

## Научно-практическая конференция «Проблемы и пути социально-экономического развития: город, регион, страна, мир»

Инициатор проведения: " Ленинградский государственный университет имени А.С. Пушкина, факультет экономики и инвестиций", г.Санкт-Петербург, 9—10 декабря 2010 г.

доклад на тему:

### **СИСТЕМНЫЙ АНАЛИЗ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ СТРУКТУРЫ ИННОВАЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА**

*Аннотация: Выполнен анализ структуры субъектов в соответствии с предложенным пониманием инвестиционно-строительного комплекса и сформированной системой критериев. Уточнена структура институциональных единиц комплекса.*

*Ключевые слова: инвестиционно-строительный комплекс (ИСК), субъекты институциональных взаимоотношений, институциональная структура.*

В общеэкономическом смысле под субъектом хозяйствования понимается [1] юридическое или физическое лицо, ведущее хозяйство от своего имени. Часто понятия субъект и юридическое (физическое) лицо являются синонимичными, и до определенной степени это справедливо применительно к бухгалтерскому учету, принятой системе налогообложения, законодательной сфере, практике договорных отношений. Но с позиций институциональной экономической теории субъекты рассматриваются как институциональные единицы (институты) – однородные по виду хозяйственной деятельности, функциональной роли и характеру взаимодействия группы организаций, т. е. как субъекты институциональных взаимоотношений [6].

Рассмотрим потенциальных субъектов регионального ИСК в рамках критериального анализа:

- 1) потребители;
- 2) органы власти;
- 3) генеральные подрядчики;
- 4) строительно-монтажные организации (субподрядчики);
- 5) банки;
- 6) инвесторы;
- 7) девелоперы;
- 8) научно-исследовательские центры;
- 9) учебные организации;
- 10) технические заказчики;
- 11) проектные институты и бюро;
- 12) региональные инженерные ведомства;
- 13) изыскатели (инженерные изыскания в строительстве);
- 14) риелторы;
- 15) транспортно-логистические компании;
- 16) производители (поставщики) материалов;
- 17) арендодатели строительных машин и оборудования;
- 18) регистраторы прав;
- 19) операторы управления недвижимостью;
- 20) информационные органы;

- 21) страховые компании;
- 22) саморегулируемые организации (СРО), отраслевые ассоциации.

Большинство субъектов, представленных в списке, не нуждается в комментариях с точки зрения их принадлежности к ИСК, однако выделенные курсивом требуют дополнительного анализа.

С переходом к регулированию строительной отрасли, включением ассоциаций в первичный список как саморегулируемых организаций (СРО) изменилась роль некоммерческих организаций ИСК (ассоциаций и отраслевых союзов). Образовалась новая институциональная форма регулирования инвестиционно-строительной сферы, заменившая привычное лицензирование[2]. Формально СРО понимается как «некоммерческая организация, созданная в целях саморегулирования, основанная на членстве, объединяющая субъектов предпринимательской деятельности исходя из единства отрасли производства товаров (работ, услуг) или рынка произведенных товаров (работ, услуг) либо объединяющая субъектов профессиональной деятельности определенного вида» [1]. А с институциональной точки зрения инвестиционно-строительная сфера пополнилась еще одним субъектом, имеющим не только регулирующие функции и административное влияние, но и финансовые инструменты (платное членство и значительный по величине компенсационный фонд – 300 тыс. рублей). Содержательная сторона деятельности СРО, изложенная в федеральном законодательстве, а также в рамках анализа практики работы уже существующих (более 5 на декабрь 2009 г.) организаций, отчетливо показывает их обособленность, специфику деятельности относительно других институциональных субъектов (органы власти и ассоциации) [16].

На первый взгляд СРО может рассматриваться как самостоятельная институциональная единица регионального ИСК с выраженной функцией. С институциональной точки зрения СРО можно рассматривать как организации, выполняющие функцию регулирования качества строительного процесса и принимающие на себя соответствующие риски. Если ранее субъектов отраслевые ассоциации мы не могли в полной мере причислить к институтам региональных ИСК, то с передачей им полномочий регулирования они с позиций влияния на инвестиционно-строительный процесс принимаются как операционные организации. Действительно, переход к саморегулированию изменит функции отраслевых союзов и объединений: они перестанут быть «...аморфными организациями, членство в некоторых из которых можно считать престижным» [18]. Это изменение является эволюционным шагом в развитии всей инвестиционно-строительной сферы.

Второй субъект, требующий рассмотрения, – арендодатели строительных машин и оборудования. Данная деятельность включена в ОКВЭД (отдельная позиция 45.5) в рамках строительной отрасли и имеет существенные показатели выручки (Санкт-Петербургский ИСК – 5,4 млн р. в 2009 г.). Более того, данный вид деятельности характеризуется [15] своей технологической и организационной спецификой, имеет значительные основные фонды, передаваемый в аренду имущественный комплекс и выраженное влияние на уровень оснащенности и качества работ в рамках основного вида деятельности в строительном комплексе (ОКВЭД 45.2 Строительство зданий и сооружений). Странно, что данный институт не рассматривался ранее в научных работах как самостоятельный субъект регионального ИСК. Более того, в публикациях по экономике строительства практически отсутствуют научные работы, посвященные данной

хозяйственной деятельности, ее экономическому и институциональному значению для развития ИСК. С экономической точки зрения данный субъект является специализированным поставщиком (арендодателем) средств труда в строительной отрасли, имеет выраженную институциональную составляющую, является источником системных рисков основного технологического процесса ИСК.

Субъекту девелопер в инвестиционно-строительном процессе отводится специализированная функция разработчика функциональной и маркетинговой идеи объекта. Развитие рыночных механизмов ИСК подразумевает высокий уровень предпринимательского риска, а длительность инвестиционно-строительных циклов предъявляет высокие требования к маркетинговому прогнозу в отношении объекта. Именно поэтому разработка бизнес-плана, функциональной и маркетинговой концепции объекта стала обязательной (если не ключевой) составляющей инвестиционно-строительного процесса. Значение девелопмента в инвестиционно-строительном цикле хорошо изучено в экономике строительства, и вопрос о наличии выраженной ключевой компетенции девелопера, самостоятельной функции «разработка функциональной и маркетинговой идеи объекта»[3] [2] не вызывает дискуссии.

Специализированные компании, ориентированные на реализацию девелоперских функций, все более приобретают черты экономического института ИСК. В настоящее время вполне отчетливы признаки институциональности в отношении данного субъекта ИСК: наличие отраслевых ассоциаций, формирование рейтингов девелоперских организаций и т. п.

Субъект субподрядчик – это строительно-монтажные организации, непосредственно осуществляющие строительные-монтажные работы, в том числе специализированные операции. Формально можно рассматривать данный институт как совокупность организаций в рамках четырех видов деятельности: строительство зданий и сооружений, подготовка строительного участка, монтаж инженерного оборудования, производство отделочных работ (виды деятельности 45.1 – 45.4 ОКВЭД). В основе выделения субподрядчика, в частности, его дифференцирования от генерального подрядчика, лежит чистая технико-технологическая компетенция. Если генеральный подрядчик является в большей степени менеджером (управляющей организацией) процесса строительства, обладает технико-экономической и управленческой компетенциями, то субподрядчик понимается как чистый «строитель». Процессы специализации субъектов ИСК показывают актуальность дифференцирования отдельных видов строительных работ, повышения глубины специализации вплоть до отдельных строительных операций, отделения строительно-монтажных процессов от системы управления этими процессами. В рамках настоящей статьи для нас не принципиален уровень специализации строительно-монтажных работ, важнее акцентироваться на разделении технико-технологической (субподрядчик) и управленческой (генеральный подрядчик) компетенций, выделить тенденцию разделения данных институтов ИСК.

Сегодня происходят изменения системы менеджмента инвестиционно-строительного процесса: отказ от выделения застройщика в самостоятельный субъект; неактуальность функции заказчика-застройщика; перераспределение управленческих функций в рамках субъектов технический заказчик и генеральный подрядчик. Неактуальность существующих схем организационно-экономического взаимодействия в региональных ИСК давно обсуждается в научной и в практической среде. В. А. Заренков считает что: «...Порядок разделения функций «заказчик – застройщик – генподрядчик» отжил свое, пора переходить к системе «управляющая компания – подрядная организация». А для

этого необходимо изменить комплекс регулирующих норм и правил как по линии Госстроя, так и по линии контролирующих органов» [11]. Наличие сложившейся практики соединения подрядов на выполнение функций технического заказчика и застройщика в одном юридическом лице, заключение договоров на выполнение работ «заказчика – застройщика» не может рассматриваться как аргумент с точки зрения институционального исследования ИСК. Существует множество юридических лиц, субъектов хозяйствования (чаще холдинговых структур), соединяющих в себе ряд функций (и подразделений) инвестиционно-строительного процесса. Причем, как функций, последовательно выполняемых в строительном цикле (например, подготовка земельного участка – строительство), так и не связанных с ним в линейную цепочку (поставка материалов, производство отделочных работ). Но это не является предпосылкой для теоретических рассуждений о новом виде деятельности при соединении двух и более процессов.

Основным критерием отнесения к институту мы считаем однородный вид деятельности и ключевую компетенцию. Транспонируем данные научно-теоретические подходы на структуру субъектов инвестиционно-строительного процесса. Застройщик (лицензируемая деятельность) – 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 (Градостроительный кодекс РФ, ст. 1, п. 16). В основе определения – собственность (участок). Однако в рамках современной специализации собственником является инвестор, который формально и по факту не имеет технологической строительной компетенции и поручает управление процессом строительства техническому заказчику и генеральному подрядчику. Лицензирование же прав собственности вообще абсурдно с точки зрения здравого смысла и норм юридических отношений. Именно поэтому актуальная система хозяйственных взаимоотношений подразумевает взаимодействие трех субъектов: инвестора (собственник участка, инвестиционного бюджета и результатов строительной деятельности), технического заказчика и генерального подрядчика. Мы не разделяем точку зрения ряда авторов на оптимальность биннома «инвестор – генеральный подрядчик». Предлагаются три субъекта, выражающих три различные компетенции. Если инвестор выражает финансовую компетенцию, то инвестиционно-строительный процесс может быть разделен и выражен компетенциями двух субъектов – технического заказчика и генерального подрядчика. Технический заказчик – уполномоченное инвестором физическое и юридическое лицо, осуществляющее реализацию проекта по строительству объекта (п. 3 ст. 4 закона «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений» от 25.02.1999 г. № 39-ФЗ (с изменениями от 02.01.2000 г. № 22-ФЗ)). Под генеральным подрядчиком понимают организацию, являющуюся главным исполнителем договора подряда на строительные работы. Если генеральный подрядчик (лицо, реализующее строительный процесс) выражает технико-технологическую компетенцию процесса строительства, то технический заказчик реализует компетенцию менеджера в отношении всего инвестиционно-строительного процесса, представляя интересы инвестора. Технический заказчик «...может не обладать узкой строительной компетенцией, то есть технологической, но обязан иметь технико-экономические опыт и навыки организации, управления и координации всего процесса, включая финансово-инвестиционную составляющую»[4]. Технический заказчик рассматривается как проектный управляющий всего инвестиционно-строительного проекта. Итак, основным фактором,

обосновывающим включение двух субъектов ИСК – технического заказчика и генерального подрядчика – является их различная ключевая компетенция, выражающая различное институциональное содержание и рыночное позиционирование услуг.

Далее, предлагается включение в состав участников ИСК изыскателей – субъектов, выполняющих инженерно-геодезические, инженерно-геологические и другие виды изысканий в целях оценки условий строительства. Эти субъекты являются неотъемлемой составляющей инвестиционно-строительного процесса и отчетливо позиционируют себя в составе ИСК. Комплекс инженерно-изыскательских работ определяет успешность и эффективность всех последующих стадий: от проектирования зданий, сооружений, инженерной инфраструктуры и сетей до строительных работ и сдачи потребителю самого объекта [7]. Исключение данного субъекта из состава потенциальных участников ИСК приводит к появлению секвестрированных, необоснованных с экономической и технологической точек зрения моделей организационно-экономического описания инвестиционно-строительного цикла.

И, наконец, принципиально важным представляется включение в состав участников ИСК региональных инженерных ведомств – разрешительных организаций и поставщиков в системе инженерных коммуникаций (вода, газ, канализация, отопление, освещение). Затраты на инженерное оборудование объекта недвижимости составляют примерно 15...20 % бюджета, а в ряде случаев могут достигать до 50% стоимости строительства [3]. Таким образом, даже формальный признак контракта – существенность хозяйственных отношений в инвестиционно-строительном цикле – проявляется особенно четко. Причем, поставщики инженерных коммуникаций и ресурсов находятся в собственности государства и крупных государственно-частных корпораций. Это часто определяет не только, и не столько экономический характер взаимоотношений с этими организациями, сколько «политический», социально-институциональный характер взаимодействия, «выстроенных отношений» инвестора и технического заказчика. В практике немало случаев, когда процесс освоения участка строительства критически зависит от решения региональных инженерных ведомств, не говоря уже о влиянии их решений на сметную стоимость строительства и в конечном итоге – на конкурентоспособность объекта недвижимости. Включение инженерных ведомств в список потенциальных субъектов ИСК обязательно, поскольку именно они во многом определяют экономические возможности строительства объектов и потенциал развития территорий.

Научное исследование институциональной структуры регионального ИСК[5] позволило сформулировать четыре критерия принадлежности субъектов к ИСК. Критерии носят научно-теоретический характер, лишены ситуационной и временной принадлежности и могут быть использованы в исследовании не только субъектов ИСК, но и других региональных комплексов в условиях институциональной ориентированности экономического развития хозяйственной системы региона. Предложены следующие критерии:

- · риск[6] – обусловленность субъекта системными рисками регионального ИСК (финансовыми, технологическими, логистическими и т. п.);
- · компетенция – выраженная ключевая компетенция субъекта, специализация по виду деятельности, непосредственно связанному с единым технологическим процессом регионального ИСК;

- контракт – включение формируемой субъектом добавленной стоимости в цену конечной продукции регионального ИСК;
- институт – выраженная институциональность субъектов (наличие устойчивых социально-экономических взаимоотношений с другими субъектами регионального ИСК и однородность экономических мотивов).[7]

Формальное соответствие большинства перечисленных субъектов предложенным критериям достаточно очевидно и подтверждается как приведенными выше доводами, так и в рамках разработанной организационно-экономической модели ИСК. Обсуждению подлежат позиции, не отвечающие выраженным признакам принадлежности (в табл. 1 выделены заливкой строк).

Таблица 1

### Критериальный анализ принадлежности субъектов к инвестиционно-строительному комплексу

Субъекты	Критерии			
	Риск	Компетенция	Институт	Контракт
Потребители	Ö	Ö	Ö	Ö
Органы власти	Ö	Ö	Ö	Ö
Генеральные подрядчики	Ö	Ö	Ö	Ö
Строительно-монтажные организации (субподрядчики)	Ö	Ö	Ö	Ö
Банки			Ö	Ö
Инвесторы	Ö	Ö	Ö	Ö
Девелоперы	Ö	Ö	Ö	Ö
Научно-исследовательские центры	Ö	Ö	Ö	
Учебные организации		Ö	Ö	
Технические заказчики	Ö	Ö	Ö	Ö
Проектные институты и бюро	Ö	Ö	Ö	Ö
Изыскатели (инженерные изыскания в строительстве)	Ö	Ö	Ö	Ö
Региональные инженерные ведомства	Ö	Ö	Ö	Ö
Риелторы	Ö	Ö	Ö	Ö
Транспортно-логистические компании		Ö		Ö
Производители (поставщики) материалов	Ö	Ö	Ö	Ö

Субъекты	Критерии			
	Риск	Компетенция	Институт	Контракт
Арендодатели строительных машин и оборудования	Ö	Ö	Ö	Ö
Регистраторы прав	Ö	Ö	Ö	Ö
Операторы управления недвижимостью	Ö	Ö	Ö	Ö
Информационные органы	Ö	Ö	Ö	
Страховые компании	Ö	Ö		
Саморегулируемые организации (СРО), отраслевые ассоциации	Ö	Ö	Ö	

Мы не разделяем позиции некоторых исследователей в отношении институциональной сущности банков по отношению к ИСК. Субъект обозначен нами как соответствующий критерию контракт, т. е. проявляющий себя в системе экономических взаимоотношений инвестиционно-строительного цикла. Действительно, объем финансовых средств банков, включаемых в цикл через процессы «ипотечного» кредитования, кредитования инвесторов и оборотных средств субъектов, в бюджетах ИСП весьма существен. Но банки «...не финансируют инвестиционно-строительный процесс, они кредитуют участников процесса, физические и юридические лица» [3], их участие в ИСК всегда опосредованно: либо через физических лиц (ипотека), либо через юридических – инвесторов, потребителей. Предоставляя кредиты под ликвидное имущество, они, в сущности, не несут рисков инвестиционно-строительного цикла, они обусловлены рисками инициативного предпринимательства, которое по виду относится к финансовой деятельности (разд. J ОКВЭД). Банки не находятся в едином поле финансовых рисков ИСК и не отвечают критерию риск. Их ключевая компетенция ориентирована на финансовые операции вне предметной отраслевой области, в частности, она не связана с инвестиционно-строительным циклом. Таким образом, обсуждаемый субъект не соответствует критерию компетенция.

Не соответствует критериям принадлежности к институциональной структуре ИСК и субъект страховые компании. Но его позиция противоположна: страховые компании осознанно участвуют в рисках ИСК, что обуславливает наличие соответствующей компетенции. По большому счету, содержание предпринимательской деятельности страховых организаций сводится к участию в рисках комплекса, пониманию их содержательной стороны. Именно поэтому они формально соответствуют критериям риск и компетенция. Однако предложение страховых услуг ориентировано (позиционировано) в большинстве случаев либо на готовые объекты недвижимости, либо (как и в случае с банками) на частные случаи финансовых кредитных операций инвесторов или потребителей (физических лиц, вовлеченных в ипотечное страхование). Страхование востребовано (или навязано – применительно к ипотечной системе) в этих случаях со стороны потребителя. Приведенные примеры страхования не относятся в полном смысле к операционным этапам инвестиционно-строительного цикла, они относятся к страхованию рисков финансовых операций. А. С. Миллерман [19] подробно исследует потенциал страхования инвестиционно-строительного процесса, обнаруживая существенный интерес, как со стороны страхователей, так и потребителей ИСК. Но в

настоящее время критерий контракт не проявляется – не наблюдается участие страховых компаний в деятельности ИСК. К тому же налицо отсутствие позиционирования в отношении ИСК со стороны страховых компаний: они продолжают сохранять сбалансированную политику «...постепенно торгуя ОСАГО, медицинским страхованием и ипотечными страховками» [19]. Отсутствуют страховые компании, позиционирующие себя как субъекты ИСК. Им привычнее собирать «легкие» страховые взносы через навязанные банками кредиторам обязательства страхования в определенной компании. Таким образом, страховые компании не проявляют себя как институты комплекса, сохраняют взвешенную позицию как элементы общегосударственной инфраструктуры.

Позиция А. И. Вахмистрова [9] и других исследователей о принадлежности научно-исследовательских центров (НИЦ) к институциональной структуре ИСК выглядит, скорее, как пожелание и не опирается на реальную действительность. В качестве НИЦ понимаются «организации, реализующие научно-исследовательские разработки, обеспечивающие развитие технико-технологических основ производства продукции отрасли и организационных принципов функционирования ее субъектов» [8]. С формальной точки зрения профильные ИСК НИЦ действительно существуют, и их совокупность вполне укладывается в понятие института комплекса. Безусловны также их компетенция и риски. В силу отраслевой ориентированности они считаются профильными НИЦ, т. е. имеют инвестиционно-строительную компетенцию, что обуславливает их риски, совпадающие с финансовыми рисками ИСК («финансирование НИР при условии материального благополучия предприятий комплекса»). НИЦ являются, скорее, наследием инфраструктуры строительного комплекса СССР, сохраняемым в силу ряда социально-экономических причин. Они не оказывают существенного влияния на экономику инвестиционно-строительного процесса – доля затрат на НИОКР в строительстве не превышает 0,5% (табл. 2). При этом источником финансирования НИЦ на 72% являются государственные и муниципальные фонды [14]. Для сравнения – в Германии в 2007 г. доля затрат на НИОКР составляла 7,8% оборота, причем доля государственного финансирования – всего 3,4% [21]. Такая ситуация во многом определяется «...низким инновационным фактором строительного комплекса Российской Федерации, возможностью реализации конкурентоспособности за счет других факторов» [12]. Складывающаяся практика не позволяет рассматривать НИЦ как институциональные единицы ИСК, связанные с бюджетом ИСП, т. е. отвечающие критерию контракт.

*Таблица 2*

**Оценка доли затрат на НИОКР в объеме строительных работ по Российской Федерации (по данным Федеральной службы государственной статистики)**

<b>Позиция</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>
Объем работ, выполненных по виду деятельности «Строительство», млн р.	1754406	2350840	3293323
Затраты на НИОКР и технологические работы по виду деятельности «Строительство», млн р.	8677	12434	15678
Доля затрат на НИОКР в объеме строительных работ, %	0,49%	0,53%	0,48%

Аналогичным образом субъект учебные организации, хотя и носит явную институциональную форму на уровне государства, не обусловлен рисками комплекса (критерий риск) и совокупным бюджетом отраслевого продукта (критерий контракт). В



Российской Федерации практически в каждом регионе имеются профильные вузы и ссузы, ориентированные на строительный комплекс.

Но государственное финансирование обуславливает их нацеленность на «...выполнение учебных планов, а не подготовку специалистов для строительного комплекса» [6]. Они не включены в риски отрасли и практически не зависят ни от численности, ни от качества подготовки выпускников, ни от бюджета ИСК. Вопрос подготовки «целевых» специалистов по заявкам субъектов так и остался хорошей идеей, не реализованной в практике отношений высшей школы и предприятий отрасли. Реализуемый в настоящее время формат слияния высшей школы с НИЦ – создание научно-образовательных инновационных центров, возможно, приведет к появлению принципиально новой институциональной единицы, интегрированной в инвестиционно-строительный цикл комплекса [13].

Субъект информационные органы, к которым мы относим традиционные и электронные средства массовой и специальной информации, во многом может рассматриваться как институциональный субъект ИСК. Позиционируемые как отраслевые СМИ они сильно зависят от бюджетов комплекса (вспомним закрытие ряда отраслевых СМИ в период кризиса 2008–2009 гг.), т. е. находятся в поле системных рисков ИСК. Вполне обоснованно можно рассуждать об отраслевых компетенции и институциональности информационных органов, формальном соответствии выдвинутым критериям. Однако они не являются реальным информационным звеном инвестиционно-строительного цикла, существуют в плоскости информационной инфраструктуры, а не элемента информационного взаимодействия участников отрасли [17]. В крупных мегаполисах предпринимаются попытки создания интегрированных информационных систем: «Информационно-аналитическая система «Мониторинг предприятий строительного комплекса Москвы»; Единая информационная система «Развитие территорий и недвижимости Санкт-Петербурга (ЕИСТ)» и др. Однако пока это можно воспринимать как попытки решения задачи (аналогичная ситуация и в зарубежных странах [4]), а исследуемого субъекта нельзя в полной мере рассматривать как институт ИСК по критерию контракт.

Транспортно-логистические компании непосредственно обусловлены реальным инвестиционно-строительным процессом, в том числе временным циклом конкретного проекта. Бюджет транспортных расходов строительных проектов весьма значителен: «доля транспортных расходов в стоимости, например, строительных грузов уже доходит до 70%» [10]. Транспортно-логистические компании, непосредственно связанные со строительными организациями, могут быть смело обозначены как компетентные не только в перевозке профильных строительных материалов, но и относительно всего инвестиционно-строительного цикла. Вместе с тем транспортно-логистическая отрасль обладает собственной компетенцией (технологии трансфера грузов и пассажиров), является элементом именно транспортной инфраструктуры региона, институтом на уровне общеэкономического взаимодействия [5]. В частности, они не обусловлены системным риском ИСК[9]: в случае сокращения объема перевозок в данной сфере они могут реализовать свой потенциал в других отраслях. Следовательно, данный субъект не отвечает критерию риск – системообразующему фактору принадлежности к ИСК.

Несмотря на развитие роли саморегулируемых организаций (СРО), отраслевых ассоциаций в ИСК критериальное исследование показывает невозможность их включения в состав субъектов комплекса. Они не удовлетворяют по критерию контракт, поскольку не

имеют выраженных хозяйственных взаимоотношений в инвестиционно-строительном процессе. Они являются важнейшим элементом инфраструктуры строительного комплекса, обеспечивающим элементом организационно-хозяйственного взаимодействия ИСК, сложившейся модели коммуникаций, контрактинга, отражают новый подход к развитию лицензиата хозяйственной деятельности комплекса. Но формальная цепочка создания конечной продукции реализуется без участия СРО.

Итак, по результатам проведенного критериального анализа в состав ИСК предлагается включить 15 субъектов: потребителей, органы власти, строительные-монтажные организации, инвесторов, девелоперов, технических заказчиков, генеральных подрядчиков, проектные институты и бюро, риелторов, производителей (поставщиков) материалов, арендодателей строительных машин и оборудования, регистраторов прав, операторов управления недвижимостью, инженерные ведомства и изыскателей.

Литература:

1. Асаул, А. Н. Развитие институтов гражданского общества в инвестиционно-строительной сфере / А. Н. Асаул // Вестник гражданских инженеров. – 2007. – № 3(12). – С. 68–72.
2. Асаул, А. Н. Экономика недвижимости. – СПб.: ПИТЕР, 2008. – 624 с.
3. Асаул, А. Н. Интегративное управление в инвестиционно-строительной сфере / А. Н. Асаул, В. П. Грахов. – СПб.: Гуманистика, 2007. – 248 с.
4. Асаул, А. Н. Снижение транзакционных затрат в строительстве за счет оптимизации информационного пространства / А. Н. Асаул, С. Н. Иванов. – СПб.: АНО ИПЭВ, 2008. – 300 с.
5. Асаул, Н. А. Инновационный сценарий развития транспортно-логистического комплекса Санкт-Петербурга / Н. А. Асаул // Экономическое возрождение России. – 2008. – № 4(18). – С. 12–19.
6. Асаул, Н. А. Теория и методология институциональных взаимодействий субъектов регионального инвестиционно-строительного комплекса / Н. А. Асаул. – СПб.: Гуманистика, 2004. – 280 с.
7. Барканов, А. С. Совершенствование бизнес-процессов деятельности строительных организаций / А. С. Барканов // Экономика строительства. – 2004. – № 6. – С. 37–42.
8. Бессонова, О. Э. Институциональная теория хозяйственного развития России / О. Э. Бессонова // Свободная мысль. – 2000. – № 1.
9. Вахмистров, А. И. Управление инвестиционно-строительным комплексом мегаполиса / А. И. Вахмистров. – ОАО «Изд-во «Стройиздат СПб», 2004.
10. Грязневич, В. С. Транспортный узел / В. С. Грязневич. – Эксперт Северо-Запад. – 2003. – Апрель.
11. Заренков, В. А. Актуальные проблемы инвестиционно-строительного процесса в СПб / В. А. Заренков. – СПб.: Творческое объединение «Вячезар», 2002.
12. Каплан, Е. Л. Инвестиционно-строительный комплекс Санкт-Петербурга и Ленинградской области в 2006 году / Е. Л. Каплан // Информационно-аналитический обзор, Санкт-Петербургский Союз строительных компаний. – СПб., 2007.

13. Кузьминов, Я. И. Институциональная экономика/ Я. И. Кузьминов, М. М. Юдкевич. – М., 2001.
14. Кузьминов, Я. С. Интеграция науки и образования не должна сводиться к формальному слиянию вузов и НИИ/ Я. С. Кузьминов. – М.: РИА Новости, 2004.
15. Лебедев, В. С. Рынок аренды строительной техники замедляет развитие/ В. С. Лебедев // Коммерсантъ. – СПб., №135П от 24.08.2009.
16. Малтыз, И. Н. Проблемы саморегулирования в строительной отрасли / И. Н. Малтыз // Экономическое возрождение России. – 2009. – № 4(22). – С. 53–59.
17. Отраслевые стандарты делового взаимодействия участников рынка печатных СМИ: активное преодоление кризиса: материалы круглого стола. – М., 2008.
18. Реализация саморегулирования в строительном комплексе Санкт-Петербурга и Ленинградской области: материалы практ. конф./ Ассоциация профессиональных управляющих инвестиционно-строительными проектами. – СПб., 2008.
19. Миллерман, А. С. Теория и практика страхования в строительстве / А. С. Миллерман. – М.: Финансы, 2005.
20. Ходжсон, Дж. Что такое институты?/ Дж. Ходжсон // Вопросы экономики. – 2007. – №8. – С. 28.
21. Statistic building & construction industry/ National association of realtors// Germany, 2007.

---

[1] Экономический словарь / Ин-т экономики РАН. – М.: РАН, 2007.

[2] С принятием федеральных законов № 315-ФЗ «О саморегулируемых организациях» и № 232-ФЗ «О внесении изменений в градостроительный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации».

[3] Авторами не поддерживается позиционирование девелопмента как развитие территорий, которое не только не подтверждается практикой отношений в ИСК, но и противоречит логике отношений «инвестор – потребитель».

[4] Ватин, Н. И. Осуществление функций заказчика-застройщика: учеб. пособие / Н. И. Ватин, А. А. Калашников. – СПб., 2005.

[5] В рамках основных направлений научной школы «Методологические проблемы эффективности региональных инвестиционно-строительных комплексов как самоорганизующихся и саморегулирующихся систем» при СПбГАСУ (основатель и руководитель – заслуженный деятель науки РФ, д-р экон. наук, профессор А. Н. Асаул).

[6] Условное название признака, используемое в дальнейшем как его идентификатор.

[7] Институты – системы устоявшихся и общепринятых социальных правил, которые структурируют социальные взаимодействия [20].

[8] В отличие от проектных институтов и бюро (архитектурно-строительное проектирование), являющихся безусловными участниками инвестиционно-строительного цикла, НИЦ является источником фундаментальных исследований и исполнителем заказных работ различного профиля.

[9] Мы говорим только об общепрофильных транспортных компаниях.  
Специализированный отраслевой транспорт относится (и находится в собственности)  
к субъекту «Арендодатель строительных машин и оборудования».