

ЛИТЕРАТУРА:

1. Градов, А. П. Экономика предприятия. Стратегический потенциал предприятия: учеб. пособие / А. П. Градов. – СПб.: Изд-во СПбГПУ, 2002. – 85 с.
2. Евсеева, О. А. Проблемы и перспективы развития предприятий малого и среднего бизнеса в условиях информационной экономики / О. А. Евсеева // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2011. – № 1 (14). – С. 74–78.
3. Клементьев, Г. А. Принципы управления финансовой устойчивостью организаций в информационной экономике / Г. А. Клементьев // Научно-технические ведомости СПбГПУ. Сер. Экон. науки. – 2010. – № 6 (112). – С. 114–120.
4. Огорокова, Л. Г. Ресурсный потенциал предприятий / Л. Г. Огорокова. – СПб.: Изд-во СПбГТУ, 2001. – 294 с.
5. Усанов, Г. И. Рыночный потенциал предприятия: диагностика состояния, стратегия адаптации и развития: монография / Г. И. Усанов. – Владивосток: Изд-во Дальневост. ун-та, 2002. – 250 с.
6. Фатхутдинов, Р. А. Управление конкурентоспособностью организации: учебник / Р. А. Фатхутдинов. – М.: Эксмо, 2005. – 542 с.

REFERENCES:

1. Gradov, A. P. Economics of a company. Strategic potential of an enterprise: textbook / A. P. Gradov. – SPb.: Publishing house of Saint Petersburg State University, 2002. – 85 p.
2. Yevseyev, O. A. Issues and prospects of development of small and medium-size businesses in the conditions of information economy / O. A. Yevseyev // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd institute of business. – 2011. – # 1 (14). – P. 74–78.
3. Klementyev, G. A. Principles of management of financial stability of a company in the information economy / G. A. Klementyev // Scientific and technical bulletin of Saint-Petersburg State University. Series: Economic sciences. – 2010. – # 6 (112). – P. 14–120.
4. Okorokova, L. G. Resource potential of enterprises / L. G. Okorokova. – SPb.: Publishing house of Saint-Petersburg State Technical University, 2001. – 294 p.
5. Usanov, G. I. Market potential of an enterprise: diagnostics of conditions, strategy of adaptation and development: monograph / G. I. Usanov. – Vladivostok: Publishing house of the Far East University, 2002. – 250 p.
6. Fathutdinov, R. A. Management of competitiveness of a company: textbook / R. A. Fathutdinov. – M.: Eksmo, 2005. – 542 p.

УДК 658.5
ББК 65. 291.31

Нестеренко Елена Анатольевна,
соискатель кафедры экономики и управления проектами в строительстве
Волгоградского государственного
архитектурно-строительного университета,
г. Волгоград,
e-mail: luna96@yandex.ru

**РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ МЕЖДУ УЧАСТНИКАМИ
ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЦЕССА В СТРОИТЕЛЬСТВЕ**

**RE-STRUCTURING OF RELATIONS BETWEEN PARTICIPANTS
OF INVESTMENT PROCESS IN CONSTRUCTION**

Рассмотрены позиции основных участников инвестиционной сферы, сформировавшиеся в процессе развития рыночных отношений в нашей стране. Выполненное исследование положений, приведенных в законодательных актах, позволило подтвердить состоявшуюся реструктуризацию взаимоотношений между участниками инвестиционного процесса в строительстве. Предложено продолжить проведение реструктуризации в целях развития партнерства. Для этого рекомендуется выполнять реструктуризацию последовательно по

этапам и использовать два вида критериев для выбора будущих партнеров. Первый вид критериев позволит определить способности претендентов к развитию партнерских отношений, а второй – оценить их кадровый, организационный, технический, производственный и финансовый потенциал. Выбор партнеров предлагается осуществлять с помощью группы экспертов.

Positions of the basic participants of the investment sphere created during development of the market relations

in our country have been reviewed. The performed research of the provisions provided in the enactments, has allowed confirming the happened re-structuring of relations between participants of investment process in construction. It has been proposed to continue carrying out of re-structuring with the purpose of partnership development. For this purpose It has been recommended to carry out re-structuring consistently by stages and to use two kinds of criteria for selection of future partners. The first kind of criteria will allow defining abilities of applicants for development of partner relations, and the second - to evaluate their personnel, organizational, technical, production and financial potential. Selection of partners has been proposed to perform by means of a group of experts.

Ключевые слова: реструктуризация, взаимоотношения, участник, инвестиционный процесс, строительство, партнер, претендент, критерий, оценка, эксперт, потенциал.

Keywords: re-structuring, relations, participant, investment process, construction, partner, applicant, criterion, evaluation, expert, potential.

Реструктуризация взаимоотношений между участниками инвестиционного процесса в строительстве очень важна, поскольку ее проведение, связанное, как правило, с изменением условий для ведения бизнеса, позволяет оптимизировать деловое сотрудничество физических и юридических лиц, тем самым создавая основу для успешной реализации инвестиций в производственные сферы экономики и социальную инфраструктуру страны.

В течение последних двух десятилетий одновременно с процессами коренных структурных преобразований, связанных с развитием рыночных отношений, в инвестиционной сфере страны протекали процессы адаптации к ним участников инвестиционного процесса. Это позволило им занять определенные позиции при взаимодействии друг с другом. И как отметил П. Друкер: «выживают только лидеры перемен – те, кто чутко улавливает тенденции изменений и мгновенно приспосабливается к ним, используя себе во благо открывающиеся возможности»¹.

Происходящую в условиях глобальных перемен в экономике страны перестройку взаимоотношений участников инвестиционной сферы между собой и с государством, позволившую им приспособиться к изменениям во внешней среде, открыть для себя новые возможности и добиться законодательного признания сложившейся позиции каждого из участников инвестиционного процесса, можно назвать реструктуризацией.

По мнению большинства отечественных ученых, преобразования, к которым можно применить термин «реструктуризация», рассматриваются применительно к отдельному предприятию, но часть авторов придерживается мнения о возможности и необходимости использования этого термина не только на микроуровне, но и на макроуровне. Так, по мнению О. В. Воробьевой,

«процессы интеграции и глобализации поменяли масштабы реструктуризации и сделали адаптацию главной целью реструктуризации»².

Естественно, что реструктуризация взаимоотношений в инвестиционной сфере страны не проходила по заранее намеченному плану, она стала результатом адаптации к изменившимся экономическим и политическим условиям ведения бизнеса, и тем не менее реструктуризация, по нашему мнению, состоялась. И если какой-то группе участников инвестиционного процесса необходимо оптимизировать их деловое сотрудничество, можно провести реструктуризацию взаимоотношений внутри этой группы по заранее намеченному проекту (плану).

Чтобы представить масштабы и результаты реструктуризации взаимоотношений в инвестиционной сфере страны, рассмотрим, как изменялись роли и функции основных участников инвестиционного процесса в строительстве.

В советский период развития экономики страны за каждым из участников инвестиционного процесса, выполняющим определенную роль в реализации инвестиций, были законодательно закреплены его функции, которые заключались в следующем:

- застройщик самостоятельно (или с помощью заказчика) организует инвестиционный процесс, для этого используются государственные, собственные или заемные средства, оформляет разрешительные документы на строительство объекта, привлекает для разработки проектно-сметной документации генеральную проектную организацию, а для осуществления строительства – генеральную подрядную организацию;

- генеральная проектная организация занимается самостоятельно и/или привлекает субподрядные проектные организации для разработки проектно-сметной документации и осуществляет последующий технический контроль строительства объекта;

- генеральная подрядная организация выполняет основные виды строительно-монтажных работ и привлекает субподрядные организации, поставщиков материально-технических ресурсов и других участников инвестиционного процесса, и, кроме того, в ее обязанности входят взаимосвязь с заказчиками строительной продукции, выбор партнеров и координация их действий.

Главным застройщиком являлось, по существу, государство, поскольку строительство осуществлялось в наибольшем объеме за счет государственных источников финансирования, и даже если использовались собственные средства предприятий, то сами предприятия являлись государственной собственностью. Основная роль в управлении инвестиционным процессом отводилась генеральному подрядчику, исходя из возлагаемой на него ответственности, длительности участия в технологическом процессе, перечня обязанностей в координации действий многочисленных предприятий.

Для подтверждения главенствующей роли генерального подрядчика в тот период времени в управлении

¹ Друкер, П. Ф. Задачи менеджмента в XXI веке: пер. с англ. / П. Ф. Друкер. – М.: Вильямс, 2000. – 258 с.

² Воробьева, О. В. Либерализационная реструктуризация газового комплекса России: тенденции и перспективы / О. В. Воробьева. – Волгоград, 2008. – 350 с.

строительством приведем краткий перечень его обязанностей³:

- обеспечение строительной готовности объекта, конструкций и отдельных видов работ для производства субподрядчиком последующего комплекса работ;
- передача субподрядчику проектно-сметной документации в части выполняемых им работ;
- обеспечение своевременного открытия и непрерывность финансирования работ;
- принятие законченных видов и комплексов работ и их оплата;
- передача субподрядчику оборудования, материалов и изделий, поставка которых возложена на генерального подрядчика (заказчика);
- координация деятельности субподрядчиков, контроль и технический надзор за выполняемыми работами.

Генеральный подрядчик играл важную роль и в выборе инвестиционных проектов для их реализации, поскольку производственные мощности строительных организаций были ограничены и фактически он выбирал и застройщиков. Главенствующая роль в выборе основных участников инвестиционного процесса принадлежала генеральному подрядчику.

Ситуация с распределением ролей и функций участников инвестиционного процесса, а следовательно, и взаимоотношения между ними стали меняться с переходом от государственной к частной форме собственности.

Генеральные подрядчики главенствующую роль в инвестиционном процессе стали утрачивать, поскольку в большинстве регионов страны в 90-х гг. XX в. наблюдался распад строительных трестов, и лицензии на осуществление функций генерального подрядчика получали представители малого бизнеса. Так, например, в Волгоградской области к 2000 г. пятая часть строительных организаций имела лицензии на осуществление функций генерального подрядчика⁴, но большинство из них по численности работников и масштабам деятельности относились к категории «малые» предприятия. Как правило, такие «малые» предприятия не имели лицензии на все выполняемые виды работ субподрядчиками, т. е. не отвечали условиям договора на строительство, определенным Гражданским кодексом РФ. Кроме того, имидж генеральных подрядчиков был утрачен, поскольку нормальной практикой стало выполнение ими же и проектных работ, что увеличивало затраты застройщиков, и создание нового генерального подрядчика на каждый объект строительства с последующей его ликвидацией после окончания строительства, что исключало материальную ответственность за весь комплекс работ.

Постепенно на первый план в инвестиционном процессе стали выдвигаться организации, имеющие собственные источники финансирования и/или способные к концентрации инвестиционных ресурсов и привлечению заемных средств. Именно они приобрели имидж

³ Об утверждении Положения о взаимоотношениях организаций – генеральных подрядчиков с субподрядными организациями: постановление Госстроя СССР № 132, Госплана СССР № 109 от 03.07.1987 // Бюллетень нормативных актов министерств и ведомств СССР. – 1988. – № 2.

⁴ Реестр действующих лицензий на осуществление строительной деятельности. – Волгоград: Лицензионно-экспертный центр строительной деятельности по Волгоградской области, 2001. – 199 с.

организаций, обладающих политическими, экономическими связями и способных нести ответственность за возведение объектов недвижимости. Например, в Волгоградской области к 2000 г. выделились десять организаций, специализирующихся на исполнении функций генерального подрядчика и заказчика одновременно⁵. Появление организаций, специализирующихся только на управлении инвестиционным процессом, предопределило последующую реструктуризацию взаимоотношений между участниками инвестиционного процесса в строительстве. В настоящее время жилищным строительством в Волгоградской области занимаются несколько специализированных организаций, которые являются застройщиками (заказчиками) и исполняют одновременно роль генеральных подрядчиков.

Учитывая ситуацию с изменением взаимоотношений между участниками инвестиционного процесса в строительстве, государство в ряде законодательных актов, оказывающих влияние на осуществление инвестиций, дополнило функции такого участника инвестиционной деятельности, как застройщик, и уточнило права и обязанности других участников инвестиционного процесса.

Для того, чтобы показать результат реструктуризации как сложившуюся практику взаимоотношений между участниками инвестиционной сферы страны, в соответствии с которой были внесены изменения в Градостроительный кодекс РФ⁶, рассмотрим последовательно состав и функции основных участников инвестиционного процесса в строительстве, акцентируя внимание на выделении главенствующей роли застройщиков в возведении объектов недвижимости.

В настоящее время основных участников инвестиционного процесса с учетом внесенных изменений в Градостроительный кодекс РФ⁷ рекомендуется называть следующим образом: инвестор; застройщик; заказчик; лицо, выполняющее инженерные изыскания; лицо, осуществляющее подготовку проектной документации (ранее – проектировщик); лицо, осуществляющее строительство (ранее – подрядчик).

В соответствии со ст. 4 п. 2 ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений»⁸ инвесторами могут быть физические и юридические лица, создаваемые на основе договора о совместной деятельности и не имеющие статуса юридического лица, объединения юридических лиц, государственные органы, органы местного самоуправления. Основной функцией инвесторов является осуществление капитальных вложений с использованием собственных и (или) привлеченных средств.

Согласно определению, приведенному в гл 1. ст. 1 п. 16 Градостроительного кодекса РФ⁹, застройщик – это

⁵ См.: Там же.

⁶ Градостроительный кодекс Российской Федерации от 29.12.2004 № 190-ФЗ: принят ГД ФС РФ 22.12.2004 (ред. от 29.11.2010) // Собрание законодательства РФ. – 2005. – № 1 (Ч. 1). – Ст. 16.

⁷ См.: Там же.

⁸ Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений: федер. закон РФ от 25.02.1999 № 39-ФЗ (ред. от 23.07.2010) // Собрание законодательства РФ. – 1999. – № 9. – Ст. 1096.

⁹ Градостроительный кодекс Российской Федерации от 29.12.2004 № 190-ФЗ: принят ГД ФС РФ 22.12.2004 (ред. от 29.11.2010) // Собрание законодательства РФ. – 2005. – № 1 (Ч. 1). – Ст. 16.

физическое или юридическое лицо, обеспечивающее на принадлежащем ему земельном участке строительство, реконструкцию, капитальный ремонт объектов капитального строительства, а также выполнение инженерных изысканий, подготовку проектной документации для их строительства, реконструкции, капитального ремонта.

Однако в ст. 2 п. 1 ФЗ «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости»¹⁰ указывается, что застройщиком может являться только юридическое лицо, независимо от его организационно-правовой формы, имеющее в собственности или на праве аренды (субаренды) земельный участок и привлекающее денежные средства участников долевого строительства для строительства на этом земельном участке многоквартирных домов и (или) иных объектов недвижимости, за исключением объектов производственного назначения, на основании полученного разрешения на строительство.

Таким образом, можно сделать вывод, что в ФЗ «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости»¹¹ сужается определение термина «застройщик» для тех лиц, которые решили заниматься долевым строительством многоквартирных домов. В соответствии с этим законом из числа возможных застройщиков исключаются индивидуальные предприниматели и физические лица. Кроме того, отдельным постановлением Правительства РФ¹² в дополнение к ст. 23 ФЗ «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости»¹³ предписано, что застройщик должен обладать достаточными финансовыми ресурсами, чтобы обеспечить нормальную финансовую устойчивость своей деятельности.

Следовательно, к позиционированию участника инвестиционного процесса в роли застройщика, осуществляющего долевое строительство многоквартирных домов, предъявляются особые требования, а именно:

- юридическое оформление своей деятельности;
- наличие разрешения на строительство;
- предоставление проектной декларации в федеральную регистрационную службу, а также любому заинтересованному лицу для ознакомления или ее опубликование в средствах массовой информации в случае привлечения денежных средств с помощью рекламы;
- осуществление государственной регистрации права собственности застройщика или договора аренды земельного участка для строительства;

¹⁰ Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации: федер. закон РФ от 30.12.2004 № 214-ФЗ (ред. от 17.06.2010) // Собрание законодательства РФ. – 2005. – № 1 (Ч. 1). – Ст. 40.

¹¹ См.: Там же.

¹² О нормативах оценки финансовой устойчивости деятельности застройщика: постановление Правительства РФ от 21.04.2006 № 233 (ред. от 16.01.2007) // Собрание законодательства РФ. – 2006. – № 18. – Ст. 2001.

¹³ Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации: федер. закон РФ от 30.12.2004 № 214-ФЗ (ред. от 17.06.2010) // Собрание законодательства РФ. – 2005. – № 1 (Ч. 1). – Ст. 40.

– соблюдение определенного размера собственных денежных средств и др.

Далее рассмотрим роль и функции следующего участника инвестиционного процесса в строительстве – заказчика. В соответствии со ст. 4 п. 3 ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений»¹⁴ заказчиками являются уполномоченные инвесторами физические и юридические лица, которые реализуют инвестиционные проекты. Заказчиками могут быть инвесторы. Заказчик, не являющийся инвестором, наделяется правами владения, пользования и распоряжения капитальными вложениями на период и в пределах полномочий, которые установлены договором и (или) государственным контрактом.

Следует отметить, что определение термина «заказчик» по ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений»¹⁵ совпадает с определением термина «застройщик» по Градостроительному кодексу РФ¹⁶ и частично совпадает с определением термина «застройщик», приведенным в ФЗ «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости»¹⁷. Однако в ст. 3 ФЗ «Об архитектурной деятельности в Российской Федерации»¹⁸ оба термина объединены и указано, что заказчиком (застройщиком) может являться гражданин или юридическое лицо, имеющие намерение осуществить строительство, реконструкцию архитектурного объекта.

На основе проведенного исследования можно сделать вывод, что определения понятий «заказчик», «застройщик» и «заказчик-застройщик», представленные в нескольких законодательных актах, отражают особенности отношений между участниками инвестиционного процесса в строительстве, присущие требованиям конкретного законодательного акта. В общих чертах данные понятия являются в основном тождественными, поскольку для подобных участников инвестиционного процесса отводится роль исполнения основной функции – управление процессом создания объекта недвижимости.

В соответствии со ст. 47 п. 3 Градостроительного кодекса РФ¹⁹ вводится новое определение одного из участников инвестиционного процесса в строительстве, а именно лица, выполняющего инженерные изыскания, которым может быть застройщик либо привлекаемое на

¹⁴ Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений: федер. закон РФ от 25.02.1999 № 39-ФЗ (ред. от 23.07.2010) // Собрание законодательства РФ. – 1999. – № 9. – Ст. 1096.

¹⁵ См.: Там же.

¹⁶ Градостроительный кодекс Российской Федерации от 29.12.2004 № 190-ФЗ: принят ГД ФС РФ 22.12.2004 (ред. от 29.11.2010) // Собрание законодательства РФ. – 2005. – № 1 (Ч. 1). – Ст. 16.

¹⁷ Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации: федер. закон РФ от 30.12.2004 № 214-ФЗ (ред. от 17.06.2010) // Собрание законодательства РФ. – 2005. – № 1 (Ч. 1). – Ст. 40.

¹⁸ Об архитектурной деятельности в Российской Федерации: федер. закон РФ от 17.11.1995 № 169-ФЗ (ред. от 30.12.2008) // Собрание законодательства РФ. – 1995. – № 47. – Ст. 4473.

¹⁹ Градостроительный кодекс Российской Федерации от 29.12.2004 № 190-ФЗ: принят ГД ФС РФ 22.12.2004 (ред. от 29.11.2010) // Собрание законодательства РФ. – 2005. – № 1 (Ч. 1). – Ст. 16.

основании договора застройщиком или уполномоченным им лицом (заказчик) физическое или юридическое лицо.

Другого участника инвестиционного процесса в строительстве в соответствии с внесенными изменениями в Градостроительный кодекс РФ²⁰ следует называть не проектировщик, как это было ранее, а *лицо, осуществляющее подготовку проектной документации*. Им в соответствии со ст. 48 Градостроительного кодекса РФ²¹ может являться *застройщик* либо привлекаемое застройщиком или заказчиком на основании договора физическое или юридическое лицо. Это лицо организует и координирует работы по подготовке проектной документации, несет ответственность за ее качество и соответствие требованиям технических регламентов.

Изменено название и следующих участников инвестиционного процесса в строительстве, а именно генерального подрядчика и субподрядчика. Согласно ст. 52 п. 3 Градостроительного кодекса РФ²² *лицом, осуществляющим строительство*, может являться *застройщик* либо привлекаемое застройщиком или заказчиком на основании договора физическое или юридическое лицо. Это лицо организует и координирует работы по строительству, реконструкции, капитальному ремонту объекта капитального строительства, обеспечивает соблюдение требований проектной документации, технических регламентов, техники безопасности в процессе указанных работ и несет ответственность за качество выполненных работ и их соответствие требованиям проектной документации. Лицо, осуществляющее строительство, вправе выполнять определенные виды работ по строительству, реконструкции, капитальному ремонту объекта капитального строительства самостоятельно и (или) с привлечением других соответствующих лиц (ранее субподрядчик).

Заметим, что в соответствии со ст. 4 п. 4 ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений»²³ *подрядчики* – это физические и юридические лица, которые выполняют работы по договору подряда и (или) государственному или муниципальному контракту, заключаемому с заказчиками, что не противоречит определению лица, осуществляющего строительство по Градостроительному кодексу РФ²⁴. Но ни в том, ни в другом законодательном акте не упоминается термин «генеральный подрядчик». Однако в новой редакции перечня видов работ, которые оказывают влияние на безопасность объектов капитального строительства, утвержденного Министерством регионального развития РФ²⁵, данный термин упоминается. В данном приказе

указано, что допуск к работам на исполнение функций генерального подрядчика может быть выдан только юридическому лицу или индивидуальному предпринимателю и отдельно по назначению объектов строительства (промышленное, транспортное, жилищно-гражданское и др.). Дополнительно отметим, что все лица, выполняющие инженерные изыскания, осуществляющие подготовку проектной документации и строительство, должны иметь свидетельства о допуске к отдельным видам работ, которые оказывают влияние на безопасность объектов капитального строительства, выдаваемые саморегулируемыми организациями²⁶.

Из вышепредставленных функций основных участников инвестиционного процесса в строительстве, приведенных в разных законодательных актах, можно сделать вывод о переходе главенствующей роли в инвестиционном процессе от генерального подрядчика к застройщику, поскольку он вправе выполнять инженерные изыскания, осуществлять подготовку проектной документации и организовывать строительство следующими способами:

1. С привлечением специализированного заказчика, который заключает договоры с поставщиками на поставку оборудования и стройматериалов, а также с лицом, осуществляющим строительство объекта недвижимости, ведет учет капитальных затрат, связанных со строительством, готовит построенный объект к вводу в эксплуатацию.

2. Без привлечения специализированного заказчика, самостоятельно выполняя его функции.

3. Без привлечения третьих лиц, самостоятельно выполняя функции заказчика и лица, осуществляющего строительство в соответствии с ст. 52 Градостроительного кодекса РФ²⁷.

Подробное рассмотрение ролей и функций участников инвестиционного процесса в строительстве связано с подтверждением состоявшейся реструктуризации взаимоотношений в инвестиционной сфере страны и необходимостью дальнейшего пересмотра их отношений с целью развития партнерства.

Расширение прав одного из участников инвестиционной деятельности предопределяет возможности реструктуризации взаимоотношений с выделением главенствующей роли застройщика, который несет основную ответственность за строительство объекта недвижимости и, следовательно, вправе подбирать новых претендентов на участие в инвестиционном проекте, пересматривать давние договорные отношения.

Проведение реструктуризации взаимоотношений между участниками инвестиционного процесса в строительстве должно быть направлено на развитие партнерства и осуществляться последовательно по этапам:

– выбор участников инвестиционного процесса исходя из их роли, функций, специализации, значимости

тельства, которые оказывают влияние на безопасность объектов капитального строительства: приказ Минрегиона РФ от 30.12.2009 № 624 (ред. от 23.06.2010) (Зарегистрировано в Минюсте РФ 15.04.2010 № 16902) // Российская газета. – 2010. – 26 апр.

²⁶ См.: Там же.

²⁷ Градостроительный кодекс Российской Федерации от 29.12.2004 № 190-ФЗ: принят ГД ФС РФ 22.12.2004 (ред. от 29.11.2010) // Собрание законодательства РФ. – 2005. – № 1 (Ч. 1). – Ст. 16.

²⁰ Градостроительный кодекс Российской Федерации от 29.12.2004 № 190-ФЗ: принят ГД ФС РФ 22.12.2004 (ред. от 29.11.2010) // Собрание законодательства РФ. – 2005. – № 1 (Ч. 1). – Ст. 16.

²¹ См.: Там же.

²² См.: Там же.

²³ Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений: федер. закон РФ от 25.02.1999 № 39-ФЗ (ред. от 23.07.2010) // Собрание законодательства РФ. – 1999. – № 9. – Ст. 1096.

²⁴ Градостроительный кодекс Российской Федерации от 29.12.2004 № 190-ФЗ: принят ГД ФС РФ 22.12.2004 (ред. от 29.11.2010) // Собрание законодательства РФ. – 2005. – № 1 (Ч. 1). – Ст. 16.

²⁵ Об утверждении Перечня видов работ по инженерным изысканиям, по подготовке проектной документации, по строительству, реконструкции, капитальному ремонту объектов капитального строи-

в технологическом процессе и с учетом различных критериев;

– формирование отношения сотрудничества между высшими менеджерами каждого участника инвестиционного процесса;

– установление механизма контроля при разрешении проблем, непрерывное усовершенствование деловых связей, совместная оценка процесса развития партнерства;

– оценка успеха или неудач деловых отношений после завершения совместного инвестиционного проекта;

– принятие решения по продолжению деловой связи и дальнейшему развитию партнерства или отказу от сотрудничества с определенным участником инвестиционного процесса.

Наиболее сложной задачей является разработка методологии выбора участников инвестиционного процесса и построения партнерских отношений. Поскольку редко публикуются материалы, где бы анализировалась система партнерских отношений в бизнесе или предлагались бы какие-либо конкретные методики выбора будущих партнеров и формирования их отношений, то в данной работе на основе обобщения публикаций²⁸ сделана попытка систематизации критериев отбора более эффективных вариантов деловых связей. Предлагается использовать два вида критериев. Первый вид критериев позволит застройщику определить способность претендента к достижению необходимых результатов при взаимодействии с другими участниками инвестиционной деятельности (к развитию партнерства), а второй – оценить каждого претендента по показателям, отражающим его кадровый, организационный, технический, производственный и финансовый потенциал.

Так, оценка способности участников инвестиционного процесса к развитию партнерства может быть выполнена с использованием следующих критериев:

– долговечность – определяется по времени взаимодействия с участником инвестиционного процесса и частоте повторяемости связей;

– степень взаимодействия – отражает наличие деловой связи в нескольких видах деятельности;

– привилегированность – оцениваются объемы подрядных работ и интенсивность взаимодействия партнеров, оперативность реагирования на возникающие проблемы, степень гибкости условий договоров и жесткости требований партнеров, инвестиции в бизнес партнера;

– надежность участников инвестиционного процесса – оценивается способность реализации делового сотрудничества при определенных условиях внешней среды, а также такие параметры партнера, как его деловая репутация, способность точно и вовремя выполнять взятые на себя обязательства и т. д.;

– координация взаимных интересов участников инвестиционного процесса – оценивается возможность корректировки договорных отношений в связи с запросом одного из партнеров или из-за изменения экономической ситуации;

– уровень организационного взаимодействия с партнерами – определяется способность партнеров планировать и контролировать общие бизнес-процессы;

– динамика – выявляется возможность расширения сфер взаимодействия с одними и теми же партнерами или отказ от прежних партнеров и поиск новых;

– эффективность – исследуется способность каждого из партнеров непрерывно, успешно и динамично развиваться и добиваться наивысших результатов бизнеса в целом;

– взаимозависимость – оценивается рынок подрядных работ и определяется количество альтернативных участников инвестиционного процесса;

– степень неформальности отношений – выявляется наличие взаимного доверия и лояльности;

– разделение рисков – определяется степень удовлетворения условий договоров по разделению рисков между участниками инвестиционного процесса;

– наличие неформальных связей с представителями властных структур – оценивается возможность получения государственной помощи и государственных заказов;

– уровень стандартизации взаимоотношений – выясняется, является ли заключение договоров рутинным процессом или предметом переговоров;

– наличие политических связей – выявляются возможности использования налоговых льгот, инвестиционных кредитов и др.

Для выполнения оценки участников инвестиционного процесса по представленным выше критериям предлагается застройщику как лицу, выполняющему главенствующую роль в возведении объекта недвижимости, организовать работу экспертов, которые будут рассматривать претендентов на участие в инвестиционном проекте по отдельным группам в зависимости от роли, функций, специализации и др.

Экспертами в процессе оценки конкретного претендента по определенному критерию присваивается балл, затем баллы суммируются и делятся на число используемых для экспертизы критериев, после производится расчет средней оценки экспертов по каждому претенденту. Средняя оценка экспертов может дать представление о способности конкретного участника инвестиционного процесса к развитию партнерства.

Выбор партнеров с использованием второго вида критериев предполагает выполнение расчета интегрального показателя, который характеризует кадровый, организационный, технический, производственный и финансовый потенциал по каждому из претендентов на участие в реализации инвестиционного проекта:

$$O^i = k_1^i Пк + k_2^i По + k_3^i Пт + k_4^i Пн + k_5^i Пф,$$

где O^i – интегральный показатель i -го претендента на участие в реализации инвестиционного проекта;

²⁸ См.: Исаева, Е. Основные направления исследования эффективных партнерских отношений / Е. Исаева // Маркетинг. – 2010. – № 3 (112). – С. 39–51; Гаврилов, И. А. Оценка уровня партнерских связей как одного из факторов конкурентоспособности организации / И. А. Гаврилов // Менеджмент в России и за рубежом. – 2009. – № 3. – С. 77–86; Бучнев, О. А. Эффективное партнерство – учет экономических интересов / О. А. Бучнев, И. П. Шабалов // Газовая промышленность. – 2007. – № 1. – С. 12–15; Силакова, В. В. Инновационное развитие на основе партнерства предприятий и научных организаций / В. В. Силакова // Менеджмент в России и за рубежом. – 2010. – № 1. – С. 68–73.

k_j^i – значимость j -го потенциала в модели интегральной оценки i -го претендента на участие в реализации инвестиционного проекта;

$Пк, По, Пт, Пн, Пф$ – соотношение кадрового, организационного, технического, производственного, финансового потенциала i -го претендента и эталонного значения показателя, характеризующего j -й потенциал.

В качестве эталонных значений принимаются среднеотраслевые, нормативные или наилучшие значения показателей в исследуемой группе претендентов. Претенденты подразделяются по группам исходя из их позиций в инвестиционном процессе. Значимость j -го потенциала для каждой группы претендентов не должна быть одинаковой, и ее предлагается формировать с учетом роли, функций, специализации в технологическом процессе участников инвестиционного процесса. Каждый j -й потенциал может быть представлен экономическим показателем, в наибольшей степени характеризующим возможности претендента.

Предлагаемые способы оценки участников инвестиционного процесса позволят застройщику рассмотреть несколько претендентов по системе критериев и выбрать наиболее эффективный вариант деловых связей.

Рассмотрение существующих деловых связей, выполнение оценки будущих партнеров с учетом предлагаемой системы критериев и развитие взаимоотношений между участниками инвестиционного процесса по разработанным этапам реструктуризации приведет к развитию партнерства.

В заключение следует отметить, что в процессе адаптации основных участников инвестиционного процесса в строительстве к проведенным в нашей стране реформам была осуществлена масштабная реструктуризация взаимоотношений в инвестиционной сфере страны в целом. На нынешней стадии развития взаимоотношений между участниками инвестиционного процесса также требуется проведение реструктуризации, но она должна быть направлена не на распределение ролей и функций, а на развитие партнерства, что позволит им обеспечить долговременность, качество, надежность и интенсивность делового сотрудничества. И, в конечном счете, реструктуризация взаимоотношений между участниками инвестиционного процесса позволит увеличить объемы осваиваемых прямых инвестиций.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Алхазов, Ш. Т. Методические подходы к оценке ресурсного потенциала предприятий и отраслей региона / Ш. Т. Алхазов // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2011. – № 1 (14). – С. 96–105.
2. Бучнев, О. А. Эффективное партнерство – учет экономических интересов / О. А. Бучнев, И. П. Шабалов // Газовая промышленность. – 2007. – № 1. – С. 12–15.
3. Воробьева, О. В. Либерализационная реструктуризация газового комплекса России: тенденции и перспективы / О. В. Воробьева. – Волгоград, 2008. – 350 с.
4. Гаврилов, И. А. Оценка уровня партнерских связей как одного из факторов конкурентоспособности организации / И. А. Гаврилов, Н. С. Иващенко // Менеджмент в России и за рубежом. – 2009. – № 3. – С. 77–86.
5. Градостроительный кодекс Российской Федерации от 29.12.2004 № 190-ФЗ: принят ГД ФС РФ 22.12.2004 (ред. от 29.11.2010) // Собрание законодательства РФ. – 2005. – № 1 (Ч. 1). – Ст. 16.
6. Друкер, П. Ф. Задачи менеджмента в XXI веке: пер. с англ. / П. Ф. Друкер. – М.: Вильямс, 2000. – 258 с.
7. Исаева, Е. Основные направления исследования эффективных партнерских отношений / Е. Исаева // Маркетинг. – 2010. – № 3 (112). – С. 39–51.
8. Копылов, А. М. Реструктуризация как основа повышения инвестиционной привлекательности и конкурентоспособности промышленных предприятий / А. М. Копылов // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2010. – № 2 (12). – С. 93–97.
9. Набиев, Р. А. Развитие информационной инфраструктуры поддержки предпринимательства как эффективное средство снижения транзакционных издержек / Р. А. Набиев, В. В. Зверев // Бизнес. Образование. Право. Вестник Волгоградского института бизнеса. – 2011. – № 1 (14). – С. 133–136.
10. О нормативах оценки финансовой устойчивости деятельности застройщика: постановление Правительства РФ от 21.04.2006 № 233 (ред. от 16.01.2007) // Собрание законодательства РФ. – 2006. – № 18. – Ст. 2001.
11. Об архитектурной деятельности в Российской Федерации: федер. закон РФ от 17.11.1995 № 169-ФЗ (ред. от 30.12.2008) // Собрание законодательства РФ. – 1995. – № 47. – Ст. 4473
12. Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений: федер. закон РФ от 25.02.1999 № 39-ФЗ (ред. от 23.07.2010) // Собрание законодательства РФ. – 1999. – № 9. – Ст. 1096.
13. Об утверждении Перечня видов работ по инженерным изысканиям, по подготовке проектной документации, по строительству, реконструкции, капитальному ремонту объектов капитального строительства, которые оказывают влияние на безопасность объектов капитального строительства: приказ Минрегиона РФ от 30.12.2009 № 624 (ред. от 23.06.2010) (зарегистрировано в Минюсте РФ 15.04.2010 № 16902) // Российская газета. – 2010. – 26 апр.
14. Об утверждении Положения о взаимоотношениях организаций – генеральных подрядчиков с субподрядными организациями: постановление Госстроя СССР № 132, Госплана СССР № 109 от 03.07.1987 // Бюллетень нормативных актов министерств и ведомств СССР. – 1988. – № 2.

15. Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации: федер. закон РФ от 30.12.2004 № 214-ФЗ (ред. от 17.06.2010) // Собрание законодательства РФ. – 2005. – № 1 (Ч. 1). – Ст. 40.

16. Реестр действующих лицензий на осуществление строительной деятельности. – Волгоград: Лицензионно-экспертный центр строительной деятельности по Волгоградской области, 2001. – 199 с.

17. Силакова, В. В. Инновационное развитие на основе партнерства предприятий и научных организаций / В. В. Силакова // Менеджмент в России и за рубежом. – 2010. – № 1. – С. 68–73.

REFERENCES:

1. Alkhazov, Sh. T. Methodical approaches to evaluation of resource potential of the regional enterprises and branches of industry / Sh. T. Alkhazov // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd institute of business. – 2011. – # 1 (14). – P. 96–105.

2. Buchnev, O. A. Effective partnership – the account of economic interests / O. A. Buchnev, I. P. Shabalov // Gas industry. – 2007. – # 1. – P. 12–15.

3. Vorobyeva, O. V. Liberalized re-structuring of the gas complex of Russia: tendencies and prospects / O. V. Vorobyeva. – Volgograd, 2008. – 350 p.

4. Gavrilov, I. A. Evaluation of the level of partner relations as one of the factors of competitiveness of organizations / I. A. Gavrilov, N. S. Ivashchenko // Management in Russia and abroad. – 2009. – # 3. – P. 77–86.

5. The town-planning code of the Russian Federation as of 12/29/2004 # 190-FZ: approved by the State Duma of the Federal Assembly of the Russian Federation on 12/22/2004 (revisions as of 11/29/2010) // Collection of the legislation of the Russian Federation. – 2005. – # 1 (Part 1). – Article 16.

6. Druker, P. F. Issues of management in the XXI century: translation from English / P. F. Druker. – M.: William, 2000. – 258 p.

7. Isaeva, E. Major directions of examination of effective partner relations / E. Isaeva // Marketing. – 2010. – # 3 (112). – P. 39–51.

8. Kopylov, A. M. Restructuring as the basis of increasing investment attractiveness and competitiveness of industrial enterprises / A. M. Kopylov // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd institute of business. – 2010. – # 2 (12). – P. 93–97.

9. Nabiev, R. A. Development of information infrastructure of support of business as an effective means for reduction of transaction costs / R. A. Nabiev, V. V. Zverev // Business. Education. Law. Bulletin of the Volgograd institute of business. – 2011. – # 1 (14). – P. 133–136.

10. Regarding norms of evaluation of financial stability of developer activities: decree of the Government of the Russian Federation as of 4.21.2006 # 233 (revisions as of 1/16/2007) // Collection of the legislation of the Russian Federation. – 2006. – # 18. – Article 2001.

11. Regarding architectural activity in the Russian Federation: federal law of the Russian Federation as of 17.11.1995 # 169-FZ (revision as of 30.12.2008) // Collection of the legislation of the Russian Federation. – 1995. – # 47. – Article 4473.

12. Regarding investment activity in the Russian Federation that performed in the form of capital investments: federal law of the Russian Federation as of 25.02.1999 # 39-FZ (revision as of 23.07.2010) // Collection of the legislation of the Russian Federation. – 1999. – # 9. – Article 1096.

13. Regarding approval of the list of activities for engineering surveys, for development of design documentation, for construction, reconstruction, overhaul of the facilities of capital construction that affect the safety of the facilities of capital construction: the order of the Ministry of regions of the Russian Federation as of 30.12.2009 # 624 (revision as of 23.06.2010) (registered by the Ministry of Justice of the Russian Federation on 15.04.2010 # 16902) // Russian newspaper. – 2010. – April 26.

14. Regarding the approval of the Provisions on the relations between the organizations – general contractors with subcontractors: the decree of Gosstroy of the USSR # 132, the State Planning Committee of the USSR # 109 as of 03.07.1987 // Bulletin of enactments of the ministries and departments of the USSR. – 1988. – # 2.

15. Regarding participation in the sharing construction of multiple dwellings and other objects of real estate, and revisions of some enactments of the Russian Federation: federal law of the Russian Federation as of 12.30.2004 # 214-FZ (revision as of 6.17.2010) // Collection of the legislation of the Russian Federation. – 2005. – # 1 (part 1). – Article 40.

16. The register of operating licenses for implementation of construction activity. – Volgograd: The licensing and expert center of construction activity of Volgograd region, 2001. – 199 p.

17. Silakova, V. V. Innovative development on the basis of partnership of enterprises and scientific companies / V. V. Silakova // Management in Russia and abroad. – 2010. – # 1. – P. 68–73.