

РОЛЬ ДЕВЕЛОПЕРСКОЙ ФУНКЦИИ СУБЪЕКТА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНОМ ЦИКЛЕ

Асаул А.Н.,
*профессор, доктор экономических наук,
заслуженный деятель науки РФ,
Заслуженный строитель РФ,
директор АНО «Институт проблем экономического возрождения»*

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» («general manager» - Hillebrandt P. [1] процесса «...преобразования инвестиционного капитала в объекты недвижимости» (McCaffer R., Harris F. [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 локализуют 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 Helebrandt P. [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» (Wolford W., 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 Gruneberg S.L. и Ive G.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, иницирующей 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.

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 иницируется (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.

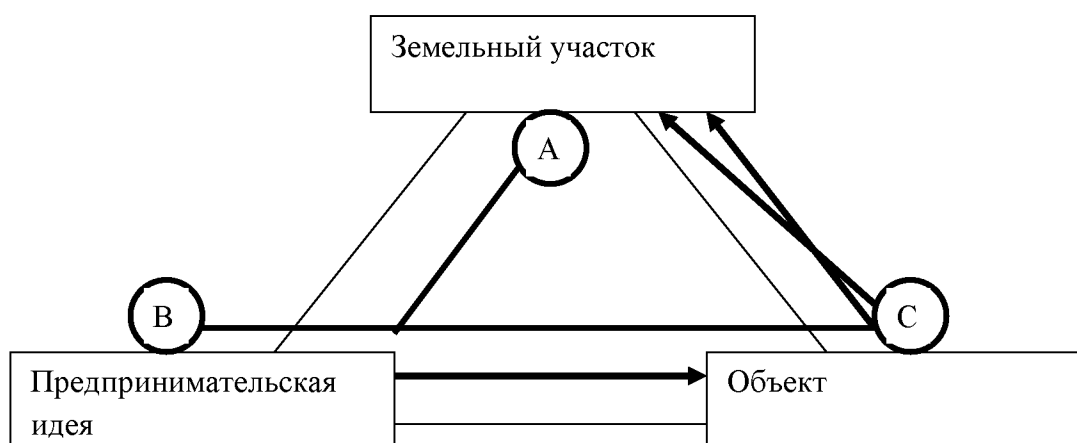


Рис.1. Три маркетинговые ситуации инициации функции девелопмента (раскрыты в табл.1)

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».

Таблица 1

Маркетинговые ситуации девелопмента

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

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; Vesar; 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 проекта;

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