

## **ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ СУБЪЕКТЫ РЕГИОНАЛЬНОГО ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА**

**Асаул А. Н.**

Санкт-Петербургский государственный  
архитектурно-строительный университет, г. Санкт-Петербург, Россия

**Лобанов А. В.**

Санкт-Петербургский государственный  
архитектурно-строительный университет, г. Санкт-Петербург, Россия

В общеэкономическом смысле под субъектом хозяйствования понимается 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 [4].

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) проведено научное исследование институциональной структуры регионального ИСК, позволившее 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 – 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).

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).

Таблица 1.

Критериальный анализ принадлежности субъектов к инвестиционно-строительному комплексу

Субъекты	Критерии			
	Риск	Компенсация	Институт	Контракт
Потребители	√	√	√	√
Органы власти	√	√	√	√
Генеральные подрядчики	√	√	√	√
Строительно-монтажные организации (субподрядчики)	√	√	√	√
Банки			√	√
Инвесторы	√	√	√	√
Девелоперы	√	√	√	√
Научно-исследовательские центры	√	√	√	
Учебные организации		√	√	
Технические заказчики	√	√	√	√
Проектные институты и бюро	√	√	√	√
Изыскатели (инженерные изыскания в строительстве)	√	√	√	√
Региональные инженерные ведомства	√	√	√	√
Риелторы	√	√	√	√
Транспортно-логистические компании		√		√
Производители (поставщики) материалов	√	√	√	√
Арендодатели строительных машин и оборудования	√	√	√	√
Регистраторы прав	√	√	√	√
Операторы управления недвижимостью	√	√	√	√
Информационные органы	√	√	√	
Страховые компании	√	√		
Саморегулируемые организации (СРО), отраслевые ассоциации	√	√	√	

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» [1], 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 [11] 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 «...понемногу торгуя ОСАГО, медицинским страхованием и

ипотечными страховками» [11]. Отсутствуют страховые компании, позиционирующее 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 [5] 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». (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.) 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 [9]. Для сравнения – в Германии в 2007 г. доля затрат на НИОКР составляла 7,8% оборота, причем доля государственного финансирования – всего 3,4% [12]. Такая ситуация во многом определяется «...низким инновационным фактором строительного комплекса Российской Федерации, возможностью реализации конкурентоспособности за счет других факторов» [7]. 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)

Позиция	2005	2006	2007
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» [4]. 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 [8].

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 [10]. 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 [2]), 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%» [6]. 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 [3]. В частности, они не обусловлены системным риском ИСК (мы говорим только об общепрофильных транспортных компаниях. Специализированный отраслевой транспорт относится (и находится в собственности) к субъекту «Арендодатель строительных машин и оборудования»): 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, строительного-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.

### Список литературы

1. Асаул А. Н. Интегративное управление в инвестиционно-строительной сфере / А. Н. Асаул, В. П. Грахов. – СПб.: Гуманистика, 2007. – 248 с.

2. 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.

3. Асаул Н. А. Инновационный сценарий развития транспортно-логистического комплекса Санкт-Петербурга / Н. А. Асаул // Экономическое возрождение России. – 2008. – № 4(18). – С. 12–19.

4. Асаул Н. А. Теория и методология институциональных взаимодействий субъектов регионального инвестиционно-строительного комплекса / Н. А. Асаул. – СПб.: Гуманистика, 2004. – 280 с.

5. Вахмистров, А. И. Управление инвестиционно-строительным комплексом мегаполиса / А. И. Вахмистров. – ОАО «Изд-во «Стройиздат СПб», 2004.

5. Грязневич В. С. Транспортный узел / В. С. Грязневич. – Эксперт Северо-Запад. – 2003. – Апрель.

7. 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.

8. Кузьминов Я. И. Институциональная экономика / Я. И. Кузьминов, М. М. Юдкевич. – М., 2001.

9. Кузьминов Я. С. Интеграция науки и образования не должна сводиться к формальному слиянию вузов и НИИ / Я. С. Кузьминов. – М.: РИА Новости, 2004.

10. Отраслевые стандарты делового взаимодействия участников рынка печатных СМИ: активное преодоление кризиса: материалы круглого стола. – М., 2008.

11. Миллерман А. С. Теория и практика страхования в строительстве / А. С. Миллерман. – М.: Финансы, 2005.

12. Statistic building & construction industry / National association of realtors// Germany, 2007.