

7-я Международная конференция «Современные проблемы архитектуры и строительства»

Инициатор проведения: Национальный университет архитектуры и строительство Армении (Армения), Университет Флоренции (Италия), Университет Пекина гражданского строительства и архитектуры (Китай), Технологический университет Ченстохова (Польша), Санкт-петербургский государственный университет архитектуры и гражданского строительства (Россия), VSB – технический университет Остравы (Чешская Республика). г. Флоренция, Италия. 19-21 ноября 2015 г.

На английском языке:

IMPLEMENTATION OF DEVELOPMENT FUNCTION OF BUSINESS ENTITY IN INVESTMENT AND CONSTRUCTION CYCLE

Anatoliy Asaul; Sergey Ivanov;

Saint Petersburg State University of Architecture and Civil Engineering; Saint Petersburg State University of Architecture and Civil Engineering

Keywords

Entrepreneurship, Development, Transactioncosts.

ABSTRACT

Modern definitions of “development” are analysed. Three marketing situations related to initiation and implementation of development services are synthesized in classification development of the institution of a regional investment and construction complex (ISC). The definition of a developer as an ISC institution, integrated into all stages of the investment and construction cycle, based on its primary competence is given. Considering development as an integrated management function of the investment and construction cycle, aimed at reducing transaction costs, the authors logically pass to the synthesis of theoretical principles of its implementation. In this context, the essence and nature of development as institutional, economic and entrepreneurial activity are defined. Ideas about the essence of a function (“development”) and its bearer — a subject (“developer”) are elaborated, which are a theoretical foundation, on which arguments on the organizational and economic principles of its integration into the investment and construction cycle may be based. Amplification of concepts of development as a form of economic and business practice is logical in the context of its operational and management functions analysis in the investment and construction cycle and their cost-economic parameters.

1. INTRODUCTION

Integration of subjects of investment and construction activities in the international capital markets indirectly through a business entity, it is positioned as "developers". What meets the established international practice, identifying the leaders of investment and construction activities, "general managers» («general manager» - Hillebrandt P. (Hillebrandt, P., 2000.) process, "... the transformation of investment capital in real estate» (McCaffer R., Harris F. (McCaffer, R., Harris, F., 1989). In the Russian practice of investment and construction activities "development" also emerged, on the one hand, positioned as an offer on the market, on the other hand, as an expression of a request from consumers - portfolio of interests. (Panibratov, Ju. , A. Larionov, 2013). Formation of development as a new type of market services in today's regional investment and building complex (ISC) noted by many scientists and experts (see. eg, (Asaul A.N. Asaul N.A., Alekseev A.A., Lobanov A.V., 2009)). Only one can distinguish Petersburg ISK more than 30 organizations that position themselves as "professional developer organization."

2. BACKGROUND

Objectively observed the process of integration into the regional development of the Russian Federation SUIT (2003-2013 years) of course, did not go unnoticed scientists. Understanding the function of development in the development of investment and construction activities in Russia can be traced in many works, but, despite the relatively high number of publications, scientific discussion about the content of the institutional development as a function of the regional action is not completed. Nature development is understood as a function of ambiguously. Thus, a number of scholars (see. Eg, (Sevek V.K., 2013)), under development to mean the capital market, reflecting on the investment and construction cycle as an integrated system. As the allocation of the financial management function in the traditional, unchanged on the institutional form of investment and construction cycle is understood in (Eršova, S., K. Malinina, 2013). The authors of (Smirnov, E.B., Fedoseev I.V., 2013) are inclined to the view of the real estate development as an organizational form of integration of investment and construction holdings, and in (Tokunova, G., 2013) proposed their understanding of marketing as a form of positioning in the market of construction services. There is also a developers point of view on how business entities specializing in the real estate market (Grahov V.P.) It can be seen, and other points of view on development, each of which, on the one hand, explains one aspect of its operation, and, on the other hand, does not give an integral answer on its nature. It is therefore necessary to develop a picture of the genesis of this institutional form, formalizing an appropriate definition. To solve the problem analyzed the most famous definitions of development are considered forms of implementing the classification function and evolution of concepts of marketing situations that trigger in real estate development investment and construction cycle. The totality of these solutions has allowed to formulate a definition of scientific development, expressing the nature of the function:

- Understanding of the function as the operational development of the marketing concept developer and manager of real estate investment is lost with respect to the current stage of development of Russian regional ISC;
- Foreign authors in agreement in defining the conceptual core of development: the conversion of investment capital in real estate and related administrative processes;
- Most of the "deployed" definitions have a process Defining the nature of a number of definitions simply list operations attributable to the developer within the investment and construction cycle. That is, this does not represent Defining the nature of the object.

The results allow to conclude that foreign authors are given only conceptual vision function, Russian - either localized to the level of a single operating functions (marketing, investments), or use the transfer operations attributable to the studied function. Certainly, we can agree with many of the existing conceptual and process interpretations, in particular, we share the position Helebrandt P. (Hillebrandt, P., 2000.) on the innovative development of the territory or property. But we do not see an objective definition of development, which could form the basis for a theoretical description of the business and organizational principles of its economic behavior.

On the other hand, generalized conceptual definition in foreign sources is complemented by the current classification of development organizations. The implication is that "... the diversity of developer contracts is not possible to localize it as a media unit process» (Wolford W., 2012 (Wolford, W. 2012)). The classification is based on a criterion for investment capital developer that defines two types of organizations. "The speculative developer" (English. - Speculative development) - the organization, post their own money in real estate (a subgroup released "Real Estate Development") or land (allocated subgroup of "land development"). And the "fi-development" (eng. - Fee development) developer for a fee, not participating in its capital project, and is performed in relation to a management function. In Western countries (US, Western Europe) called types of development are equal to 50% to 50% prevalence (Walsh, K., Sawhney, A., 2002). However, in 2000 Gruneberg SL and Ive G.J. questioned the principle of determining the nature of the real estate development company, the evolution of their functions on the basis of "... the sources of investment capital for construction projects" (Gruneberg, SL, Ive, GJ, 2000). We also share this doubt: in the surveyed organizations, domestic real estate management functions in relation to the investment and construction cycle is not associated with the presence in the subject of business investment asset. It is significant that as investors considered legal entities and individuals, as well as shareholders (residential properties). In any case, the general function of the developer is determined by money management within the investment and construction cycle, and not the management of assets owned.

3. METHODS

The methodological basis of the study of this work was the work of foreign and domestic economists who study the problems of institutional development of the regional CSI and the results of the research schools of St. Petersburg Architectural University: "Methodological problems of the effectiveness of investment and construction activity in the non-manufacturing sector", "Methodological problems of efficiency Regional investment and construction complexes as a self-organizing and self-regulating system. " The main method of research is systematic and situational analysis.

4. CASE HISTORY

Expand the essence and nature of development is possible through marketing, contract situations in which demand its competence, which is seen as a prerequisite for the evolution of the institute of managerial decisions on the placement of investment capital, management of the construction process, the implementation of the financial result from the operation of the property. On the subjective point of view of function initiation occurs when a developer solution of the customer's investment objectives. Primary investor financial competence as a carrier plans to place assets in real estate, it is not having a sectoral competence, invites "developer" - a specialist in the field of investment and construction management process measurement of financial perspectives, placement, construction and operation of the property. However, the designated view of the relationship does not change, and if the investment capital in the ownership of real estate development company, for example, in the case of holding structures. Division holding, business units enter into contractual relations because of different functional competence: holders

of financial assets, marketing and sales organizations, production and construction, and others, but the subject of relations, initiating the function of development - the investor.

With the position of the subject observed variability investor and developer relations. Ivanov AS It identifies three subjects of relations: entrepreneurial idea, land and property. Accordingly, the three subjects of relationships raises three marketing situation initiation function development (consolidated view in Figure 1, Table 1) (Alekseev A.A., Asaul A.N., Ivanov A.S., Zaguskin N.N.,2013). If the investor has the entrepreneurial idea of the material nature, that its implementation will be based on the purchase (lease) of land and property - the main fund for the implementation of the technological components of the business. This seems to be the first marketing situation (B, Figure 1, Table 1) - a developer decides (for the investor) with the task of determining the optimal position of the property to the realization of the idea (technology) and relevant functional object land. The vectors in Figure 1 represent sequential logic functions and initiate related subject area. The second situation is initiated (A, Figure 1, Table 1) the presence of an investor of land with the possibility of implementing it in the property for various purposes (residential, commercial, industrial, etc.). Choosing the best of the property from the standpoint of building land, its infrastructure within predetermined investment criteria - the subject of interaction between the developer and investor. The third situation (C, Figure 1, Table 1) occurs when an investor-customer has an idea of the performance parameters of the property in respect of which the investment is made. For example, a retail store within the distribution network, which has a clear construction and operational parameters specified network franchise. In this case, the investor sets the developer the task of finding and assessment of land for the implementation of the investment project on it.

5. RESULTS

Thus, the above described situation demonstrates the primacy of marketing relations "investor - developer" in the initiation of the investment and construction cycle. Indeed, if we talk about the issue of improving the management of regional SUIT by reducing transaction costs, the objective requirement for the cycle is determined by the presence of the manager of marketing (in other words - in business, commercial) competence in the field of real estate. Its presence "... allows the developer to see the horizon of the problem of building solutions - receive income on investments in real estate (land) capital investment" (AsaulA.N., 2013). Entities having jurisdiction "marketing real estate" can reasonably be transferred from the investor a comprehensive, integrative (a position to cover all the operating components of the cycle) administrative function - development. An analysis of the definitions of classification approaches and points of initiation can reasonably offer a definition of development as a function of modern investment and construction cycle. Development as a function of management of investment and construction cycle in the interests of the investor (the customer) is based on the competence of the "marketing real estate", which differs from those previously expressed an emphasis on managerial activities of the developer, the customer of its implementation - the investor, the selection criteria artist - competence "marketing real estate."

Of course, the function is realized in the investment and construction cycle of business entities. From the position of the current English and Russian professional vocabulary entity that implements a function called «developer - the subject of developing the object." In the description of the content and business processes, economic activities, correct linguistic form from the standpoint of norms and rules of the Russian language - "a development organization" to be considered as synonymous "developer."

"Developer - an entrepreneur, initiating and organizing the best possible options for the development of real estate". (Asaul A.N.,Grahov V.P, 2007)

However, a study of economic activities of developers revealed the ambiguity of organizational forms of realization of business practices. Detects mono organizations that include the name and positioning the same function: BKN-Development; BTK Development; START Development; Hans Development of St. Petersburg; CMS Development and others. The practice of implementation of development function is built on direct contractual agreements with investors in the framework of marketing situations (Figure 1). In the performance of control functions they attracted general contractors, industrial customers and other

stakeholders, speaking to an investor as a management structure for the implementation of an integrated investment and construction of the project. (Zaguskin N.N., 2013)

Also found a group of companies and holdings (Ecoestate; Becar; Prime Group; SUIT Universe; Lenoblzem; Megastil; LSS; Petrotrest and others), positioning itself as a developer company, but do not have the specialized legal entities. For example, the structure of "real estate development holding company LenSpetsSMU" in 2013 presented 29 legal persons, entities 9th - Institute for Regional investment and construction complex. "LenSpetsSMU" acts from the position of the developer of the integrated holding structure, in the absence of dedicated business units of the same name. That is, in the implementation of development function involved a number of legal persons holding related contractual relationship. Thus, regardless of the organizational form of building contract, the structure of affiliation of subjects to implement the function of development - an integrated process is implemented by a set of business units of the holding (s), or integrated into the framework of the contract specialized organizations. The stated position allows to update and develop the economy of presentation on the subjects of building a regional SUIT - media developer functions.

Developer - an entrepreneur, whose function is integrated management at all stages of the investment and construction cycle (the investment, construction, operation) in order to achieve economic goals of the investment project. Developer - an integrated regional investor claim.

6.CONCLUSIONS

Idea about the property development as an institutional feature of modern regional CSI integrated into all stages of the investment and construction cycle. The analysis process is allowed to formulate a number of policy conclusions and develop the theory of economy of construction:

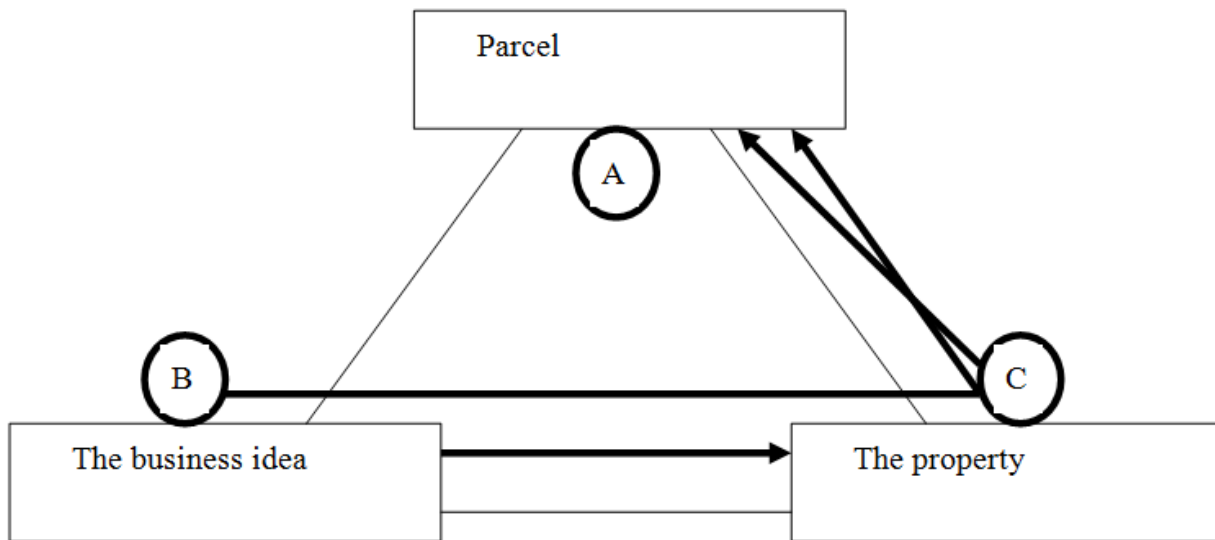
- 1) the integration of investment and construction activities in the international capital markets in real estate indirectly through business entities, is positioned as "developers";
- 2) clarify the understanding of the function of development - investment management stroitpelnym cycle, based on the competence of the artist - real estate marketing;
- 3) development of a specific developer as an integrated regional institution CSI investitsionno control all stages of the construction cycle, to achieve the economic goals of the project. From this definition previously expressed different release types of economic activity - management; spread it on all stages of the investment and construction cycle; integrated nature of the business from a position of units, implements development function; expressed responsibility for the economic results of investment and construction projects;
- 4) Explain and demonstrate the principle of integration in the implementation of development function of holding and network (combined on the basis of the contract) by the subjects of regional investment and construction complex.

This article was prepared under a grant from the Russian Humanitarian Foundation № 13-02-00065 «Study of the investment and construction of the complex: the theoretical, methodological and practical aspects.»

BIBLIOGRAPHY

- Asaul A.N. Asaul N.A., Alekseev AA, Lobanov AV Investment-building complex: the scope and boundaries of the term // Bulletin of Civil Engineers. - 2009. -№ 4. - S.91-96
Development: Evolution features and integration into the regional investment and building complex / AA Alekseev AN Asaul, AS Ivanov, NN Zaguskin. - SPb.: SPbGUEU, 2013. - 104 p.
Economics of real estate, the third issued. / AN Asaul. - SPb.: Peter, 2013. - 416 p.
Eršova, S., K. Malinina, 2013. Investment Management During Creation of Comfortable Environment in a Megapolis. World Applied Sciences Journal, 23 (Problems of Architecture and Construction), pp: 5-8.
Grahov V.P. Formation of the functional components of marketing management in the building organizations // Bulletin of Civil Engineers. - 2005. - № 3. - S.104-108.

Gruneberg, SL, Ive, GJ. 2000. The Economics of the Modern Construction Firm, London, Macmillan.
Hillebrandt, P., 2000. Economic Theory in the Construction Industry, third edition, MacMillan, Basingstoke.
Integrative Management in the sphere of investment and construction / A.N. Asaul, V.P. Grahov. - SPb. : Gumanistika, 2007. - 248 p.
McCaffer, R., Harris, F., 1989. Modern Construction Management, third edition, London, BSP Professional Books.
Panibratov, Ju. , A. Larionov, 2013. Steady Development of Construction Organization of Housing Profile. World Applied Sciences Journal, 23 (Problems of Architecture and Construction), p 144-148.
Sevek VK Justification of the methodological approach to measuring the quality of economic growth and investment-construction companies building complex of region // Bulletin of Civil Engineers. - 2013. - № 6. - S.200-209.
Smirnov, E.B., I.V. Fedoseev, 2013. Improving Competitiveness of a Construction Company. World Applied Sciences Journal, 23 (11), pp: 1555-1559.
Tokunova, G., 2013. Role of Construction Clusters in the Development of the Russian Economy, World Applied Sciences Journal, 23 (6), pp: 812-816.
Walsh, K., Sawhney, A., 2002. International Comparison of cost for the construction sector: towards a conceptual model for purchasing power parity, report submitted to the World Bank Group, June.
Wolford, W. 2012. Development: Striking out for new territory. Nature, Vol. 485 Issue 7399, p.442-443.
Zaguskin, N.N. Trends in institutional regional investment and construction complex / NN Zaguskin VK Sevek // Economics and Management. - 2013. № 3 (89). - P. 21-29



1) Three marketing situation initiation function development

Table 1

Marketing situation development

	Initiation	Function
A	The property (lease) of the subject (the investor) has a plot of land in respect of which there are many variants of the functionality (with reasonable limitations).	The developer creates options (business idea) use of land from the standpoint of efficiency of placing it on various objects.
B	The customer (investor, developer) has the entrepreneurial idea (trade, production, etc.).	The developer determines the optimal configuration of the object to implement entrepreneurial ideas, the second defines the relevant land.
C	The customer has a need to form a given functionality and technical requirements of the object (online store, Residential, etc.).	The developer determines the most efficient site for the object with the specified functionality.

На русском языке:

УДК338.23:69

Anatoliy Asaul

*Professor, Doctor of Economics,
Honoured Science Worker of Russia,
Honoured Builder of Russia,
Director of Autonomous Nonprofit Organization «Institute of economy renovation
problems»,*

Sergeiy Ivanov

*Professor of Economy and Innovations Chair,
Saint Petersburg State University
of Architecture and Civil Engineering*

РЕАЛИЗАЦИЯ ДЕВЕЛОПЕРСКОЙ ФУНКЦИИ СУБЪЕКТА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНОМ ЦИКЛЕ

Аннотация. Дан анализ современных определений «девелопмента». В развитие классификации исследуемого института регионального инвестиционно-строительного комплекса (ИСК) синтезированы три маркетинговые ситуации инициации и реализации девелоперских услуг. Развито определение девелопера как института ИСК, интегрированного во все этапы инвестиционно-строительного цикла на основании его первичной компетенции. Рассматривая девелопмент как функцию интегрированного управления инвестиционно-строительным циклом, направленного на снижение уровня транзакционных затрат, авторы логически переходят к синтезу теоретических принципов ее реализации. В этом контексте определены сущность и природа девелопмента как институциональной, экономической, предпринимательской деятельности. Развиты представления о сущности функции («девелопмент») и ее носителе – субъекте («девелопер»), которые являются теоретическим базисом, на нем могут основываться рассуждения об организационно-экономических принципах его интеграции в инвестиционно-строительный цикл. Развитие представлений о девелопменте как форме экономической, предпринимательской практики логично в контексте анализа его операционных и управленческих функций в инвестиционно-строительном цикле и их стоимостно-экономических параметров.

Ключевые слова: предпринимательство, строительство, девелопмент, девелопер, интеграция, транзакционные затраты.

Введение

Интеграция субъектов инвестиционно-строительной деятельности в международные рынки капитала опосредована через субъекты предпринимательской деятельности, позиционированные именно как «девелоперы». Что отвечает сложившейся мировой практике идентификации лидеров инвестиционно-строительной деятельности, «генеральных управляющих» («generalmanager» - HillebrandtP. [1] процесса «...преобразования инвестиционного капитала в объекты недвижимости» (McCafferR., HarrisF. [2]. В российской практике инвестиционно-строительной деятельности «девелопмент» также сформировался, с одной стороны, как позиционируемое предложение на рынке, а с другой стороны, как выраженный запрос со стороны потребителей – портфельных интересов [3]. Формирование девелопмента как рыночной услуги новой формации в современном региональном инвестиционно-строительном комплексе (ИСК) отмечают многие ученые и специалисты (см. например, [4]). Только в одном Петербургском ИСК можно выделить более 30 организаций, которые позиционируют себя как «профессиональные девелоперские организации».

Объективно наблюдаемый процесс интеграции девелопмента в региональные ИСК Российской Федерации (2003-2013 г.г.) разумеется, не остался без внимания ученых. Осмысление функции девелопмента в развитии инвестиционно-строительной деятельности в России прослеживается во многих работах, но, несмотря на относительно высокую численность публикаций, научная дискуссия о содержании девелопмента как институциональной функции регионального ИСК не завершена. Природа девелопмента как функции понимается неоднозначно. Так, ряд ученых (см. например, [5]) под девелопментом понимают рынок капитала, рассуждая об инвестиционно-строительном цикле как целостной системе. Как выделение функции управления финансами в традиционном, неизменном по институциональной форме инвестиционно-строительном цикле понимается в работе [6]. Авторы работы [7]

склоняются к точке зрения о девелопменте как организационной форме интеграции инвестиционно-строительных холдингов, а в работе [8] предлагается их понимание как маркетинговой формы позиционирования на рынке строительных услуг. Имеется и точка зрения на девелоперов как субъектов предпринимательства, специализирующихся на рынке недвижимости [9]. Можно видеть и другие точки зрения на девелопмент, каждая из которых, с одной стороны, объясняет один из аспектов его функционирования, а, с другой стороны, не дает целостного ответа на вопрос о его природе. Именно, поэтому есть необходимость развить представление о генезисе этой институциональной формы, формализовав соответствующую дефиницию. Для решения задачи проведен анализ наиболее известных определений девелопмента, рассмотрены классификационные формы реализации функции и развиты представления о маркетинговых ситуациях, инициирующих девелопмент в инвестиционно-строительном цикле. Совокупность таких решений позволила сформулировать научно развитую дефиницию, выражающую природу исследуемой функции:

- понимание функции девелопмента как операционного разработчика маркетинговой концепции объекта недвижимости или менеджера инвестиций является утратившим по отношению к современному этапу развития российских региональных ИСК;
- зарубежные авторы солидарны в определении концептуального ядра девелопмента: преобразование инвестиционного капитала в объекты недвижимости и связанные с ним управленческие процессы;
- большинство «развернутых» определений имеют процессный характер дефинирования в ряде определений просто перечисляются операции, относимые на девелопера в рамках инвестиционно-строительного цикла. То есть, такое дефинирование не выражает природу объекта.

Полученные результаты позволяют сделать вывод: зарубежные авторы дают только концептуальное видение функции, российские – либо локализируют до

уровня единичной операционной функции (маркетинг, инвестиции), либо используют перечисление операций, относимых на исследуемую функцию. Конечно, можно согласиться со многими существующими концептуальными и процессными трактовками, в частности мы разделяем позицию HelebrandtP. [1] об инновационном развитии территории или объекта недвижимости. Но не видим объективного определения девелопмента, которое могло бы лечь в основу теоретического описания предпринимательских и организационных принципов его экономического поведения.

С другой стороны, концептуальная обобщенность дефиниции в зарубежных источниках дополняется сложившейся классификацией девелоперских организаций. Подразумевается, что «...разнообразие форм девелоперских контрактов не позволяет локализовать его как носителя единичного процесса» (WolfordW., 2012, [10]). В основе классификации лежит критерий принадлежности инвестиционного капитала девелопера, что определяет два типа организаций. «Спекулятивный девелопер» (англ. – *speculative development*) – организация, размещающая собственные средства в объекте недвижимости (выделяется подгруппа «девелопмент недвижимости») или в земельном участке (выделяется подгруппа «лэнд-девелопмент»). И «фи-девелопмент» (англ. – *fee development*) девелопер на гонораре, не участвующий своим капиталом в проекте, а выполняющий в отношении него управленческую функцию. В западных странах (США, Западной Европе) названные виды девелопмента имеют равную 50% на 50% распространенность [11]. Впрочем, еще в 2000 году GrunebergS.L. и IveG.J. поставили под сомнение принцип определения природы девелоперской организации, эволюцию их функций исходя из «...источников инвестиционного капитала в строительных проектах» [12]. Мы тоже разделяем это сомнение: в обследованных отечественных девелоперских организациях управленческая функция в отношении инвестиционно-строительного цикла не связана с наличием у субъекта предпринимательства инвестиционного актива. Это показательно, когда в качестве инвесторов рассматриваются юридические и

физические лица, а также пайщики (жилые объекты недвижимости). В любом случае генеральной функцией девелопера определяется управление капиталом в рамках инвестиционно-строительного цикла, а не менеджмент активов, собственности.

Методологическим базисом исследования настоящей работы послужили работы зарубежных и отечественных экономистов, изучающих проблемы институционального развития регионального ИСК, а также результаты исследования научных школ Санкт-Петербургского архитектурно-строительного университета: «Методологические проблемы эффективности инвестиционно-строительной деятельности в непроизводственной сфере», «Методологические проблемы эффективности региональных инвестиционно-строительных комплексов как самоорганизующаяся и саморегулируемая система». Основными методами исследования являлись системный и ситуационный анализ.

Раскрыть суть и природу девелопмента можно через маркетинговые, контрактные ситуации, в которых востребована его компетенция, которая рассматривается как предпосылка эволюции в институт менеджерских решений по размещению инвестиционного капитала, управления процессом строительства, реализации финансового результата от эксплуатации объекта недвижимости. С субъектной точки зрения инициация функции девелопера происходит при решении инвестиционных задач заказчика. Первично инвестор как носитель финансовой компетенции планирует размещение активов в сфере недвижимости, он, не обладая отраслевой компетенцией, приглашает «девелопера» - специалиста в инвестиционно-строительной сфере к управлению процессом оценки финансовых перспектив, размещению, строительству и эксплуатации объекта недвижимости. Впрочем, обозначенный взгляд на отношения не меняется и при наличии инвестиционного капитала в собственности девелоперской организации, например, в случае холдинговых

структур. Подразделения холдинга, предпринимательские единицы вступают в контрактные отношения в силу различной функциональной компетенции: держатели финансовых активов, маркетинговые и сбытовые организации, производственно-строительные и другие, но субъект отношений, инициирующий функцию девелопмента – инвестор.

С предметной позиции наблюдается вариативность отношений инвестора и девелопера. Иванов А.С. выделяет три предмета отношений: предпринимательская идея, земельный участок и объект недвижимости. Соответственно трем предметам взаимоотношений возникают три маркетинговые ситуации инициации функции девелопмента (сводное представление на рис.1, табл.1) [13 с.52]. Если предпринимательская идея инвестора имеет материальную природу, то ее воплощение будет основано на приобретении (аренде) участка и объекта недвижимости – основных фондов для реализации технологической компоненты предпринимательства.

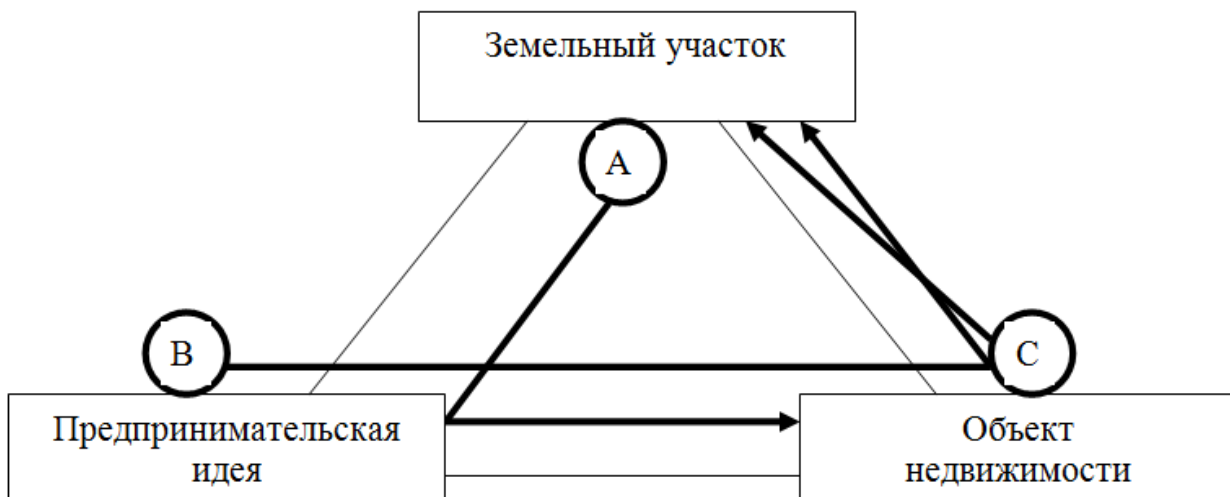


Рис.1. Три маркетинговые ситуации инициации функции девелопмента (раскрыты в табл.1)

В этом видится первая маркетинговая ситуация (В, рис.1, табл.1) – девелопер решает (для инвестора) задачу определения оптимального объекта недвижимости с позиции реализации идеи (технологии) и соответствующего функциональности объекта земельного участка. Вектора на рис.1 отражают последовательную логику инициации функции и связанные предметные сферы. Вторая ситуация инициируется (А, рис.1, табл.1) наличием у инвестора земельного участка с возможностью реализации на нем объекта недвижимости различного назначения (жилое, коммерческое, промышленное и т.п.). Выбор оптимального объекта недвижимости с позиции потенциала земельного участка, его инфраструктуры в рамках заданных критериев инвестирования – предмет взаимодействия девелопера и инвестора. И третья ситуация (С, рис.1, табл.1) возникает, когда у инвестора-заказчика имеется представление о параметрах функционирования объекта недвижимости, в отношении которого производится инвестирование. Например, розничный магазин в рамках торговой сети, имеющий четкие строительные и эксплуатационные параметры, оговоренные сетевой франшизой. В этом случае инвестор ставит перед девелопером задачу поиска и оценки земельного участка для реализации на нем инвестиционного проекта.

Таблица 1

Маркетинговые ситуации девелопмента

Рис. 1	Инициация	Функция
А	В собственности (аренде) субъекта (инвестора) имеется земельный участок, в отношении которого существует множество	Девелопер формирует варианты (бизнес идея) использования земельного участка с позиции эффективности размещения на нем различных объектов.

	вариантов функциональности (при разумных ограничениях).	
В	У заказчика (инвестора, девелопера) имеется предпринимательская идея (торговля, производство и т.п.).	Девелопер определяет оптимальную конфигурацию объекта для реализации предпринимательской идеи, вторично определяет соответствующий земельный участок.
С	У заказчика имеется необходимость формирования заданного по функциональности и техническим требованиям объекта (сетевой магазин, жилая недвижимость и т.п.).	Девелопер определяет наиболее эффективный участок для размещения объекта с заданной функциональностью.

Таким образом, выше описанные маркетинговые ситуации демонстрируют первичность отношения «инвестор – девелопер» в инициации инвестиционно-строительного цикла. Действительно, если рассуждать о проблеме повышения эффективности управления в региональном ИСК через снижение транзакционных затрат, то объективным требованием к менеджеру цикла определяется наличие маркетинговой (другими словами – предпринимательской, коммерческой) компетенции в сфере недвижимости. Ее наличие «...позволяет девелоперу видеть горизонт решения строительной задачи – получение дохода на вложенный в объект недвижимости (участок) инвестиционный капитал» [14]. Субъекту, обладающему компетенцией «маркетинг недвижимости» обоснованно может быть передана со стороны инвестора комплексная, интегративная (с позиции охвата всех операционных компонент цикла) управленческая функция – девелопмент. Анализ определений подходов классификации и точек инициации позволяет обоснованно предложить дефиницию девелопмента как функции современного инвестиционно-строительного цикла. Девелопмент как функция управления инвестиционно-

строительным циклом в интересах инвестора (заказчика) основана на компетенции «маркетинг недвижимости», отличающаяся от ранее сформулированных акцентом на управленческом характере деятельности девелопера, заказчике ее реализации – инвесторе, критерии выбора исполнителя – компетенция «маркетинг недвижимости».

Разумеется, функция реализуется в инвестиционно-строительном цикле субъектами предпринимательской деятельности. С позиции сложившейся англоязычной и русскоязычной профессиональной лексики субъект, реализующий функцию, называется «developer – субъект развивающий объект». При описании содержания и процессов предпринимательской, экономической деятельности корректная лингвистическая форма с точки зрения норм и правил русского языка – «девелоперская организация», принимаемая как синонимичная «девелоперу».

«Девелопер – предприниматель, иницирующий и организующий наилучший из возможных вариантов развития объектов недвижимости» [15].

Впрочем, исследование экономической деятельности девелоперов показало неоднозначность организационных форм воплощения предпринимательской практики. Обнаруживались моно-организации, включающие в свое название и позиционирование одноименную функцию: БКН-Девелопмент; БТК девелопмент; СТАРТ Девелопмент; Ханса СПб Девелопмент; ЦМС-Девелопмент и другие. Практика реализации ими функции девелопмента построена на прямом контрактном соглашении с инвестором в рамках маркетинговых ситуаций (рис.1). В исполнении функции управления они привлекали генеральных подрядчиков, технических заказчиков и других субъектов, выступая перед инвестором как управленческие структуры для реализации комплексного инвестиционно-строительного проекта [16].

Обнаруживались также группы компаний и холдинги (Ecoestate; Весаг; Группа Прайм; ИСК Юниверс; Леноблзем; Мегастиль; ЛенСпецСМУ; Петротрест и другие), позиционирующие себя как девелоперские организации, но не имеющие специализированных юридических лиц. Например, структура «девелоперского холдинга ЛенСпецСМУ» в 2013 году представлена 29 юридическими лицами, 9-ю субъектами – институтами регионального инвестиционно-строительного комплекса. «ЛенСпецСМУ» выступает девелопером с позиции интегрированной холдинговой структуры, при отсутствии выделенных одноименных предпринимательских единиц. То есть, в реализации девелоперской функции принимает участие ряд юридических лиц холдинга, связанных договорными отношениями. Таким образом, вне зависимости от формы организационно-контрактного построения, структуры аффилированности субъектов реализации функции девелопмента - это интегрированный процесс, реализуемый совокупностью предпринимательских единиц холдинга (и)или объединенных в рамках контракта специализированных организаций. Сформулированное положение позволяет актуализировать, развить представления экономики строительства о субъектах регионального ИСК – носителях девелоперской функции.

Девелопер – субъект предпринимательской деятельности, функции которого заключается в комплексном управлении на всех этапах инвестиционно-строительного цикла (инвестиционном, строительном, эксплуатационном) с целью достижения экономических целей инвестиционного проекта. Девелопер – интегрированный инвестор регионального ИСК.

Заключение

Развиты представления о девелопменте как институциональной функции современного регионального ИСК, интегрированный во все этапы инвестиционно-строительного цикла. Процесс анализа позволил сформулировать ряд принципиальных выводов и развить положения теории экономики строительства:

1) интеграция инвестиционно-строительной деятельности в международные рынки капитала в сфере недвижимости опосредована через субъектов предпринимательской деятельности, позиционированные именно как «девелоперы»;

2) уточнено представление о функции девелопмент – управление инвестиционно-строительным циклом, основанное на компетенции исполнителя – маркетинг недвижимости;

3) развито определение девелопера как интегрированного института регионального ИСК, управляющего всеми этапами инвестиционно-строительного цикла для достижения экономических целей проекта. От ранее сформулированных это определение отличается выделением типа экономической деятельности – менеджмент; распространением его на все этапы инвестиционно-строительного цикла; интегрированным характером с позиции предпринимательских единиц, реализующих девелоперскую функцию; выраженной ответственностью за экономические результаты инвестиционно-строительного проект;

4) объяснен и продемонстрирован принцип интегрированности в реализации функции девелопмента холдинговыми и сетевыми (объединенными на основании контракта) субъектами регионального инвестиционно-строительного комплекса.

Статья подготовлена в рамках гранта Российского гуманитарного научного фонда № 13-02-00065 «Исследование инвестиционно-строительного комплекса: теоретические, методологические и практические аспекты».

Список литературы:

1. Hillebrandt, P. ,2000. Economic Theory in the Construction Industry, third edition, MacMillan, Basingstoke.
2. McCaffer, R., Harris, F., 1989. Modern Construction Management, third edition, London, BSP Professional Books.
3. Panibratov, Ju. , A. Larionov, 2013. Steady Development of Construction Organization of Housing Profile. World Applied Sciences Journal, 23 (Problems of Architecture and Construction), p 144-148.
4. Асаул А.Н., Асаул Н.А., Алексеев А.А., Лобанов А.В. Инвестиционно-строительный комплекс: рамки и границы термина // Вестник гражданских инженеров. – 2009. -№ 4. – С.91-96
5. Севек В.К. Обоснование методологического подхода к измерению качества роста экономики строительных организаций инвестиционно-строительного комплекса региона // Вестник гражданских инженеров. – 2013. - № 6. – С.200-209.
6. Eršova, S., K. Malinina, 2013. Investment Management During Creation of Comfortable Environment in a Megapolis. World Applied Sciences Journal, 23 (Problems of Architecture and Construction), pp: 5-8.
7. Smirnov, E.B., I.V. Fedoseev, 2013. Improving Competitiveness of a Construction Company. World Applied Sciences Journal, 23, (11), pp: 1555-1559.
8. Tokunova, G., 2013. Role of Construction Clusters in the Development of the Russian Economy, World Applied Sciences Journal, 23 (6), pp: 812-816.

9. Грахов В.П. Формирование функциональных составляющих маркетинг-менеджмента в строительных организациях // Вестник гражданских инженеров. – 2005. - № 3. – С.104-108.
10. Wolford, W. 2012, Development: Striking out for new territory. Nature, Vol. 485 Issue 7399, p.442-443.
11. Walsh, K., Sawhney, A., 2002. International Comparison of cost for the construction sector: towards a conceptual model for purchasing power parity, report submitted to the World Bank Group, June.
12. Gruneberg, S.L., Ive, G.J., 2000. The Economics of the Modern Construction Firm, London, Macmillan.
13. Девелопмент: эволюция функции и интеграция в региональный инвестиционно-строительный комплекс / А.А. Алексеев, А.Н. Асаул, А.С. Иванов, Н.Н. Загускин. – СПб.: СПбГЭУ, 2013. – 104 с.
14. Экономика недвижимости, 3-е издан. / А.Н. Асаул. - СПб.: Питер, 2013. - 416 с.
15. Интегративное управление в инвестиционно-строительной сфере / А.Н. Асаул, В.П. Грахов. - СПб.: Гуманистика, 2007. – 248 с.
16. Загускин Н. Н. Тенденции развития институциональной структуры регионального инвестиционно-строительного комплекса / Н. Н. Загускин, В. К. Севек // Экономика и управление. - 2013. № 3(89). – С. 21-29