоящее время этим видом деятельности занимаются и частные девелоперские компании. Например, «Корпорация С» подыскивает привлекательный земельный участок для застройки, готовит и утверждает документацию (включая и распоряжение губернатора), а затем предлагает участок строительным и инвестиционным компаниям[22]. Если покупатель не находится, корпорация сама реализует проект. Для этого создаются дочерние структуры по строительству объектов недвижимости[23].

В настоящее время почти все строительные организации, занимающиеся жилищным строительством, называют себя девелоперами и не без основания, так как в большинстве своем земельные участки, на которых можно вести строительство, были абсолютно не подготовленными: отсутствовало юридическое оформление участков, не было инженерных сетей и т. д. Строительным организациям приходилось решать и задачи по подготовке земельных участков, при этом каждая из них занималась девелопментом, как правило, под свой бизнес: на подготовленной земле организация строила жилье, привле-

---

[22] Например, участок на Преображенской пл. был продан компании Skanska под строительство консульства Финляндии.

[23] На подготовленном участке дочерние фирмы «Корпорации С» отстроили элитный жилой комплекс.

кала в него инвестиции, а впоследствии организовывала обслуживание построенных объектов.

В отечественной практике юридическое или физическое лицо, владеющее на правах собственности или аренды участком земли и принявшее решение о строительстве или реконструкции объекта (комплекса объектов), определяющее схемы финансирования строительства (реконструкции) и осуществляющее координацию работ по его реализации от предпроектной стадии до ввода объекта в действие или эксплуатационной стадии, получило название «застройщик»[24]. Возникает закономерный вопрос: эквивалентны ли эти понятия?

Если рассматривать девелопмент как предпринимательскую деятельность, связанную со строительством жилых домов, зданий, сооружений и пр., то, безусловно, данные термины эквивалентны. Но ведь существует предпринимательская деятельность, связанная с приобретением земли и улучшением ее качеств, например, для сельскохозяйственного использования, и этот вид деятельности тоже называется «девелопмент».

Таким образом, понятие «девелопер» шире, чем понятие «застройщик», однако в предпринимательской деятельности, связанной со строительством жилых домов, зданий, сооружений, эти термины эквивалентны.

Девелопмент как форма предпринимательской деятельности выражается в инвестиционном процессе развития (создания) объектов недвижимости, включающем подбор команды участников проекта, исследование рынка, маркетинг, проектирование, строительство, финансирование, бухгалтерский учет, управление имуществом и др. Эта сфера деятельности требует достаточно крупных инвестиций с длительным циклом, и объекты недвижимости в течение длительного времени могут создавать регулярные потоки денежных средств. Таким образом, девелопмент является одной из разновидностей инвестиционных проектов[25].

---

[24] Термин «застройщик» в Законе РФ «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации» определяется как юридическое лицо, независимо от его организационно-правовой формы, или как индивидуальный предприниматель, имеющие в собственности или на праве аренды земельный участок и привлекающие денежные средства участников долевого строительства в соответствии с настоящим Федеральным законом для строительства (создания) на земельном участке многоквартирных домов и (или) иных объектов недвижимости на основании полученного разрешения на строительство. При этом к иным объектам недвижимости относятся гаражи, объекты здравоохранения, общественного питания, предпринимательской деятельности, торговли, культуры и иные объекты недвижимости, за исключением объектов производственного назначения.

[25] «Проект – целенаправленное ограниченное во времени мероприятие, направленное на создание уникального продукта или услуги» (Управление проектами: Основы профессиональных знаний, национальные требования к компетенции специалистов. М.: Изд-во «Консалтинговое Агентство "КУБС Групп Кооперация, Бизнес-Сервис"», 2001).

Девелопер – предприниматель, инициирующий и организующий наилучший из возможных вариантов развития объектов недвижимости, включая финансирование проекта и реализацию созданного объекта недвижимости.

Операции по развитию проекта недвижимости застройщиком можно разделить на три стадии (Рис. 1.5). Проект может начаться в тот момент, когда конъюнктура рынка недвижимости благоприятна, а закончиться – в период спада.

Согласно одной из теорий девелопмента, проекты нужно начинать в тот момент, когда рынок находится в нижней точке активности, но уже появились первые признаки оживления. Тогда к моменту окончания проекта рынок будет близок к пику активности.

Кроме девелопера (застройщика) в процессе развития (создания) объектов недвижимости основными участниками являются инвестор и руководитель (главный менеджер) проекта.

Рис. 1.5. Операции по развитию проекта недвижимости застройщиком

Напомним, что *инвестор* – это юридическое или физическое лицо, осуществляющее вложение собственных, заемных или привлеченных имущественных, финансовых интеллектуальных и иных средств в форме инвестиций в коммерческих, социальных, благотворительных и других целях.

Руководитель проекта – физическое лицо, которому делегировали полномочия по руководству всеми работами по осуществлению проекта: планированию, координации и контролю.

Управление проектами имеет длительную историю, но в своей нынешней форме оно существует не более 20–30 лет. «Свод правил управления проектами строительства и развития» Королевского института строительства Великобритании, изданный в 1998 г., управление проектами определяет как «общее планирование, координацию и контроль реализации проекта от его начала и до завершения с целью удовлетворения требований заказчика и обеспечения осуществимости проекта с функциональной и экономической точек зрения, а также контроль завершения строительства в заданный срок в рамках утвержденной сметы и в соответствии с установленными стандартами качества».

При реализации инвестиционного проекта по развитию (созданию) объекта недвижимости девелопер (застройщик) может взять на себя выполнение функций инвестора и управления проектом, может передать функции управления профессиональному руководителю, это возможно как на предварительной стадии подготовки проекта, так и на стадии его реализации. Функции между участниками проекта распределяются так, как показано в Табл. 1.2 составленной в соответствии с жизненным циклом объектов недвижимости.

Таблица 1.2

Распределение функций между участниками проекта по созданию, продаже и эксплуатации объектов недвижимости

№	Наименование функций	Застройщик	Инвестор	Руководитель проекта
1	**2**	**3**	**4**	**5**
1.	*Предпроектная стадия* Выработка концепции и формулирование цели проекта	+	+	+[26]
2.	1. Анализ рынка недвижимости (если объект предназначен для реализации) и рынка соответствующей продукции (если объект предназначен для эксплуатации)	+	–	+
	2. Обоснование инвестиций и определение источников финансирования	+	+	+

[26] В случае привлечения руководителя проекта на предварительной стадии подготовки проекта.

Окончание таблицы 1.2

1	2	3	4	5
	3. Разработка схемы финансирования проекта	+	+	+
	4. Создание финансового пула	+	+	+*
	5. Определение оптимального местонахождения объекта	+	–	–
	6. Подбор земельного участка или объекта недвижимости	+	–	+*
	7. Разработка стратегии выполнения проекта	+	–	+
	8. Разработка системы управления и реализации проекта	–	–	+
	9. Разработка схемы реализации объекта или продукции	+	–	+
2	*Стадия, предшествующая строительству* Организация краткосрочного финансирования	+	+	–
	1. Приобретение земельного участка или прав на него	+	–	–
	2. Получение необходимых разрешений и согласований	+	–	–
	3. Формирование системы управления и реализации проекта (назначние/ выбор управляющего, инженера, проектной группы, консультантов и т. д.)	+	–	+
	4. Формирование системы реализации объекта (назначение/выбор брокера, создание группы по реализации и т. д.)	+	–	+
	5. Управление проектированием	+	–	+
	6. Выбор подрядчика (подготовка и проведение тендера)	+	–	+
3	*Стадия строительства* 1. Координация ведения строительно-монтажных и прочих работ и контроль за качеством и расходованием средств	+	–	+
	2. Проведение маркетинга и компании по продвижению объекта	+	–	+
	3. Реализация (ввод в эксплуатацию) завершенных частей объекта	+	–	+
4	*Стадия реализации* 1. Реализация (эксплуатация) объекта	+	–	+
	2. Полный расчет (получение вознаграждения в полном объеме)	+	+	+
	3. Возврат инвестиций, полный расчет с кредиторами, получение прибыли	+	+	+

Из Табл. 1.2 мы видим, что застройщик, являясь одновременно инвестором, несет все финансовые риски, связанные с проектом, и получает предпринимательский доход. Отметим, что функции застройщика относятся к сфере организации и управления. В любом случае застройщик приобретает земельный участок (в интересах инвестора или в своих собственных интересах) или вещные права на него и организует маркетинг и реализацию объекта недвижимости.

Если застройщик нанимает руководителя проекта, то последний выполняет некоторые функции, входящие в обязанности застройщика.

Как показывает практика, большинство строительных организаций, выступая в роли застройщиков (девелоперов), ведут 2–3 объекта одновременно и не прибегают к услугам наемных руководителей проекта.

Широкая доступность заемных средств, развитые механизмы их вовлечения в оборот и многообразие финансовых инструментов создают благоприятную среду для развития и функционирования девелопмента.

Стоимость проекта и срок его окупаемости можно значительно сократить за счет оптимизации краткосрочного финансирования и достижения оптимального соотношения между краткосрочным и долгосрочным финансированием, в том числе за счет привлечения средств от реализации части объектов, для завершения строительства, использования части объекта в качестве залога и т. д.

В странах с развитой рыночной экономикой считается, что сколько-нибудь значимый девелоперский проект обречен на неудачу, если он финансируется из единственного источника, будь то собственные или заемные средства инвестора. Это означает, что инвестор, реализуя проект, всегда наряду с собственными средствами использует средства из внешних источников (см. Табл. 1.3).

В странах с развитой рыночной экономикой используются типовые схемы финансирования девелоперских проектов. Приведем следующие из них:

1. Реализация проекта развития объектов недвижимости с привлечением стратегического инвестора (Рис. 1.6).

2. Создание финансового пула, реализация и финансирование проекта через венчурную компанию, создаваемую инвесторами (Рис. 1.7).

3. Варианты указанных схем.

В качестве вариантов наиболее часто встречаются: софинансирование проекта подрядчиком (в объеме 50% и более); нахождение стратегического клиента и привлечение его к финансированию на ранней стадии выполнения проекта; стратегическим инвестором могут являться как частные, так и институциональные инвесторы.

Значимость девелопера как профессионала-предпринимателя определяется его функциями, важнейшие из которых – выбор наилучшего варианта развития объектов недвижимости из всех возможных, обеспечение оптимальной схемы финансирования проекта развития объектов недвижимости,

Таблица 1.3

Основные источники финансирования и финансовые инструменты, использующиеся для развития объектов недвижимости

Источник	Финансовые инструменты
Первоначальный рисковый капитал	Собственные средства, вкладываемые на начальном этапе строительства (обычно в виде капитала венчурной компании, создающейся под конкретный проект)
Заемный капитал	Заемные средства, привлекаемые для краткосрочного и долгосрочного финансирования девелоперского проекта под залог строящегося объекта
Акции	Средства от продажи акций венчурной компании, созданной под конкретный проект
Облигации	Средства от продажи облигаций, выпущенных венчурной компанией, созданной под конкретный проект
Кредиты	Кредиты банков или инвестиционных компаний
Другие	Прочие долговые обязательства, экспортные кредиты и т. д.

привлечение, финансирование и контроль за работой подрядчиков, обеспечение и реализация проекта, а также реализация созданного объекта недвижимости путем продажи, сдачи в аренду и пр.

Предпринимательская деятельность, связанная с превращением объекта недвижимости в другой, новый объект с иным функциональным назначением, в результате чего стоимость объекта недвижимости возрастает, в западной экономике называется *редевелопментом,* т. е. вторичной застройкой). В отечественной практике это направление предпринимательской деятельности называется *развитием территорий*[27]. В процессе развития территорий участвует целый ряд физических и юридических лиц. Редевелопер – это лицо, управляющее процессом развития территорий. Наиболее близкие по смыслу понятия русского языка – «градостроитель» и «застройщик», иногда – «заказчик». В силу функциональных особенностей градостроитель часто отождествляется с городским архитектором. В процессе организации развития территорий он взаимодействует с рядом других участников, с консультантами по территориальному развитию, которые по роду деятельности и подготовке являются архитекторами, планировщиками, урбанистами, экономистами и финансистами.

Следующую группу составляют специалисты по созданию городской инфраструктуры и строители жилых домов и общественных сооружений.

Важными группами участников развития территорий являются органы власти: выборные лица – носители социального заказа со стороны населения

---

[27] Территория – это часть города в согласованных Комитетом по градостроительству и архитектуре границах, на которой осуществляется деятельность по инвестиционному развитию территорий.

Рис. 1.6. Схема финансирования проекта развития объекта недвижимости с привлечением стратегического капитала

и городская администрация, в функции которой входит весь комплекс управляющих воздействий в городе.

И, наконец, последний крупный субъект взаимоотношений – инвестор, который может быть одновременно заказчиком или посредником между девелопером и окончательным собственником объектов городской недвижимости на территории города.

Концепция инвестиционного развития территорий должна соответствовать основным законодательно установленным принципам общей стратегии экономического и инвестиционного развития субъекта Федерации (города, муниципального или другого территориального образования). Стратегический

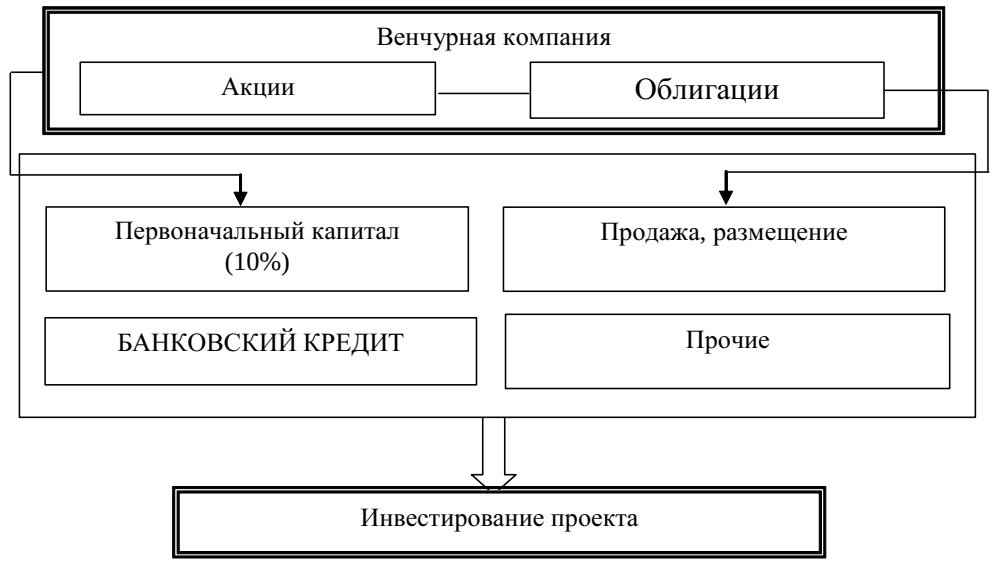


Рис. 1.7. Схема финансирования проекта развития объекта недвижимости

план развития территорий формируется на основе выявления приоритетов социально-экономического развития территориальных образований и включает комплекс инвестиционных проектов.

Созданный на базе стратегического план развития территорий служит платформой для разработки территориальной инвестиционной программы, построение которой основывается на следующих принципах:

— подчиненность территориальной инвестиционной программы стратегическому плану и приоритетам социально-экономического развития территории;

— прозрачность и гласность отбора инвестиционных проектов;

— разработка бизнес-планов по реконструкции и развитию объектов недвижимости;

— привлечение инвесторов для осуществления реконструкции и развития объектов недвижимости;

— привлечение заемных ресурсов;

— ориентация на кумулятивный эффект[28] бюджетных инвестиций в экономике территории;

— активность может обеспечиваться за счет предоставления налоговых и других видов льгот;

— а также поручительств и прямых бюджетных ассигнований, которые носят селективный характер, обеспечивая конкуренцию проектов.

---

[28] Концентрация средств для использования в одном направлении (от лат. *cumulo* – собираю, накапливаю).

Конкурсный отбор проектов осуществляется на основе следующих критериев:

— приоритетность проекта для развития территории и решения социальных проблем;

— окупаемость и финансовая устойчивость проекта;

— финансовое положение и репутация редевелопера.

В качестве примера редевелоперского предпринимательства в Санкт-Петербурге можно назвать *развитие промышленных зон*. Бизнес-центры «Акватория» (финансовая компания «Балтийская группа») и бизнес-центр «Нобель» первыми реализовали ряд проектов на Выборгской набережной. За этим последовали новые проекты. Так, компания «Бекар», планируя стать доверенным заказчиком при реконструкции бывшего корпуса завода «Русский дизель» под бизнес-центр «Нобель», получила статус *агентства развития территории*[29]. «Бекар» собирается развивать участок площадью около 100 га, ограниченный Кантемировской ул., Лесным пр., ул. Академика Лебедева, Финляндским пр., Боткинской ул., Пироговской и Выборгской набережными. При этом риэлтеры намерены превратить этот район в центр торговли и предпринимательства.

Завод «Русский дизель», комбинаты «Красный маяк», «Красная нить», «Петербургский текстиль», завод им. Климова и др. планируется либо переместить в промышленные зоны на окраине города, либо договориться о продаже их площадей инвесторам. На освободившемся пространстве будут размещены бизнес-центры, рестораны, фитнес-клубы, торговые комплексы и т. д.

В последнее время в Санкт-Петербурге создаются новые агентства развития территорий, которые будут разрабатывать концепции развития вверенных им участков. В концепции должны быть отражены: принципиальные направления инвестиционного развития территории; комплекс мероприятий, необходимых для реализации концепции, этапы и сроки проведения мероприятий, предполагаемые источники финансирования; технико-экономическое обоснование, перечень объектов инвестирования, объектов недвижимости, расположенных в границах территории.

Объекты инвестирования будут предоставляться инвесторам в порядке, установленном законодательством, при условии соблюдения архитектурно-градостроительных требований и ограничений. Объектами инвестирования могут быть: земельные участки, предоставляемые под новое строительство; здания, сооружения, подлежащие реконструкции, а также отдельно расположенные части вышеуказанных зданий и сооружений; объекты незавершенного строительства.

Подготовка территории – это комплекс мероприятий, проводимых агентством, для привлечения инвестиций в строительство и реконструкцию

---

[29] Предпринимательская организация, заключившая с Санкт-Петербургом в лице Комитета по управлению городским имуществом (КУГИ) договор о развитии определенной территории на основе концепции.

объектов недвижимости. Подготовка территории включает мероприятия по разработке инвестиционно-тендерной документации на объекты инвестирования и, в случае необходимости, градостроительной документации по территории. Кроме того, подготовка территории может включать в себя следующие мероприятия: разработку предпроектной документации по объектам инвестирования, инженерную подготовку территории и иные мероприятия, направленные на повышение инвестиционной привлекательности территории.

Основными задачами агентств являются:

— активизация процесса развития территорий города в целях повышения их стоимости;

— стимулирование инвестиционной деятельности;

— привлечение внебюджетных средств в развитие объектов недвижимости, находящихся в государственной собственности Санкт-Петербурга;

— создание новых рабочих мест;

— улучшение экологической обстановки в Санкт-Петербурге;

— повышение доходности объектов городской недвижимости.

В обязанности девелопера обычно входят: выбор и определение концептуальной коммерческой идеи проекта, выбор площадки, оптимально соответствующей концептуальной идее, и приобретение прав на нее, маркетинг, поиск механизмов привлечения инвесторов (в том числе через развитие схем коллективного инвестирования, укрепление связей с финансовым рынком), организация финансирования проекта, организация и управление проектированием, строительством, сдача завершенного объекта в аренду с последующей эксплуатацией или продажа объекта. В зависимости от функциональной направленности различают *офисный, торговый, жилой, гостиничный, спортивный, развлекательный, рекреационный и комбинированный девелопмент*.

Российский рынок девелопмента сформировался за последние 10–12 лет и охватывает большой круг участников: частных и институциональных инвесторов, девелоперов, банки, страховые компании, земельных консультантов, архитекторов и проектировщиков, строительных подрядчиков, оценщиков, юридических и финансовых консультантов, агентства по недвижимости, владельцев недвижимости и фирм, эксплуатирующих недвижимость, арендаторов недвижимости, муниципальные организации, в том числе земельные и имущественные комитеты, департаменты и комитеты планирования мэрий и администраций городов и областей, архитектурно-планировочные управления [12, с. 180].

Схема, представленная на Рис. 1.8 отражает субъектный состав и взаимосвязи процесса инвестиционного обеспечения строительного производства. На ее основе можно выстраивать механизмы стратегической диагностики инвестиционно-строительной сферы. Однако существуют и другие подходы к структурированию этой сферы, несколько отличающиеся от представленной. В частности, в работе Е.Б. Ардемасова, А.А. Горбунова, Е.В. Песоцкой

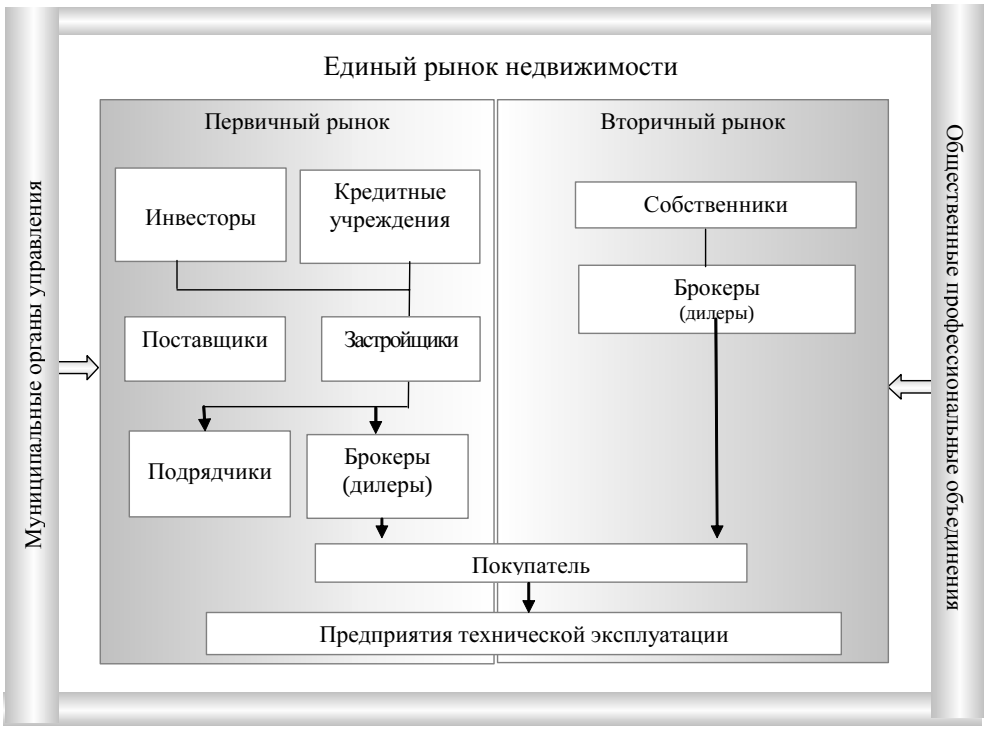


Рис. 1.8. Субъектная структура рынка недвижимости [12]

[10, с. 47] и в работе А.Н. Асаула [12, с. 248], содержатся схемы, отражающие субъектную структуру рынка недвижимости (см. Рис. 1.9 и 1.10).

Данная схема иллюстрирует взаимодействия всех участников ИСК, включая научно-исследовательские и учебные центры, проектные организации, информационно-коммуникационные организации (в том числе средства массовой информации), страховые компании, а также девелоперов – бизнес-субъектов строительного рынка, занимающихся управлением процессов создания законченных объектов недвижимости (Рис. 1.10).

Отечественная и зарубежная экономическая наука обладает обширным арсеналом методов и приемов, принципиально пригодных для структурной диагностики состояния и перспектив развития социально-экономических систем. В его составе – методы логического, морфологического и факторного анализа, математического моделирования, экономической статистики. Использование этих методов в практике экономических обоснований встречает некоторые трудности, которые нарастают по мере усложнения изучаемого объекта. Для столь сложных объектов, каким является ИСК, рекомендуется в качестве общего аналитического метода использовать метод имитационного моделирования. Он позволяет создать прототип объекта (модель), дающую общую картину развития объекта, и имитирует взаимодействие его структурных составляющих. Имитационная модель вряд ли способна

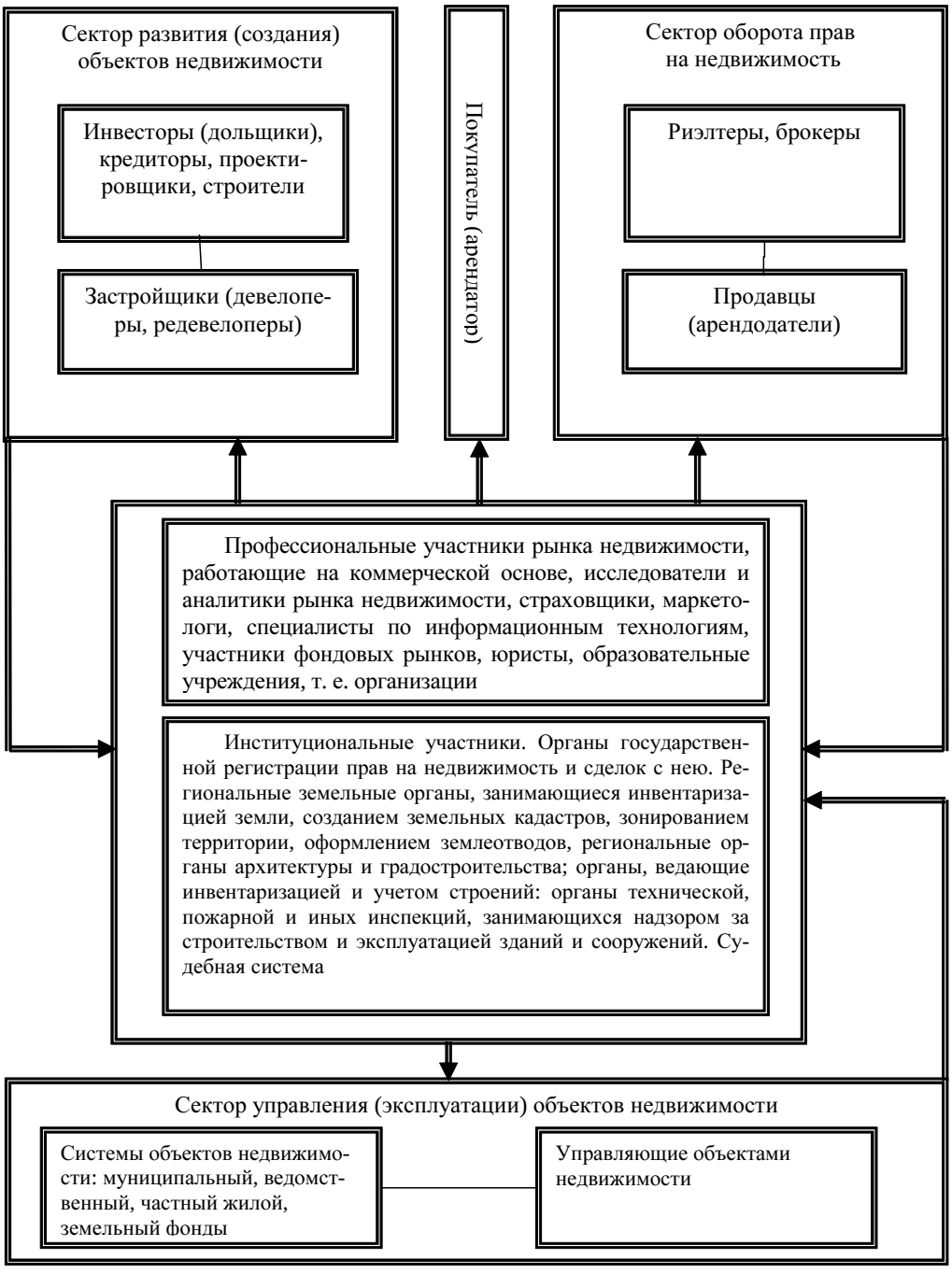


Рис. 1.9. Субъектная структура рынка недвижимости [12]

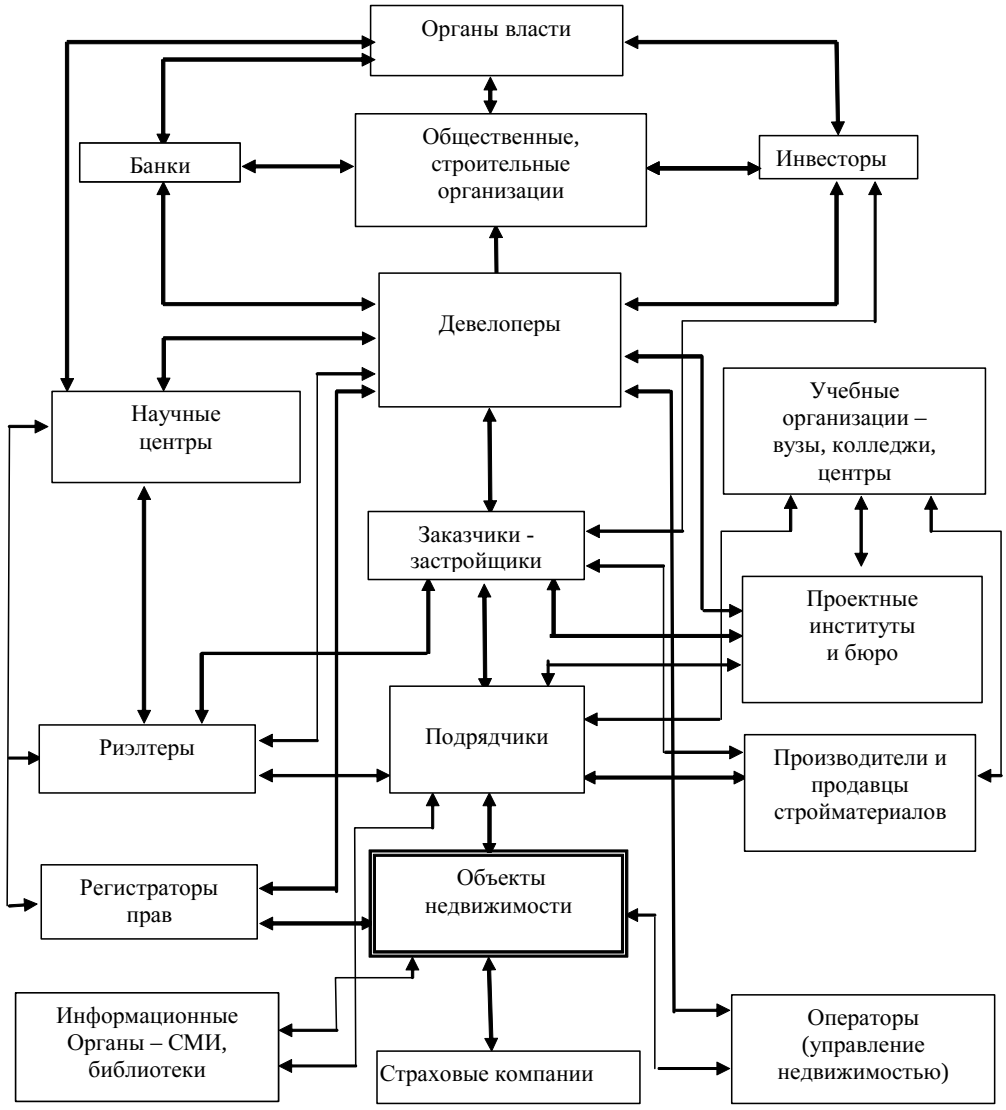


Рис. 1.10. Схема взаимодействия основных участников регионального ИСК

инициировать некие решения (эффективные, рациональные) – это задача оптимизационного моделирования, – но может стать адекватной иллюстрацией внутрисистемных зависимостей и закономерностей. К недостаткам имитационного моделирования следует отнести то, что оно, как правило, не способно полностью отразить перспективы процессов. Оно предназначено для анализа текущей ситуации. Хотя если пренебречь высокой трудоемкостью аналитической деятельности, то можно ориентироваться на разработку определенной последовательности имитационных моделей, охватывающих длительный период времени (в том числе и перспективный).

Имитационное моделирование приобретает особое значение в тех случаях, когда необходимо оценить направление, степень устойчивости, надежность коммуникаций между различными субъектами инвестиционно-строительного процесса. Трудно найти метод, более пригодный для решения подобной задачи. Имея в распоряжении адекватный прототип, исследователь может наблюдать и оценивать реально существующие процессы.

Одним из основных достоинств имитационного моделирования является его способность к формированию качественных характеристик анализируемого объекта. Если количественные характеристики могут быть получены и другими методами, например статистическими методами или с помощью контроллинга, то для оценки качественных параметров наиболее пригодно именно имитационное моделирование.

При диагностике состояния и перспектив развития отдельных элементов ИСК могут с успехом применяться и частные методы, известные в теории управления: экспертный, аналоговый, инженерного прогнозирования, а также вся совокупность методов стратегического анализа.

Аналитики с успехом применяют методы, основанные на использовании средневзвешенных оценок различных факторов, обусловливающих структурную динамику инвестиционного обеспечения строительного производства. Так, например, получил развитие метод определения показателя, называемого интегральным рейтингом эффективности инвестиций. Этот показатель используется в качестве индикатора экономической эффективности инвестиционных вложений в объекты недвижимости, вновь строящиеся и обращающиеся на вторичном рынке. При его определении учитывается взаимное взвешенное влияние на привлекательность инвестиций, направляемых в ту или иную сферу деятельности, таких характеристик, как период освоения инвестиций, их объемы, уровень рисков, длительность срока окупаемости инвестиций, отдача на инвестиции и др. Такой индикатор, в частности, используется одной из консалтинговых организаций Санкт-Петербурга – «Центром консалтинга и оценки». Специалисты центра подчеркивают, что оценка инвестиций на основе интегрального рейтинга инвестиций выполнялась методом факторного анализа с использованием биокомпьютерных технологий, базирующихся на имитационном моделировании. К сожалению, автор этой монографии не располагает данными об алгоритме формирования данного показателя и полном составе исследуемых факторов, которые дают возможность использования информации, предоставляемой «Центром консалтинга и оценки». Можно использовать эту информацию как весьма приблизительную, но, в принципе, отвечающую задачам укрупненной оценки. Следует учесть, что при диагностике структуры и соотношения показателей, т. е. в поиске относительных величин, допустимо использование укрупненной информации (что, конечно, недопустимо при абсолютных, количественных оценках).

Известные сложности в формировании полной и достоверной информационной базы вынуждают аналитиков пользоваться приближенными и менее точными оценками, а методическая корректность такого подхода может

обеспечиваться верным выбором направлений его использования (в данном случае – поиском условных структурных оценок).

При позиционировании вновь строящихся и уже существующих объектов недвижимости (по материалам Санкт-Петербургского «Центра консалтинга и оценки») выполнена сравнительная оценка инвестиционной привлекательности различных видов недвижимости. Оценка проводилась по данным за 2001–2002 гг. и может быть уточнена и дополнена более свежей информацией. В ней использованы два показателя индикатора: интегральный рейтинг эффективности инвестиций и коэффициент рейтинга, который показывает, во сколько раз одна позиция рейтинга отличается от другой. Результаты оценки представлены в Табл. 1.4–1.8.

Таблица 1.4

Интегральный рейтинг эффективности инвестиций (в среднем по России)

	2001 г.		**2002 г.**	
	Рейтинг	**Коэффициент рейтинга**	**Рейтинг**	**Коэффициент рейтинга**
Добыча и переработка	1	28	1	10,1
Производство	2	19	2	5,9
Недвижимость	3	11	3	3,8
Финансовая инфраструктура	4	10	5	1,9
Ценные бумаги	5	1,2	4	2,9
Сфера обслуживания	6	1	6	1

Таблица 1.5

Интегральный рейтинг эффективности инвестиций (в среднем по Санкт-Петербургу)

	2001 г.		**2002 г.**	
	Рейтинг	**Коэффициент рейтинга**	**Рейтинг**	**Коэффициент рейтинга**
Первичный рынок	1	2,9	2	1,6
Вторичный рынок	2	1,2	1	1,9
Инфраструктура	3	1	3	1

Таблица 1.6

Интегральный рейтинг эффективности инвестиций в первичный рынок (в среднем по Санкт-Петербургу)

	2001 г.		**2002 г.**	
	Рейтинг	**Коэффициент рейтинга**	**Рейтинг**	**Коэффициент рейтинга**
Жилая недвижимость	1	3,6	2	2,4
Гостиничная недвижимость	2	2,4	4	1
Торговая недвижимость	3	2,1	3	1,9
Офисная недвижимость	4	1	1	2,9

Таблица 1.7

Интегральный рейтинг эффективности инвестиций во вторичный рынок (в среднем по Санкт-Петербургу)

	2001 г.		2002 г.	
	Рейтинг	**Коэффициент рейтинга**	**Рейтинг**	**Коэффициент рейтинга**
Жилая недвижимость	1	3,9	2	2
Гостиничная недвижимость	2	3,8	3	1,8
Торговая недвижимость	3	2,9	1	2,2
Офисная недвижимость	4	1	4	1

Таблица 1.8

Интегральный рейтинг эффективности инвестиций в предпринимательскую деятельность (в среднем по Санкт-Петербургу)

	2001 г.		2002 г.	
	Рейтинг	**Коэффициент рейтинга**	**Рейтинг**	**Коэффициент рейтинга**
Управление недвижимостью	1	3,1	2	1,8
Привлечение инвестиций в недвижимость	2	2,1	1	2,2
Риэлтерская деятельность	3	1,9	3	1,1
Эксплуатация недвижимости	4	1	4	1

По материалам, содержащимся в таблицах, можно сделать следующие выводы.

1. В 2002 г. диапазон варьирования коэффициентов рейтинга, а значит, и значений эффективности инвестиций сужается, что соответствует условиям развивающегося рынка, приобретающего устойчивость.

2. Рынок недвижимости в Российской Федерации с точки зрения экономической целесообразности инвестирования занимает третью позицию, которая весьма устойчива.

3. Инвестировать новое строительство (первичный рынок) в условиях Санкт-Петербурга более целесообразно, чем объекты вторичного рынка. Однако необходимо иметь в виду влияние специфики Санкт-Петербурга, обусловленной градостроительными ограничениями исторического рынка (особенно в исторической части города). В других городах Российской Федерации различие в эффективности инвестиций в первичный и вторичный рынки недвижимости может быть не столь рельефным или измениться в противоположную сторону.

4. Рынок нового жилищного строительства был наиболее привлекательным для инвесторов в 2001 г., однако в 2002 г. уступил это место строительству офисных помещений.

5. Строительство новых объектов гостиничного бизнеса, особенно значимого для Санкт-Петербурга, обладающего наиболее высоким культурно-историческим потенциалом и активно развивающего туристическую деятельность, уступает место строительству иных объектов (с точки зрения инвестиционной привлекательности). Однако инвестиции в реконструкцию объектов гостиничного хозяйства и перепрофилирование объектов иного назначения под гостиничные нужды весьма целесообразно с позиций эффективности инвестиций.

6. По отношению к объектам торговли наблюдается противоположная тенденция. Инвестиции в новые торговые здания и сооружения более эффективны, чем в реконструкцию и перепрофилирование других объектов под торговые нужды. Это объясняется высокими требованиями к организации торговли и их «несовместимостью» с параметрами большинства существующих вторичных объектов недвижимости. Это вызывает удорожание строительных работ, связанных с улучшением функциональности существующих объектов и, соответственно, снижение норм прибыли по сравнению с новым строительством.

7. Как в первичном, так и во вторичном секторах рынка недвижимости очевидна активизация в области офисных проектов. Это связано с наблюдаемым и прогнозируемым развитием реального сектора экономики.

8. Как обобщенную тенденцию следует выделить то, что в России начиная с 2001 г. наступило время так называемых «длинных денег», т. е. увеличение интереса инвесторов к строительству объектов с длительным сроком окупаемости (например, гостиничных объектов). В то же время сохраняется интерес к строительству объектов, обладающих более короткими сроками окупаемости инвестиций (например, объектов торговли).

Представленный аналитический материал базируется на оценке экономических факторов, определяющих позицию каждого из объектов инвестирования. К сожалению, здесь не учтены мнения инвесторов или привлеченных экспертов. С помощью биокомпьютерных технологий в «Центре консалтинга и оценки» удалось выполнить анализ факторов, определяющих привлекательность тех или иных объектов недвижимости. В качестве основных факторов были выделены: отдача на инвестиции; уровень риска, отражающий надежность инвестиций; длительность срока освоения инвестиций; длительность периода окупаемости и объем оборота создаваемой бизнес-деятельности. Следуя правилам дедукции, объекты недвижимости рассматривались в соотношении с процессами, происходящими в экономике в целом, так как недвижимость представляет собой базу для развития всех отраслей и сфер деятельности.

В Табл. 1.9–1.11 представлены рейтинговые оценки факторов, обусловливающие привлекательность инвестиций в недвижимость России и Санкт-Петербурга в том числе.

Таблица 1.9

Недвижимость (в среднем по России)

Рейтинг		
Факторы	2001	2002
Риски (надежность инвестиций)	1	1
Отдача на инвестиции	5	5
Оборот	4	4
Срок освоения	2	3
Период окупаемости	3	2

Таблица 1.10

Первичный рынок недвижимости (в среднем по Санкт-Петербургу)

Рейтинг		
Факторы	2001	2002
Риски (надежность инвестиций)	4	1
Отдача на инвестиции	2	3
Оборот	3	5
Срок освоения	1	4
Период окупаемости	5	2

Таблица 1.11

Вторичный рынок недвижимости (в среднем по Санкт-Петербургу)

Рейтинг		
Факторы	2001	2002
Риски (надежность инвестиций)	5	3
Отдача на инвестиции	4	4
Оборот	1	5
Срок освоения	2	2
Период окупаемости	3	1

1. Наиболее значимым фактором, обусловливающим инвестиционную привлекательность объектов недвижимости в целом по Российской Федерации, является снижение степени риска, хотя в Санкт-Петербурге значимость этого фактора отнюдь не всегда занимает лидирующие позиции. Очевидно, что детальная оценка проектных рисков становится первостепенной задачей.

2. Снижение удельного веса наибольших объемов инвестиций (в проекты, не отличающиеся масштабностью) сказывается на позиции такого фактора, как срок освоения средств – смещение с 1-й на 4-ю и 5-ю позиции. На первичном рынке строить за счет заемных средств, вкладывая минимум собственных средств, будет все сложнее. На вторичном рынке – проведение поэтапной реконструкции офисных помещений или переоборудование жилых квартир под офисные нужды перестанет быть наиболее привлекательным направлением инвестирования недвижимости.

Декомпозиция рынка недвижимости Санкт-Петербурга, выделение отдельных его секторов и оценка факторов, определяющих их инвестиционную привлекательность, нашли отражение в материалах Табл. 1.12–1.14.

Таблица 1.12

Рейтинг отдачи на инвестиции (в среднем по Санкт-Петербургу)

	2001 г.		2002 г.	
	Рейтинг	**Коэффициент Рейтинга**	**Рейтинг**	**Коэффициент рейтинга**
Жилая недвижимость	3	1,5	3	1,6
Гостиничная недвижимость	4	1	4	1
Офисная недвижимость	2	1,9	2	2,2
Торговая недвижимость	1	2,1	1	2,7

Таблица 1.13

Рейтинг рискованности инвестиций (в среднем по Санкт-Петербургу)

	2001 г.		2002 г.	
	Рейтинг	**Коэффициент рейтинга**	**Рейтинг**	**Коэффициент рейтинга**
Жилая недвижимость	1	2,1	1	2,5
Гостиничная недвижимость	3	1,9	2	1,5
Офисная недвижимость	2	2	4	1
Торговая недвижимость	4	1,0	3	1,2

Таблица 1.14

Рейтинг периода окупаемости инвестиций (в среднем по Санкт-Петербургу)

	2001 г.		2002 г.	
	Рейтинг	**Коэффициент рейтинга**	**Рейтинг**	**Коэффициент рейтинга**
Жилая недвижимость	1	2,7	3	2,1
Гостиничная недвижимость	4	1,0	4	1,0
Офисная недвижимость	2	1,9	2	2,6
Торговая недвижимость	3	1,8	1	2,9

Комментируя эти материалы, необходимо подчеркнуть:

1. Строительство объектов офисного назначения и их «включение» в существующую застройку является наиболее привлекательным объектом инвестирования. Его следует рассматривать как наименее рискованный сектор.

2. В сфере гостиничного строительства и реконструкции фактор риска имеет значительный удельный вес, что сказывается на снижении рейтинговых оценок, а значит, и эффективности инвестиций.

В секторе жилой недвижимости прогнозируются серьезные изменения в отношении периода окупаемости проектов.

Обобщая вышеизложенное, следует выделить ряд ключевых тезисов. Первый из них заключается в фиксации особой роли инвестиционного обеспечения строительной деятельности и придании ему формирующего значения как одной из составляющих целостного инвестиционно-строительного комплекса.

Второй тезис фокусируется на возможности и необходимости использования общих и частных методов диагностики структуры инвестиционного обеспечения строительства, которые имеют различную степень точности. Признается допустимым и оправданным использование взвешенных оценок, агрегирующих результаты действия многих факторов, а также укрупненных методов, дающих приближенные результаты. Последние могут с успехом использоваться в поиске относительных структурных оценок.

Третий тезис имеет практически ориентированный характер. Он заключается в том, что с использованием инструментария, обеспечивающего получение приближенных и несколько условных оценок, принципиально возможно выполнить диагностические процедуры, что и продемонстрировал анализ, проведенный по материалам Санкт-Петербурга, являющегося площадкой для интенсивного развития строительства и реконструкции зданий и сооружений различного назначения и осуществления операций с объектами недвижимости.

1.3. Особенности управления в инвестиционно-строительном комплексе

Инвестиционно-строительный комплекс, как указывалось выше, представляет собой сложное системное образование, в котором выделяются два крупных взаимосвязанных базовых элемента – строительство и инвестиционная сфера, а также иерархически выстроенная последовательность других элементов, входящих в состав базовых. Структурный состав ИСК постоянно обновляется за счет:

— укрупнения и разукрупнения входящих элементов;

— присоединения новых элементов;

— выведения из системы элементов, функционирование которых перестает отвечать требованиям системного единства.

Способность структуры ИСК к обновлению и «достройке» элементов позволяет характеризовать данный комплекс как открытую систему, обладающую развитыми внутренними коммуникациями и активно взаимодействующую с внешней средой.

Инвестиционно-строительный комплекс как социально-экономическая система отличается рядом ключевых признаков:

— целостностью и единством;

— наличием единой цели;

— наличием внутренних взаимосвязей, продуцирующих синергетический эффект;

— иерархической структурой;

— эмерджентностью (способностью к развитию).

ИСК идентифицируется как материальная (или конкретная) система, по отношению к которой может быть выстроена абстрактная система, которая может быть представлена различными моделями (имитационными и оптимизационными, логическими и математическими).

Субъектная структура ИСК (в том числе и рассмотренная в Параграфе 1.1) может подвергаться многим изменениям. К числу факторов, детерминирующих появление тех или иных элементов ИСК, следует отнести:

— масштабы инвестиционно-строительного комплекса, региона и их региональные особенности;

— уровень развития строительного производства региона, в рамках которого формируется ИСК;

— уровень инвестиционной активности бизнес-субъектов территориального рынка и смежных с ним;

— уровень институциализации ИСК и уровень развития инвестиционной инфраструктуры;

— степень доступности сырья, материалов, деталей, конструкций, трудовых ресурсов, необходимых для осуществления строительной деятельности;

— направления деятельности систем государственного, регионального и муниципального регулирования в регионе;

— уровень общественной активности в пределах этой территории;

— структура строительной деятельности, в которой отражаются виды строительства, имеющие приоритетное развитие в инвестиционно-строительном комплексе, регионе;

— состояние и уровень развития конкурентных отношений между различными объектами и сферами инвестирования (в числе которых строительная деятельность и объекты недвижимости), распределение приоритетов в привлекательности различных видов рынков;

— уровень конкуренции между бизнес-субъектами, входящими в состав региональных ИСК;

— степень экологического ущерба, причиняемого строительными организациями, интенсивность деятельности экологических движений, ориентированных на проблемы тех регионов, в пределах которых размещен ИСК, и ряд других.

Возможность трансформации структуры регионального ИСК свидетельствует, в первую очередь, о ее гибкости, адаптивности и маневренности, свойственных открытым системам вообще и наиболее рельефно проявляющихся в условиях развития рыночных отношений. Это не отражается на структурной целостности регионального ИСК.

Говоря о единой цели развития регионального ИСК, можно дать следующую трактовку: основной (ключевой, генеральной) целью инвестиционно-строительного комплекса является создание законченных строительных объектов, представляющих собой инфраструктуру для организации процессов жизнедеятельности населения региона во всем многообразии ее составляющих.

Такие процессы можно характеризовать как социально-экономические, в которых выделяются экономические, социальные и экологические аспекты. Социально-экономические процессы, как и сам ИСК, агрегированы в границах определенных (одних и тех же) территориальных образований, что является основанием для фиксации их четкой территориальной зависимости и общих территориальных условий функционирования. Инвестиционно-строительный комплекс является создателем инфраструктуры для существования территориального социально-экономического комплекса (СЭК). В то же время ИСК является составной частью последнего, так как входит в состав производственно-экономической подсистемы – составной части социально-экономического комплекса.

Территориальные зависимости социально-экономического и инвестиционно-строительного комплексов вполне устойчивы. Но это не означает, что субъекты, находящиеся за пределами территории, не могут принимать участие в их развитии. Такая возможность существует и активно используется на практике. Например, строительные организации Санкт-Петербурга «Строймонтаж, «ЛЭК», «Ленстройреконструкция» работают в Москве, а Московская инвестиционно-строительная компания получила разрешение на строительство жилого комплекса в Санкт-Петербурге. Причины активизации заключаются в следующем:

1. Каждый из рассматриваемых региональных ИСК относится к числу открытых систем и поэтому интенсивно взаимодействует с окружающей средой и способен к присоединению дополнительных элементов.

2. Границы территориальных образований являются производными от существующей территориально-экономической иерархии, которая относится к числу так называемой «иерархии расслоения», многозначной по сути.

3. В современных условиях развивается сетевой подход к организации управления производственно-хозяйственной деятельности любого вида, который позволяет видоизменять территориальные границы – от административных к естественно-рыночным, и даже стирать эти границы в процессе виртуализации бизнеса, являющейся следствием использования сетевого подхода.

Связи между целями, задачами и условиями функционирования СЭК и инвестиционно-строительной сферы свидетельствуют о высокой социальной значимости ИСК. Его социальное значение охватывает несколько аспектов.

Первый и основной аспект – целевая направленность инвестиционно-строительного комплекса на создание условий для жизнедеятельности

индивидов, социальных групп и общества в целом в самом широком понимании этого термина, начиная от условий для получения образования и участия в производственно-хозяйственной деятельности и заканчивая жилищно-бытовыми условиями.

Второй аспект связан с организацией рабочих мест, с помощью которых население реализует свою трудовую активность и получает возможность формировать собственный доход.

Третий аспект имеет в виду созидательную функцию ИСК. Он создает конкретные объекты социальной сферы, т. е. непосредственно формирует ее инфраструктуру.

Четвертый аспект связан со способностью ИСК создавать гармоничную среду обитания (социальный параметр) для развития личности и социальных групп. Он призван создавать среду, обладающую социально-психологической комфортностью, дифференцированную по различным социальным группам.

Социальную значимость инвестиционно-строительного комплекса трудно переоценить. Поэтому в качестве ведущего направления в совершенствовании системы управления в ИСК следует рассматривать его способность к достижению социального результата. В этой связи становится необходимым усовершенствовать методологию и методику оценки эффективности функционирования регионального инвестиционно-строительного комплекса, вводя *показатели социального эффекта и социальной эффективности*, дополняющие применяемые или предлагаемые различными авторами экономические показатели, и придав им приоритетный характер.

Перед системой управления в ИСК, помимо проблемы оценки его социально-экономической эффективности, стоит целый ряд нерешенных проблем. Блок проблем существует в области теории и методологии управления. Их можно сгруппировать следующим образом: известные проблемы, до сих пор не нашедшие своего разрешения, и новейшие проблемы, обусловленные спецификой наступившего этапа в развитии рыночных отношений. Для их характеристики следует рассмотреть совокупность особенностей, присущих управленческой деятельности в инвестиционно-строительной сфере.

К числу таких особенностей относится необходимость следования общим принципам, свойственным системному подходу к управлению в ИСК. К ним относятся: принципы системности и комплексности (базовые в понимании системного подхода), интерактивности, программно-целевой ориентации.

Принцип системности применительно к процессу управления в ИСК инициирует создание *системы управления в инвестиционно-строительном комплексе,* отличающейся наличием всех видов ресурсов, главной стратегической цели, целей-условий, программ мероприятий по созданию и продвижению строительной продукции на конкретный целевой рынок и функционирования на этом рынке, планов, ориентированных на достижение основной цели, и экономической политики субъектов ИСК, полного набора методов планирования и механизмов управления, своевременной и адекватной реакции

на изменения внешней среды, задач по планированию и учету всех видов затрат в фиксированные отрезки времени, рационально организованных функций контроля и регулирования процессов, происходящих во внутренней среде (производственно-строительных, трудовых, обеспечивающих, реализационных, коммуникативных, природоохранных и иных).

Принцип комплексности управленческой деятельности предполагает наличие:

— полного набора всех функций управления - прогнозирования, программирования, планирования, контроля, регулирования, учета, организации, координирования, нормирования, руководства, активизации процессов;

— полного набора средств обеспечения системы управления (обеспечивающих подсистем): технического, материального, информационного, программно-математического, кадрового, организационного, финансового, правового, эргономического.

Кроме того, принцип комплексности предполагает:

— выделение всех управленческих задач, решаемых в одной подсистеме управления, в виде целого комплекса взаимосвязанных и взаимообусловленных задач;

— формирование в составе системы управления нескольких комплексов, каждый из которых включает в себя строительное направление деятельности (цель-условие), программы, планы, конкретные мероприятия.

Принцип программно-целевой ориентации применительно к задачам управления в инвестиционно-строительном комплексе базируется на положениях программно-целевого подхода и предполагает построение многоуровневой совокупности различных целей (в виде известного «дерева целей»), которая является вербальной (словесной) моделью целевой ориентации системы управления субъектами ИСК. Каждой цели такой модели соответствует один или несколько критериев, показывающих ожидаемые (прогнозируемые или планируемые) результаты.

Сущностное выражение программно-целевого метода заключается в построении последовательности «прогноз – концепция – программа – план» и последовательного решения соответствующих задач управления.

Принцип интерактивности является наиболее сложным для применения в реальных условиях функционирования ИСК. Он предполагает создание таких систем управления, которые не только своевременно и адекватно реагируют на прогнозируемые изменения внешней среды и те, что возникают внезапно и не поддаются прогнозу, но и оказывают обратное воздействие, т. е. формируют изменения в составе микроокружающей среды инвестиционно-строительного рынка. Такие изменения могут происходить (под воздействием субъектов ИСК) в конкурентной среде, а также в среде потребителей, поставщиков и посредников.

Крайне сложной представляется возможность воздействия на элементы макроокружающей среды – экономический, нормативно-правовой, научно-

технический, социально-демографической элемент и т. д. Значительная часть элементов макросреды испытывает столь небольшое воздействие со стороны бизнес-субъектов ИСК, что им можно пренебречь и рассматривать развитие этих элементов как бизнес-ограничения. Однако по отношению ко многим факторам макроэкономического окружения можно применить методы косвенного воздействия (например, к научно-техническим, нормативно-правовым). Реализация таких методов возможна только в случае существования подсистемы, способной решать задачи управления не только для одного хозяйствующего субъекта, но и совокупности субъектов. Примерами такой совокупности могут служить такие объединения, как корпорации, холдинги, концерны, ассоциации и союзы. Подобная подсистема должна иметь соответствующую структуру и включать в себя управления, департаменты, службы и осуществлять следующие функции:

— исследование внешней и внутренней среды инвестиционно-строительного рынка;

— прогнозирование и программирование мероприятий, рекомендуемых к внедрению на макроуровне;

— развитие инновационной деятельности и реализация функций внедрения инноваций;

— осуществление мероприятий, направленных на создание благоприятного инвестиционного климата;

— укрепления коммуникаций внутри объединений хозяйствующих субъектов и между ними.

Подсистема, например, может реализовать запланированные мероприятия по лоббированию в органах законодательной власти на федеральном уровне управления или на уровне субъекта Российской Федерации изменения налогового, таможенного, трудового, земельного, антимонопольного законодательства.

Комментируя представленные принципы управления в инвестиционно-строительном комплексе, необходимо отметить, что их особенностью является свойство универсальности, т. е. способности быть примененными по отношению ко всем составляющим ИСК (по всей иерархии). Они соответствуют задачам управления отдельными субъектами, их группами (объединениями), а также могут быть использованы в процессе регулирования деятельности регионального инвестиционно-строительного комплекса. Механизмы использования принципов могут меняться в зависимости от масштаба субъекта и его места в иерархии, однако их суть остается неизменной.

Особенностью управления в ИСК является соединение нескольких методологических подходов. Помимо изложенных выше системного и комплексного подходов выделяются следующие методологические подходы [10]:

— маркетинговый;

— воспроизводственный;

— функциональный;

— градостроительный;

— динамический.

В контексте темы этой работы особого внимания заслуживает маркетинговый подход к управлению инвестиционно-строительной деятельностью. Он обусловливает использование в сфере управления в региональном ИСК следующих концептуальных положений:

— превалирование интересов конечных потребителей строительной продукции в виде законченных строительных объектов, так как именно они обеспечивают возможность реализации объектов;

— агрегированный характер производственно-строительной (и управленческой) деятельности, охватывающей процесс разработки идеи и концепции строительства, проектирование, непосредственное осуществление всей технологической цепочки строительных работ, формирование ценовой политики и политики в области реализации строительной продукции, а также создание эффективных коммуникаций в инвестиционно-строительной сфере;

— использование рычагов планомерного управляющего воздействия, заключающегося в последовательной разработке концепции, стратегии, тактических и оперативных планов;

— проведение широких, детализированных маркетинговых исследований и организация мониторинга спроса, конкурентных процессов, рыночной среды регионального ИСК, а также прогнозирование ключевых характеристик инвестиционно-строительного рынка в регионе;

— развитие маркетинга инвестиций;

— определение возможностей для наращивания конкурентных преимуществ субъектов ИСК и их продукции, конструктивное использование этих преимуществ;

— учет фактора организационной культуры как одного из действенных механизмов эффективного управления;

— использование принципов бенчмаркетинга, являющегося неотъемлемой частью современного маркетинга, нацеленного на изучение и продуктивное использование опыта, накопленного лидерами отечественного и зарубежного инвестиционно-строительного рынка.

При формировании систем управления инвестиционно-строительным процессом необходимо использовать воспроизводственный подход, который подразумевает наличие динамики в характеристиках потребительского спроса – возрастание и трансформацию потребностей. Воспроизводственный подход означает, что необходимо учитывать потребительские требования, которые будут актуальными на момент сдачи объектов в эксплуатацию, а не на начало проектирования. Этот подход является, по сути, реализацией принципа «опережающего отражения», известного в теории конкуренции. В применении воспроизводственного подхода необходимо:

— использование передовых строительных технологий;

— использование прогнозных данных и достижение полного соответствия между архитектурно-проектными и технологическими разработками и положениями генеральных планов развития территориальных образований;

— применение прогрессивных строительных нормативов;

— соблюдение экологических требований;

— использование прогрессивного маркетингового инструментария, направленного на воспроизводство спроса.

Следование положениям воспроизводственного подхода диктует принципиальные изменения в методах управления инвестиционно-строительной деятельностью.

Функциональный подход в управлении инвестиционно-строительной сферой концентрирует внимание на функциональных характеристиках строительных объектов, обеспечиваемых инвестициями. Он рассматривает объект как носителя главных и второстепенных функций. Каждая из функций отражает конкретную потребность, удовлетворяемую с помощью данного объекта. Задача управления в этом случае смыкается с задачей проектировщика: определить оптимальное сочетание функциональных качеств в соответствии с прогнозируемыми условиями потребительского спроса. Применение данного подхода позволяет моделировать параметры объекта на стадии его проектирования. При этом при изменении запросов потребителей требуется изменение важнейших параметров в соответствии с приоритетами, определенными в процессе оптимизации, а в случае невозможности такого изменения – снижение издержек на проведение строительных работ для обеспечения более низкой цены законченного объекта. Сочетание этих мероприятий способно обеспечить рыночную привлекательность объекта в динамичной маркетинговой среде.

Функциональный подход в условиях развивающегося рынка правомерно рассматривать как составляющую маркетингового подхода, охватывающую его созидательную компоненту.

Наиболее полное управленческое воздействие на процесс создания и эксплуатации недвижимости достигается в случае использования градостроительного подхода. Этот подход достаточно традиционен для градостроительной науки последних десятилетий. Он предполагает обязательность учета при строительстве объектов различного назначения многоэлементного комплекса факторов:

— экономических,

— социальных,

— экологических,

— организационных,

— инфраструктурных и др.

Данный подход реализуется с помощью элементов градостроительного регулирования, в частности на основе использования социально-экономи-

ческих моделей развития территориальных образований. К числу таких моделей относятся известные в градостроительной практике стратегические планы развития городов, генеральные планы, непосредственно регламентирующие функционирование инвестиционно-строительной сферы, а также целевые комплексные программы, ориентированные на решение конкретных проблем.

Стратегические или генеральные планы следует рассматривать в качестве основных реализаторов градостроительного подхода. Их отличительной чертой, придающей им реализационную функцию, является наличие инвестиционных подпрограмм, в которых планируются объемы, направления использования, источники и графики поступления инвестиций. При этом рассматриваются все источники инвестиционных средств, которые могут быть задействованы в градостроительной деятельности.

В стратегических или генеральных планах содержатся четко определенные направления развития ИСК. К ним относятся, в частности направления, требующие реализации практически во всех территориальных образованиях Российской Федерации:

1) развитие жилищного строительства, обеспечение максимального ввода жилья и других социальных объектов; использование для этих целей внебюджетных инвестиций;

2) реализация федеральных и региональных программ социально-экономического развития;

3) создание благоприятного инвестиционного климата, обеспечивающего возрастание инвестиционной активности, вовлечение в строительный процесс внебюджетных средств, кредитных ресурсов и частного капитала;

4) освоение новых территорий и создание предпосылок для повышения инвестиционных возможностей городов;

5) увеличение интенсивности использования территорий.

В плановых разработках учитываются и специфические направления градоразвития, обусловленные особенностями социально-экономической и градостроительной ситуации.

Градостроительный подход к управлению инвестиционно-строительной сферой в условиях рыночных отношений приобретает особую значимость. Эта значимость мотивирована следующими обстоятельствами:

— изменчивостью внешних условий и, в первую очередь, потребительской среды, которая характеризуется динамикой предпочтений потребителей (ее количественными и качественными параметрами) и платежеспособных возможностей;

— наличием предпринимательского риска и стремлением бизнес-субъектов ИСК снизить этот риск за счет обеспечения взаимоувязки собственных бизнес-стратегий и стратегий развития территориальных образований, менее динамичных по сути и обеспеченных государственной поддержкой;

— осуществлением единой системы государственного регулирования градостроительной деятельности, которая является как стимулирующим, так и ограничивающим фактором;

— социальной направленностью ИСК, которая увеличивает степень государственного вмешательства в инвестиционно-строительные бизнес-процессы;

— активизацией деятельности общественных организаций, развитием инфраструктуры общественного регулирования и расширением возможностей для ее конструктивного использования как совокупности институтов координации инвестиционно-строительных мероприятий.

При проектировании системы управления в ИСК необходимо учитывать временной фактор. Этой цели служат положения динамического подхода, предполагающего рассмотрение объектов недвижимости в диалектическом развитии. В рамках данного подхода осуществляется ретроспективный анализ рынка недвижимости (за 5–15 лет) и прогнозируются параметры рыночных условий и конкретных объектов недвижимости на достаточно длительную перспективу (15 лет и более). Основным наблюдаемым параметром является уровень цен, динамика которого отражает соотношение спроса и предложения. При использовании динамического подхода можно воспользоваться широко известной циклической структурой развития рынка недвижимости, представленной на Рис. 1.9.

Циклы в развитии рынка недвижимости не совпадают по времени с экономическими циклами (Рис. 1.11): спад на рынке недвижимости предшествует спаду экономики в целом и подъем также наступает раньше. Следовательно, по состоянию рынка недвижимости можно судить о характере и тенденциях в экономике: если на рынке недвижимости ситуация ухудшается, то в скором времени последует ухудшение ситуации и в национальной

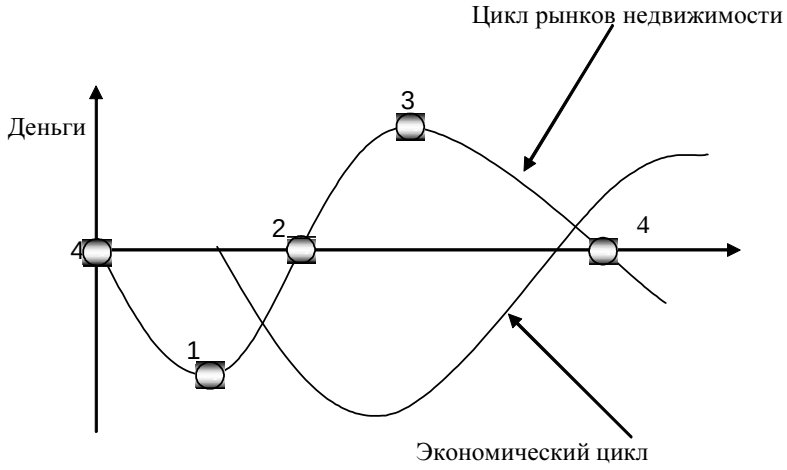


Рис. 1.11. Циклы развития рынка недвижимости

экономике, и наоборот – за подъемом рынка недвижимости, как правило, следует подъем в национальной экономике.

После возрастания спроса на построенные объекты наблюдается поглощение созданных объектов недвижимости (1). Практически отсутствуют предложения новых объектов. Этот цикл определяется ростом прединвестиционных исследований по созданию новых объектов недвижимости. Происходит перестройка на рынке недвижимости (2). В результате повышения спроса на вновь созданные объекты рынок недвижимости достигает апогея (3) и характеризуется ростом цен на объекты недвижимости. Это рынок продавца. Далее происходит перенасыщение рынка объектами недвижимости, наблюдается спад. Количество незанятых объектов стремительно увеличивается, и собственнику объекта недвижимости сложно его продать, цены снижаются. Это рынок покупателя. Возникают излишек строительных мощностей и перепроизводство объектов недвижимости, а строительная деятельность сокращается. Наступает стабилизация (4): спрос и предложение в состоянии равновесия.

Время пребывания товара на рынке формирует одно из его экономических свойств – ликвидность. Высоколиквидные товары могут быстро переходить из натурально-вещественной формы в денежную и наоборот. На рынке жилой недвижимости объекты экспонируются в среднем в течение 1–1,5 месяцев, на рынке коммерческой недвижимости сроки экспонирования достигают 6 месяцев и более, что свидетельствует о низкой ликвидности объектов недвижимости.

На современном этапе развития реформ, когда на ряде рынков (и в первую очередь на инвестиционно-строительном рынке) закончился процесс перехода на новые условия хозяйствования (переходный или транзитивный период) и сложились условия для активного использования рыночных методов управления, появился и ряд новых управленческих проблем, в том числе и проблем методологического характера. Эти проблемы (применительно к ИСК) отражают специфику не только новых хозяйственных условий, но и инвестиционно-строительной сферы как сложного системного образования.

Одной из важнейших проблем, формирующих принципиальные особенности управления в инвестиционно-строительном комплексе, является проблема интеграции, которую можно рассматривать как:

— интеграцию строительного производства и инвестиционной сферы;

— интеграцию функций маркетинга и менеджмента в единой системе управления в ИСК.

Первый способ интеграции следует охарактеризовать как объектную управленческую интеграцию, в ее рамках агрегируются два укрупненных объекта управления – сфера строительного производства и инвестиционная сфера.

Второй способ образует предметную интеграцию. Он охватывает агрегированную совокупность двух предметных областей управления, которые

рассматривают множество методов управления и отношения между этими методами. В научных теориях выделение предметных областей является ключевым для изучения сущностных основ и закономерностей исследуемых явлений. В данном случае в роли такого явления выступает управление в ИСК, адаптирующееся к условиям развивающегося рынка, а предметными областями являются маркетинг (и его методический инструментарий) и менеджмент, обладающие собственными методами и приемами. Важно подчеркнуть, что предметные области изучаемого явления всегда находятся в отношениях единства, но обладают четко выраженными специфическими характеристиками, что позволяет их дифференцировать, не нарушая интеграционного взаимодействия.

Интеграцию системы управления в инвестиционно-строительном комплексе можно выразить схемой, представленной на Рис. 1.12.

Если объектная структуризация процессов интеграции управления ИСК получила отражение в ряде научных публикаций, то предметная интеграция,

Рис. 1.12. Структуризация процесса интеграции системы управления инвестиционно-строительным комплексом

рассматривающая взаимоотношения между различными функциями управления, как правило, остается за пределами исследовательского интереса. В этой связи представляется целесообразным уже на данной стадии исследования очертить ключевые особенности ее составляющих – менеджмента и маркетинга, и обосновать необходимость их взаимосвязанного использования применительно к условиям развивающихся рыночных отношений.

Понятие «менеджмент», как известно, рассматривается теоретиками, аналитиками, практиками как созвучное понятию «управление», применяемому на локальном уровне – уровне хозяйствующего субъекта. Такое разграничение кажется на первый взгляд весьма условным, однако в нем обнаруживается глубокое экономическое содержание, свидетельствующее об иллюзорности условного подхода. Термин «менеджмент» используется в том случае, если объектом его применения является локальный хозяйствующий субъект, а его задачей – управление внутренней средой локального субъекта. На других, более высоких уровнях управления объекты или сферы управленческой деятельности отличаются от тех, что характерны для внутренней среды локального звена, по отношению к ним используется термин «управление». Менеджмент как понятие всегда ориентирован на локальный хозяйствующий субъект, на его внутреннюю структуру.

Связь менеджмента с внутренней средой локальных бизнес-субъектов подчеркивается в ряде научных публикаций новейшего периода. Наибольший интерес представляет сравнительный анализ формулировок, данный в учебнике «Менеджмент» под редакцией В.В. Томилова (см. Табл. 1.15)[30].

Анализируя приведенный терминологический аппарат, нетрудно заметить его четкую направленность на факторы внутренней среды хозяйствующих субъектов и структуру этой среды (отражающую различные способы структуризации).

Предваряет материалы сравнительного анализа различных формулировок определение менеджмента (одно из самых удачных): «Менеджмент – это часть науки управления, охватывающая методологию построения, анализа и реализации управляющих, управляемых и информационных систем на уровне хозяйствующего субъекта, действующего во внешней рыночной среде»[31]. Данная трактовка подчеркивает связь субъекта с внешними средовыми характеристиками, а именно эта связь используется в рамках деятельности, получившей название «маркетинг». Маркетинг (который, как и менеджмент, имеет множество определений) идентифицируется как способ управления рынком и позициями бизнес-субъекта на этом рынке. Маркетинг, в отличие от менеджмента, ориентируется на изучение факторов внешнего окружения и адаптацию к этим факторам в процессе достижения стратегических целей.

---

[30] Менеджмент / Под ред. В.В. Томилова. М.: Юрайт, 2003. С. 13–15.

[31] Менеджмент / Под ред. В.В. Томилова. С. 12.

Таблица 1.15

Формулировки понятия «менеджмент» и их идентификация с элементами внутренней среды хозяйствующего субъекта и сферами управленческой деятельности

№	Формулировка понятия «менеджмент»	Элементы систем, составляющих внутреннюю среду (менеджмент)
1	**2**	**3**
1.	Способ, манера общения с людьми	Управляющая система: методы управления, стили руководства (кадровый менеджмент)
2.	Власть и искусство управления	Управляющая система: стили руководства, методология управления (кадровый и общесистемный менеджмент)
3.	Особого рода умелость и административные навыки	Управляющая система: методы и стили руководства (кадровый менеджмент)
4.	Орган управления, административная единица, аппарат управления	Управляющая система: организационная структура управления (общесистемный и кадровый менеджмент)
5.	Управление производством	Управляющая и управляемая системы (производственный менеджмент)
6.	Совокупность принципов, методов, средств и форм управления производством с целью повышения его эффективности и прибыльности	Управляющая система: методология управления (общесистемный, производственный и финансовый менеджмент)
7.	Интеграционный процесс, с помощью которого профессионально подготовленные специалисты формируют хозяйствующие субъекты и управляют ими на основе постановки целей и разработки способов их достижения	Управляющая и информационная системы: методология и стадии управления, методика разработки и принятия управленческих решений (общесистемный и информационный менеджмент)
8.	Процесс выполнения функций планирования, организации, координирования и активации, с помощью которых менеджеры создают условия для производительного и эффективного труда занятых в хозяйствующем субъекте работников и получения результатов, соответствующих целям	Управляющая система: функции и методология управления, методы управления и стили руководства (общесистемный, функциональный и кадровый менеджмент)
9.	Умение добиваться поставленных целей, направляя труд, интеллект, мотивы поведения людей, работающих в хозяйствующем субъекте	Управляющая система: методология, функции, методы управления (общесистемный и кадровый менеджмент)
10.	Специфический орган современных хозяйствующих субъектов как коммерческих, так и некоммерческих	Управляющая система: организационная структура управления (общесистемный и кадровый менеджмент)

Продолжение таблицы 1.15

1	2	3
11.	Самостоятельная сфера научных знаний, имеющая свой предмет изучения, свои специфические проблемы и подходы к их решению	Управляющая система: теоретические основы и методология управления (общесистемный менеджмент)
12.	Сумма знаний об управлении, представленная в виде концепций, теорий, принципов, способов и форм управления	Управляющая система: методология и теоретические основы управления (общесистемный менеджмент)
13.	Динамичный элемент, поддерживающий жизнеспособность каждого хозяйствующего субъекта	Управляющая и информационная системы (общесистемный и информационный менеджмент)
14.	Особый класс руководителей в индустриальном обществе	Управляющая система: методы управления, стили руководства, организационная структура (кадровый менеджмент)
15.	Самостоятельный вид профессионально осуществляемой деятельности, направленной на достижение хозяйствующим субъектом, действующим в рыночных условиях, намеченных целей на основе рационального использования материальных и трудовых ресурсов	Информационная система, элементы управляющей системы: методология, функции, методы управления, виды информационных систем (общесистемный, кадровый, информационный, маркетинговый менеджмент, управление материально-техническим обеспечением)
16.	Совокупность методов, принципов, средств и форм управления хозяйствующими субъектами с целью повышения эффективности их деятельности	Управляющая и информационная системы (общесистемный, объектный и информационный менеджмент)
17.	Управление формальными и неформальными хозяйствующими субъектами, образующимися и действующими спонтанно на основе личных связей, контактов, приятельских, семейных и других видов отношений	Управляющая и информационная системы: методы управления, виды коммуникативных связей (общесистемный, коммуникативный менеджмент)
18.	Сфера знаний и профессиональной деятельности, направленная на формирование и обеспечение достижения целей хозяйствующего субъекта на основе рационального использования ресурсов	Управляющая система: теоретические основы управления, методология управления (общесистемный и кадровый менеджмент, управление ресурсным обеспечением)
19.	Вид деятельности и процесс принятия управленческих решений	Управляющая система: методы и стадии управления (общесистемный и кадровый менеджмент)

Окончание таблицы 1.15

1	2	3
20.	Всеобщая человеческая деятельность, которая предполагает принятие индивидом ответственности за свою деятельность и сознательные усилия, направленные на достижение определенного результата	Управляющая система: методы управления, стили руководства, методология управления (общесистемный и кадровый менеджмент)
21.	Особая профессия, которая развивается по мере обособления различных элементов процесса труда, когда выполнение отдельных его функций возлагается не на наемных работников, а на собственников предприятия или их агентов	Управляющая система: функции, методы и методология управления, стили руководства (общесистемный и кадровый менеджмент)
22.	Управление социально-экономическими процессами на уровне хозяйствующего субъекта, действующего в рыночных условиях	Управляющая, управляемая и информационная системы (общесистемный, функциональный и объектный менеджмент)
23.	Процесс планирования, организации, мотивации и контроля, необходимый для того, чтобы сформулировать и достичь цели хозяйствующего субъекта	Управляющая система: функции и методология управления (общесистемный и функциональный менеджмент)
24.	Особый вид деятельности, превращающий неорганизованную толпу в эффективную, целенаправленную и производительную группу	Управляющая система: методы управления, стили руководства, методология управления (общесистемный и кадровый менеджмент)
25.	Стимулирующий элемент социальных изменений и пример значительных социальных перемен	Управляющая система: методы управления (кадровый менеджмент)
26.	Определенный тип взаимодействия, существующий между двумя субъектами, один из которых в этом взаимодействии находится в позиции субъекта управления, а второй – объекта управления	Управляющая, информационная и управляемая системы (общесистемный, объектный, информационный менеджмент)

В управленческой науке эпохи рыночных отношений всегда рассматривались маркетинговые аспекты управления. В отечественной и зарубежной научных школах сформировался весомый научно-теоретический, методологический и методический базис маркетинговой парадигмы и способов ее реализации в различных рыночных сферах. Однако остался нерешенным ряд вопросов, например, вопрос о стратегической значимости маркетинга в той или иной сфере деятельности; о его прерогативах и функциях,

дифференцированных в зависимости от условий среды. Изучение этих вопросов приводит некоторых авторов [76, 108, 116] к декларированию нового направления в теории управления, которое соединяет в себе функции менеджмента и маркетинга. Это направление трактуется, как маркетинг-менеджмент.

Появление маркетинг-менеджмента в арсенале управленческих подходов не является случайным. Он приобретает смысл и основания в тех случаях, когда заканчивается этап формирования рынка; активно развиваются рыночные процессы; функционирует институциональная структура рынка; образована конкурентная среда; имеются потребительские контингенты, обладающие достаточным объемом спроса и разнообразными потребностями, а также действует информационно-коммуникационная инфраструктура, способствующая реализации интересов всех участников рынка.

Реальные инвестиционно-строительные комплексы в Российской Федерации и ее регионах представляет собой самостоятельную рыночную сферу, обладающую всеми свойствами развивающегося рынка. Об этом свидетельствуют следующие обстоятельства:

1) устойчивая тенденция к увеличению потребительского спроса на строительные объекты и другие виды строительной продукции;

2) наличие развитой конкурентной среды во всех регионах РФ, в которой присутствуют представители крупного, среднего и малого бизнеса;

3) четкое проявление рыночных закономерностей и в первую очередь зависимости между спросом и предложением, реализующейся с помощью механизма цен;

4) появление разнообразных элементов рыночной инфраструктуры, логическая взаимоувязка и взаимодополняемость этих элементов.

5) активизация в использовании производственных мощностей строительных организаций и их модификации в соответствии с изменением в характеристиках спроса на строительную продукцию;

6) устойчивая тенденция к увеличению качества строительной продукции вслед за увеличением спроса;

7) наличие широкого информационного обеспечения инвестиционно-строительной деятельности;

8) повышение инвестиционной привлекательности строительного производства и как следствие – интенсификация инвестиционных процессов, использование различных источников инвестирования;

9) применение эффективных методов государственного и регионального регулирования инвестиционно-строительной деятельности, сочетание методов активизации спроса и методов активизации предложения;

10) совершенствование нормативно-правового обеспечения инвестиционно-строительной деятельности;

11) развитие предпринимательства в инвестиционно-строительной сфере и формирование предпринимательских сетей на основе рыночных коммуникаций;

12) модернизация системы управления персоналом строительных организаций и других субъектов ИСК и появление специалистов, обладающих знаниями и практическими навыками в области управления производственно-строительными и рыночными процессами;

13) общественное признание социальной значимости инвестиционно-строительной сферы.

Указанные особенности ИСК создают объективные предпосылки для конструктивной трансформации системы управления ИСК и субъектами, функционирующими в пределах этой системы.

Вектор такой трансформации должен быть ориентирован на интеграцию предметной систематизации управления, соединяющей в себе принципы воздействия как на внутреннюю, так и на внешнюю среду, а также на поиск разумных управленческих компромиссов при появлении противоречий между задачами внутреннего и внешнего характера.