

Д. Х. ГАЛЛЯМОВА, А. А. ЯКОВЛЕВ

ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ в системе управления конкурентоспособностью



САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ
УНИВЕРСИТЕТ
УПРАВЛЕНИЯ
И ЭКОНОМИКИ

В ИНВЕСТИЦИОННО—
СТРОИТЕЛЬНОЙ
сфере



САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
УПРАВЛЕНИЯ И ЭКОНОМИКИ

Д. Х. ГАЛЛЯМОВА, А. А. ЯКОВЛЕВ

**ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ В СИСТЕМЕ
УПРАВЛЕНИЯ
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ
В ИНВЕСТИЦИОННО-
СТРОИТЕЛЬНОЙ СФЕРЕ**

Монография

Под общей научной редакцией
д-ра экон. наук, профессора, заслуженного деятеля науки РФ
А. И. Добрынина

Санкт-Петербург
2011

УДК 334.012.32(075.4)

ББК 65.9(2Рос)09я7

Г16

Рецензенты:

д-р экон. наук, профессор *Н. П. Голубецкая*

д-р экон. наук, профессор *С. А. Белозёров*

Галлямова Д. Х., Яковлев А. А.

Г16 Ценообразование в системе управления конкурентоспособностью в инвестиционно-строительной сфере: монография. — СПб.: Издательство Санкт-Петербургского университета управления и экономики, 2011. — 152 с.: ил.

ISBN 978-5-94047-275-9

Монография посвящена теоретическим, связанным с выявлением характерных черт предпринимательства, а также практическим вопросам структуры и особенностей инвестиционно-строительного рынка в России. В ней определяются конкурентоспособность, методические подходы к ее оценке и выработке конкурентной стратегии инвестиционно-строительного предприятия. Авторы рассматривают возможности повышения такой конкурентоспособности посредством использования механизмов и инструментов ценообразования, на основе анализа методов ценообразования и расчета сметной стоимости формулируют ключевые проблемы данной области управления, намечают пути их решения с использованием комплексных методов финансового и стоимостного инжиниринга, проектного финансирования и ценообразования. На основе изучения практических аспектов проектного ценообразования предлагается математическая модель поиска оптимальной цены в инвестиционно-строительной сфере.

Монография ориентирована на руководителей предприятий и специалистов, осуществляющих организацию управления и бизнес-планирования в инвестиционно-строительной сфере. Теоретические и методические положения работы могут быть использованы при изучении дисциплин «Предпринимательство», «Экономика предприятия», «Финансы организаций (предприятий)», «Ценообразование» в вузах экономического профиля.

УДК 334.012.32(075.4)

ББК 65.9(2Рос)09я7

ISBN 978-5-94047-275-9

© Галлямова Д. Х., Яковлев А. А., 2011

© СПбУУиЭ, 2011

ОГЛАВЛЕНИЕ

Предисловие	5
ГЛАВА 1. Предпринимательство	
в инвестиционно-строительной сфере	11
1.1. Эволюция понятия предпринимательства и современные предпринимательские структуры	11
1.2. Инвестиционно-строительный сектор как сфера приложения предпринимательских усилий	16
1.3. Особенности рынка инвестиционного строительства в России.....	21
<i>Выводы по Главе 1</i>	28
ГЛАВА 2. Управление конкурентоспособностью	
в инвестиционно-строительной сфере	30
2.1. Понятие и содержание конкурентоспособности предприятия.....	30
2.2. Методические подходы и проблемы оценки конкурентоспособности предприятия	38
2.3. Конкурентные стратегии инвестиционно- строительного предприятия	48
<i>Выводы по Главе 2</i>	51
ГЛАВА 3. Ценообразование и финансирование	
в системе управления конкурентоспособностью	
инвестиционно-строительного предприятия	53
3.1. Специфика ценообразования в инвестиционно- строительной сфере	53
3.2. Сметная стоимость как центральное звено ценообразования в инвестиционно-строительной сфере	63
3.3. Проблемы ценообразования в инвестиционно- строительной сфере и возможные направления их решения.....	72
3.4. Проектное финансирование как элемент управления конкурентоспособностью инвестиционно- строительного предприятия	78

3.5. Применение финансового и стоимостного инжиниринга для управления конкурентоспособностью инвестиционно-строительного предприятия	91
<i>Выводы по Главе 3</i>	101
ГЛАВА 4. Ценообразование как направление повышения конкурентоспособности инвестиционно-строительных предприятий	104
4.1. Применение проектного ценообразования в инвестиционно-строительной сфере	104
4.2. Методические основы применения экономико-математического моделирования в управлении проектами	115
4.3. Экономико-математическое моделирование ценообразования в инвестиционно-строительной сфере	128
<i>Выводы по Главе 4</i>	134
Заключение	137
Список литературы	141

ПРЕДИСЛОВИЕ

Инвестиционно-строительная сфера является одной из значимых отраслей современной национальной и — шире — мировой экономики, поскольку напрямую связана с благосостоянием населения и обеспечением его качественного и доступного жилья (отметим, что доступное жилье — один из приоритетов государственной экономической политики России на кратко- и среднесрочную перспективу). Именно ввиду исключительной важности самой отрасли предпринимательские структуры, работающие в инвестиционно-строительной сфере, также играют важную роль в российской экономике. Значимость отрасли и инвестиционно-строительных предпринимательских структур определяются тем, что они обеспечивают значительное число рабочих мест и порядка 7–10% российского ВВП.

Проблема инвестиций в строительстве встала перед негосударственными предпринимательскими структурами ввиду ослабления функций государства как главного инвестора строительного рынка. При этом реализация большинства строительных проектов требует значительных инвестиционных средств, и поэтому предпринимательские структуры оказываются перед проблемой поиска эффективных инструментов управления не только собственно строительной, но и инвестиционной деятельностью, а точнее, системой, объединяющей в себе строительство и инвестиции.

Присутствие инвестиций как жизненно необходимого элемента управления предпринимательскими структурами в сфере строительства позволяет говорить о том, что для них важными становятся вопросы финансового управления, финансового менеджмента, в рамках которого и разрабатывается теоретическая и методическая база управления инвестициями. Таким образом, очевидно, что финансовые аспекты управления предпринимательскими структурами, работающими в инвестиционно-строительной сфере, приобретают повышенную значимость.

Однако управление инвестициями и финансами для отдельно взятой предпринимательской структуры, работающей в инвести-

ционно-строительной сфере, не является замкнутым только на внутренней системе, поскольку на инвестиционно-строительные предприятия влияет множество разнообразных факторов внешней среды, включая такой важный фактор, как постоянное удорожание строительства ввиду существования монополизма, административных и иных барьеров, а также недостаточно развитого механизма конкуренции. Борьба с внешними угрозами осуществляется предприятием в рамках такой внутренней системы управления, как управление конкурентоспособностью, и поэтому управление конкурентной позицией инвестиционно-строительного предприятия оказывается тесно взаимосвязанным с управлением инвестициями и финансами. Следовательно, сегодня на первый план для предпринимательских структур, работающих в инвестиционно-строительной сфере, выходят финансовые аспекты управления конкурентоспособностью, а также тесно связанные с ними вопросы ценообразования.

Важность и значимость адекватной рыночным условиям системы ценообразования в строительстве обусловлена тем, что цена выступает одним из определяющих факторов при выборе жилья (если речь идет о рынке жилищного строительства) или при выборе застройщика (если речь идет о реализации коммерческих инвестиционных проектов в строительстве). Одновременно с этим цена — один из ключевых параметров конкурентоспособности и, следовательно, инструмент управления ею. Поиск новых механизмов образования цены в инвестиционно-строительной сфере — одно из перспективных научных, методических и практических направлений повышения конкурентоспособности инвестиционно-строительных предприятий.

Принципы и методы управления инвестиционно-строительной сферой, основанные на нормативном ценообразовании, достаточно долго и успешно применявшиеся до последнего времени и продолжающие на большинстве предприятий приниматься до сих пор, в современных условиях стали недостаточно эффективными как с экономической точки зрения, так и с точки зрения поддержания конкурентоспособности инвестиционно-строительных компаний. Недостатки в сложившейся в инвестиционном строительстве системе ценообразования являются значительным тормозом дальнейшего развития данного вида бизнеса.

Наряду с частными, стоящими на уровне предприятия задачами повышения эффективности ценообразования в инвестиционно-строительной сфере, система ценообразования также оказывается важнейшим инструментом осуществления усилий Правительства РФ по реализации целевой программы «Доступное жилье».

В свете вышесказанного ценообразование как элемент управления конкурентоспособностью инвестиционно-строительного предприятия выступает актуальной практической и экономико-теоретической задачей, решение которой должно быть направлено на изучение, обоснование и внедрение новых форм и методов управления инвестиционно-строительными проектами, повышение эффективности функционирования строительного комплекса в целом.

Такое фундаментальное исследование должно базироваться на результатах, достигнутых в экономической теории, теории формирования и развития предпринимательства и его государственного регулирования, теории механизма хозяйствования, оперативном и стратегическом менеджменте. Необходимость многофункционального подхода определяется сложностью и неоднозначностью проблем управления предпринимательством как одним из стратегических ресурсов и внутренним источником развития национальной экономики.

В целом проблемам развития предпринимательства и управления его конкурентоспособностью как в зарубежной, так и в отечественной теории уделяется значительное внимание. Методическим и практическим вопросам совершенствования методов оценки, анализа, прогнозирования, повышения конкурентоспособности различных форм и видов предпринимательства посвящены исследования ряда зарубежных и отечественных ученых: Л. И. Абалкина, М. Портера, В. А. Гневко, Ж.-Ж. Ламбена, И. Ансоффа, Г. Саймона, А. А. Горбунова, Н. П. Голубецкой, А. М. Асаула, И. П. Астахова, В. Н. Живалова, О. М. Виханского, О. А. Грунина, Н. П. Завьялова, А. Д. Макарова, Е. С. Ивлевой, И. А. Благих, И. П. Фаминского, Р. Г. Фатхутдинова и других.

Проблеме конкурентоспособности предпринимательских структур в инвестиционной сфере посвящены научные труды С. И. Абрамова, В. В. Бузырева, Б. А. Волкова, Ш. Т. Грабового, А. И. Добрынина, Б. А. Колтынока, Е. Л. Панкратова, Ю. Л. Панибратова,

И. Г. Лукмановой, К. С. Степанова, Л. М. Чистова, О. В. Бургонова и других.

Вопросы конкурентного ценообразования в инвестиционно-строительной сфере нашли отражение в работах Э. Г. Алиева, В. Д. Арузинова, В. С. Немчинова, Л. А. Трофимова, М. А. Алексеевой, Б. С. Войтешенко, В. Г. Герасименко, А. П. Гориной, Н. Е. Колесникова, В. С. Павлова, Л. А. Косолапова, В. М. Тарасевич, В. И. Тарасова, Ю. В. Яковца, А. В. Якуниной и других.

Отдельные аспекты ценообразования с позиции «невидимой руки» рынка и рыночной экономики освещены в работах таких отечественных авторов, как А. П. Астахов, В. Р. Дорожкин, Б. Б. Коваленко, В. И. Корецкий, Э. Н. Кроливецкий, И. А. Либерман, А. Д. Макаров, И. С. Степанов и других.

Общие положения теории ценообразования раскрыты также в трудах ряда зарубежных авторов: П. Самуэльсон, Ф. Котлер, Дж. Р. Эванс, Б. Берман, Ю. Бригхем, Д. Минго, работы которых получили широкое признание в России и в мире.

Решению проблем управления в инвестиционно-строительной сфере при помощи стоимостных инструментов, повышению ее конкурентоспособности посвятили свои работы: С. И. Абрамов, В. П. Антипов, А. В. Болотин, Б. С. Бушуев, А. Я. Быстрыков, Б. А. Волков, В. И. Воропаев, В. А. Грюнштам, В. М. Дидковский, А. Ф. Колосов, И. К. Комаров, В. Б. Кондратьев, В. А. Корецкий, А. И. Резник, Р. З. Самусева, В. П. Степанов, А. И. Стороженко, а также другие ученые и специалисты.

Вместе с тем, новые условия и задачи, порождаемые процессом формирования, функционирования и развития предпринимательских структур, представленных в различных формах, видах и сферах экономической деятельности, требуют дальнейшего анализа и исследования. В частности, это касается тенденций и закономерностей развития системы конкурентного ценообразования в инвестиционно-строительной сфере с целью повышения конкурентоспособности ее предпринимательских структур.

Поиску направлений повышения эффективности ценообразования в инвестиционно-строительной сфере с целью повышения конкурентоспособности работающих в отрасли предприятий посвящена настоящая монография.

В первой главе «Предпринимательство в инвестиционно-строительной сфере» рассмотрены эволюция понятия предпринимательства, выделены его сущностные черты и признаки, а также выявлены особенности функционирования инвестиционно-строительной сферы в современной российской экономике.

Вторая глава «Управление конкурентоспособностью в инвестиционно-строительной сфере» затрагивает такие вопросы, как понятие и определение конкурентоспособности предприятия, подходы и методики ее оценки и конкурентные стратегии инвестиционно-строительных предприятий.

В третьей главе «Ценообразование и финансирование в системе управления конкурентоспособностью инвестиционно-строительного предприятия» раскрываются существующие подходы к ценообразованию в инвестиционно-строительной отрасли, выявляются присущие им проблемы, связанные также с тем, что перспективные схемы проектного финансирования применяются в отрасли недостаточно широко, и предлагаются направления совершенствования системы ценообразования инвестиционно-строительных предприятий посредством внедрения финансового и стоимостного инжиниринга.

В четвертой главе «Ценообразование как направление повышения конкурентоспособности инвестиционно-строительных предприятий» проанализированы возможности и перспективы применения проектного ценообразования в инвестиционно-строительной сфере, предложены математические модели оптимизации ценообразования на инвестиционно-строительном предприятии.

Цена является определяющим элементом ценовой конкуренции, которая сегодня в инвестиционно-строительной сфере России играет существенную роль, а механизм проектного ценообразования позволяет использовать целый ряд его преимуществ, обеспечивая конкурентоспособную цену на рынке и повышая тем самым общую конкурентоспособность инвестиционно-строительного предприятия.

В монографии уточнен понятийный аппарат теории конкурентоспособности предпринимательства в инвестиционно-строительной сфере, в частности, предложена авторская систематизация понятийного аппарата, трактовок и определений конкурен-

тоспособности предпринимательских структур в указанной сфере приложения капитала.

Авторами выявлены особенности конкурентоспособности в инвестиционно-строительной сфере, классифицированы методики ее измерения; определены характерные черты методов конкурентного, нормативного и проектного ценообразования в строительстве, проведен их сравнительный анализ и выявлены перспективы применения.

В рамках монографии разработаны методические основы проектного ценообразования и финансирования проектов в инвестиционно-строительной сфере, развиты методические положения договорного ценообразования, позволяющие, в отличие от существующих методик, комплексно воздействовать на конкурентоспособность инвестиционно-строительного проекта.

Систематизация вариантов управления проектным ценообразованием на основе сравнительного метода дала возможность выявить алгоритмы действий, позволяющие при их применении более эффективно оценивать конкурентоспособность предпринимательства в инвестиционно-строительной сфере.

Отдельное внимание уделено обоснованию методических и практических аспектов инвестиционно-строительного, стоимостного и финансового инжиниринга с точки зрения их воздействия на конкурентоспособность инвестиционно-строительного проекта. Также в монографии предложена частная методика моделирования управленческих решений, позволяющих повысить конкурентоспособность предпринимательских структур при применении проектного подхода к реализации инвестиционно-строительного проекта.

Основные положения монографии развивают теорию обеспечения конкурентоспособности предпринимательства, принятия управленческих решений, что обеспечивает возможность эффективного управления конкурентоспособностью в инвестиционно-строительной сфере.

Разработки, изложенные в монографии, могут быть использованы при организации управления и бизнес-планировании деятельности предпринимательских структур в инвестиционно-строительной сфере.

ГЛАВА 1

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНОЙ СФЕРЕ

1.1. Эволюция понятия предпринимательства и современные предпринимательские структуры

Эволюция сущности понятий «предприниматель» и «предпринимательская деятельность» связана с историей становления обмена, производства и распределения товаров и услуг, с развитием научно-технического прогресса.

В римском праве «предпринимательство» рассматривалось как занятие, дело, деятельность, особенно коммерческая. В дореволюционной России достаточно простое и весьма емкое определение предпринимательства было дано В. И. Далем. В частности, он пишет, что «предпринимать» означает «затевать, решаться исполнить какое-либо новое дело, приступать к совершению чего-либо значительного»: отсюда «предприниматель» означает «предпринявший» что-либо. В современной экономической литературе сущность этого явления в большинстве случаев подменяется целью предпринимательской деятельности. Так, например, в «Большом экономическом словаре» под общей редакцией А. Н. Азрилияна [68, с. 5] дается следующее определение: «Предпринимательство — инициативная самостоятельная деятельность граждан, направленная на получение прибыли или личного дохода, осуществляемая от своего имени, под свою имущественную ответственность или от имени и под юридическую ответственность юридического лица». Согласно современному российскому законодательству, под предпринимательской деятельностью понимается «самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом — продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг, лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке».

Традиционно предпринимательство принято определять как:

- деятельность, направленную на максимизацию прибыли;
- инициативную деятельность предпринимателей, заключающуюся в производстве товаров и оказании услуг, результатом которой является прибыль;
- процесс организационной новации;
- прямую функцию реализации собственности;
- действия, направленные на возрастание капитала, и развитие производства;
- специфический вид деятельности, направленный на неустанный поиск изменений в существующих формах жизни предприятий и общества, а также постоянная реализация этих изменений;
- стиль хозяйствования;
- процесс организации и осуществления деятельности в условиях рынка;
- взаимодействие субъектов рынка и т. д.

Как видим, ряд приведенных определений характеризуется краткостью, которая влечет за собой неполноту и упущение существенных признаков предпринимательской деятельности. Кроме того, необходимо отметить, что эволюция понятия «предпринимательства» и «предпринимательской деятельности» связана также с эволюцией мировой экономической системы: по мере изменения ключевых параметров и характеристик экономики менялась и сущность предпринимательства, поскольку на разных этапах на первый план выходили разные умения и характеристики.

Современный этап развития теории предпринимательства связан с тем, что экономика вошла в постиндустриальную стадию развития с характерными для нее ростом роли новаторства и специализации производства, что предопределило новые приоритеты хозяйствования. Сегодня не рационализация использования ресурсов, а рационализация самой формы и способа хозяйствования становится ключевым моментом предпринимательской деятельности. Целевые устремления предпринимателей связаны с обеспечением долгосрочной устойчивости хозяйственной организации, а не с максимизацией частного результата. В этих условиях ведущую роль играет не приспособление к меняющимся условиям, а способность преобразовывать сами условия хозяйствования в соот-

ветствии с тенденциями развития общественных потребностей и производства. В связи с этим в постиндустриальной экономике именно инновационная деятельность становится определяющим признаком предпринимательства, а само оно начинает играть главенствующую роль в общественном производстве. В свете постиндустриальной фазы развития экономики в трудах П. Друкера рассматриваются сущностные и управленческие аспекты предпринимательской деятельности при переходе на междисциплинарный уровень анализа [56, с. 3]. Работы Г. Пиншота положили начало формированию современных концепций внутрифирменного предпринимательства, закрепили понимание предпринимательства как глобального процессного явления, не обязательно ассоциируемого с понятием собственности или прибыли.

На научное осмысление предпринимательства оказали влияние и достижения институциональной теории, рассматривающей организации (в том числе и предпринимательские) как открытые системы. Создание синергетической экономической теории, описывающей неравновесное динамично эволюционирующее сообщество разнообразных открытых экономических систем, повлияло на понимание самого понятия «предпринимательство».

В сущности, специфика предпринимательства как особого типа хозяйственного поведения выражается в непрерывно осуществляемой цепи обменных операций. Между тем, сам по себе обмен становится источником предпринимательства только тогда, когда превращается в составное звено целостного хозяйственного оборота, а производство для обмена становится определяющей функцией хозяйствующих субъектов.

Важную роль для понимания сущности предпринимательства на современном этапе в связи с его новаторским характером играет категория предпринимательской инициативы. Так, предпринимательская инициатива имеет экономическую природу и связана с наличием рыночной неопределенности и экономической свободы. Благодаря предпринимательской инициативе происходит нарушение рыночного равновесия как в сфере обращения, так и в сфере производства, в связи с чем рынок развивается, переходя на новую стадию и постепенно увлекая в эту новую стадию все большее число предпринимательских структур участников рынка.

Другим признаком предпринимательства является наличие коммерческого риска, который отличается от простого риска тем, что принятие его связано с нацеленностью на обращение рыночной нестабильности и неопределенности, возникающих не только в силу изменчивости рыночных условий (изменения конъюнктуры, цен, предложений), но и как реакция на инициативы предпринимателей, в свою пользу.

Для понимания сущности предпринимательства важно также понимать, что хотя предпринимательская деятельность связана с удовлетворением общественных потребностей, предприниматель принимает на себя имущественный риск не из благотворительных побуждений.

Новаторство, ставшее символом предпринимательства в XX в., как элемент присутствует в нем всегда, поскольку деятельность в условиях нестабильности и неопределенности (а именно этим характеризовалось и продолжает характеризоваться предпринимательство) требует от предпринимателя постоянной изобретательности и творческого подхода. В этой связи особенно важно подчеркнуть, что с экономической точки зрения новаторство представляет собой не открытие и не изобретение, а практическую реализацию предпринимательской идеи, точнее говоря, коммерциализацию новых технических, технологических, организационных и иных достижений. При этом экономическое содержание новаторской функции предпринимательства заключается в расширении рыночного спроса, к которому и приводит коммерциализация новых достижений.

Предпринимательство как особый вид хозяйственного поведения реализует свои свойства, к которым относятся инициатива, риск, комбинирование и новаторство в условиях конкурентного взаимодействия хозяйствующих субъектов, и поэтому содержательный момент предпринимательской деятельности будет проявляться не только в завоевании преимуществ, но и в создании для себя лучших условий хозяйствования. Стремление к созданию для себя наиболее благоприятных условий хозяйствования является также специфической чертой предпринимательства как типа хозяйственного поведения. Результатом деятельности по созданию таких условий является предпринимательская выгода, отражающая реализованные на деле конкурентные преимущества.

Итак, предпринимательство представляет собой особый вид хозяйственной деятельности, суть которой заключается в стимулировании и удовлетворении спроса общества, выражаемого конкретными потребностями его членов, посредством рыночного обмена, в процессе которого предприниматели завоевывают конкурентные преимущества, внедряют в деятельность новые достижения и таким способом, увеличивая рыночный спрос, нарушают рыночное равновесие, переводя рынок в новое состояние.

Рассмотрение вопросов, связанных с проблемами организации процесса управления предпринимательскими структурами, целесообразно начать с более глубокого изучения понятия «предпринимательские структуры», которое в настоящее время в теоретической литературе является недостаточно устойчивым.

Определять понятие «предпринимательские структуры» целесообразно исходя из сформулированного понятия предпринимательства и предпринимательской деятельности в целом.

Предпринимательские структуры — это самостоятельно функционирующие экономические единицы, деятельность которых подчиняется законам предпринимательства и заключается в постоянном поиске оптимальной формы соответствия рыночным требованиям в конкретный момент развития рынка.

Постоянный поиск оптимальной формы соответствия рыночным требованиям представляет собой не что иное, как процесс управления, связанный с переводом системы из текущего состояния в желательное (т. е. такое, которое будет в наилучшей степени соответствовать существующим условиям). В рамках данного определения предпринимательских структур, таким образом, четко прослеживается, что ключевую роль в нем играет управление ими. Управление предпринимательскими структурами — это процесс постоянного поиска «идеального решения», определение концепции деятельности компании и ее реализация на практике в конкретных рыночных условиях.

На то, какой будет система управления в каждой конкретной предпринимательской структуре, влияет множество факторов. Одним из них является собственно та отрасль, в которой функционирует структура, поскольку отраслевые особенности накладывают значительные отпечаток на специфику управления. Следова-

тельно, для изучения характерных особенностей управления предпринимательскими структурами в инвестиционно-строительной сфере необходим более глубокий ее анализ как таковой.

1.2. Инвестиционно-строительный сектор как сфера приложения предпринимательских усилий

В административно-плановой (централизованной) экономике, которая существовала в СССР, термин «инвестиционно-строительная деятельность» не применялся. Капитальные вложения (инвестиции) и строительство (строительно-монтажные организации) были фактически оторваны друг от друга, поскольку взаимосвязь между ними опосредовала длинная по времени цепочка директивных документов (титульные списки строек, план, лимиты капитальных вложений, строительно-монтажных и проектно-изыскательских работ, лимиты фондируемых материальных ресурсов, оборудования и др.).

Однако разрушение директивной экономики и приход ей на смену переходной экономики, развивающейся в направлении становления рыночных отношений остро поставил вопрос о соединении строительства и инвестиций, что привело к появлению инвестиционно-строительной деятельности как единого взаимосвязанного комплекса предпринимательских действий в строительстве.

Современному термину «инвестиционно-строительная сфера» в определенной степени созвучно понятие «капитальное строительство», под которым в советский период понимались реализуемые заказчиком функции по финансированию строительства и организации (планированию) ввода в действие производственных мощностей и объектов социальной сферы.

Рыночная экономика привела к тому, что взаимосвязь накопления финансовых ресурсов и реализации строительных проектов стала очень тесной, а цикл, в котором накопление финансовых ресурсов и строительство являются последовательными фазами, значительно сократился по времени.

Инвестиции представляют собой трансформацию частного капитала в чистую прибыль посредством реализации определенных видов деятельности. При этом частный капитал в форме ин-

вестиций в основные фонды только тогда принесет прибыль, когда он будет приложен к эффективным инвестиционным проектам. При этом разрыв во времени между инвестированием, строительством (вводом в эксплуатацию) и получением прибыли (так называемый инвестиционно-строительный лаг) в рыночной экономике должен постоянно сокращаться и достигать минимальных значений, что продиктовано потребностями инвесторов, желающих получить прибыль как можно быстрее.

Количество строящихся и сдаваемых в эксплуатацию основных фондов (зданий, сооружений, объектов) определяется возможностями инвесторов. Возможности инвесторов в свою очередь измеряются объемами капитальных вложений, которые инвесторы могут потратить на создание основных фондов.

Инвестиционно-строительная деятельность существует в форме определенной системы производственных, функциональных и институциональных структур, образующих инвестиционно-строительный сектор российской экономики.

Инвестиционно-строительный сектор, по методологии Госкомстата России, включает определенную часть сектора «нефинансовых предприятий» (группируемых в отрасли) и сектора «финансовых учреждений». Помимо перечисленных, в его состав входят также частично сектор «государственных учреждений» и частично сектор «домашних хозяйств» [45, с. 7].

Категорией, которая играет ключевую роль в понимании сущности инвестиционно-строительной сферы, выступает строительный рынок, определяющий деятельность предпринимательских структур, работающих в отрасли.

Строительный рынок представляет собой открытую организационно-хозяйственную систему: в условиях действия товарно-денежных отношений субъекты рынка (инвесторы, заказчики, подрядчики, проектные организации, предприятия промышленности строительных материалов и др.) реализуют свои взаимные экономические интересы.

Субъектами (элементами) строительного рынка считаются: инвесторы, заказчики, подрядчики, проектно-исследовательские организации, научно-исследовательские институты, предприятия промышленности строительных материалов, изделий и конструкций, предприятия строительного и дорожного машиностроения, пред-

приятия (заводы) — изготовители технологического, энергетического и другого оборудования, население.

Объектами (предметами) рыночных отношений на строительном рынке являются: строительная продукция (здания, сооружения, объекты, их комплексы и др.); строительные машины, транспортные средства, энергетическое, технологическое и другое оборудование; материалы, изделия, конструкции; капитал; рабочая сила; информация и т. д.

Реализация рыночных отношений в строительном комплексе имеет как особенности, общие для всех отраслей капитального строительства (привязка к земле, сравнительно длительные сроки создания, большие единовременные затраты капитальных вложений и т. п.), так и специфические особенности строительной деятельности. Среди последних можно отметить следующие: строительно-монтажные организации, занятые в жилищно-гражданском строительстве, функционируют в основном на региональных (местных) рынках, в то время как занятые в производственном строительстве (особенно в нефтегазодобывающей промышленности, транспорте, энергетике и т. п.) работают как на региональном, так и на федеральном уровнях. Такой режим характерен для узкоспециализированных строительно-монтажных организаций.

Обращаясь к промышленности строительных материалов, производства строительных машин и механизмов, технологического оборудования, то здесь рынок имеет межрегиональный ареал своей деятельности [144].

Движущей силой рыночного механизма в строительной сфере, как и на любом другом рынке, остается наличие спроса и предложения. При этом для инвестиционно-строительного рынка характерно большее присутствие государства, которое устанавливает и регулирует институциональные зависимости субъектов строительного рынка и его инфраструктуры посредством налоговых обязательств, субвенций, антимонопольных мер, амортизационных отчислений и т. д.

Помимо государственного регулирования строительного рынка прямыми и косвенными методами, на нем также осуществляется государственный контроль, предполагающий выделение инвестиционного (строительного) бизнеса в специальную область хозяйственного законодательства и административного надзора.

Наряду с государственным регулированием строительного рынка на нем осуществляется и саморегулирование рыночных отношений, которое осуществляется посредством работы бирж, тендерных торгов, представляющих собой аукционы по купле-продаже инвестиционных ресурсов, строительной продукции, ценных бумаг, где цены формируются по закону спроса и предложения. При этом экономическая ответственность сторон находит отражение в хозяйственных и подрядных договорах, контрактах, соглашениях о намерениях и т. д. [144].

Рассматривая состояние и перспективы развития инвестиционно-строительной деятельности в России в целом и на уровне регионов, необходимо принимать во внимание условия и факторы развития экономики всей страны и ее отраслей. На сегодняшний день определяющим для инвестиционно-строительной отрасли России является кризисное состояние экономики всех отраслей и значительное снижение инвестиционной активности.

Рыночная экономика вызвала к жизни новые формы отношений для строительного предприятия, при которых традиционный подрядный способ ведения работ и финансовых расчетов не является единственным, а для некоторых строительных организаций и главным в их производственно-коммерческой деятельности. В частности, это касается способом финансирования строительных проектов: в докризисный период большинство строительных организаций прибегали к строительству за счет средств вкладчиков, а также за счет заемных средств (банковских кредитов) и собственных финансовых средств (в значительно меньшей степени). Переориентация на новые формы финансирования стала одним из факторов, усугубивших положение предпринимательских структур в инвестиционно-финансовой сфере и строительной отрасли в целом после кризиса.

Кроме того, сегодня осуществляются структурные преобразования производственной базы жилищного строительства, направленные на обеспечение выпуска современных конкурентоспособных материалов, изделий и конструкций, идут техническое перевооружение и реконструкция действующих производств, цехов и технологических линий (всего за последние годы модернизировано около 150 базовых объектов отрасли). С другой стороны, производственные мощности по основным видам строительных мате-

риалов и изделий загружены только на 25–50%. Однако при этом незагруженную их часть нельзя рассматривать как резервную, поскольку такие мощности не соответствуют изменяющейся структуре спроса, и в связи с этим требуется замещение устаревшего производственного потенциала, оказавшегося невостребованным рынком. С учетом данных обстоятельств необходимо активно преобразовывать структуру производственной базы строительства с тем, чтобы в ближайшие годы выйти на выпуск продукции, отвечающей мировым стандартам.

Во многих российских регионах создается конкурентная среда как важный рычаг повышения эффективности капитального строительства. Для проведения подрядных торгов сформирована нормативная база, образованы тендерные комитеты, что позволяет на треть снижать стоимость строительства, сокращать его сроки и улучшать качество. По данным Госстроя России, за последние годы проведено около 2,5 тыс. тендеров, в результате которых стартовая цена была снижена 20–25%. Тем не менее, несмотря на то, что подобные инициативы благотворно влияют на формирование конкурентной среды в инвестиционно-строительной сфере, для России такого количества торгов явно недостаточно: они не позволяют обеспечить на рынке полноценной конкуренции, приводящей к повышению эффективности функционирования отдельных предпринимательских структур и отрасли в целом.

Одновременно с этим, в условиях рыночной экономики перед инвестиционно-строительными предприятиями возникает проблема повышения прибыльности своей работы. Сегодня им приходится действовать в новых, непривычных и еще не до конца осмысленных условиях, которые выдвигает рыночная экономика. Внешние факторы практически не поддаются управлению со стороны отдельного предприятия, и основная нагрузка по улучшению финансовых показателей приходится на внутренние факторы.

Едва ли ни ключевым фактором повышения прибыльности инвестиционно-строительных предприятий в современной России является снижение издержек производства. Конкуренция между отечественными и иностранными инвестиционно-строительными структурами достигла уровня, характерного для разви-

тых рынков большинства европейских стран, что предполагает смещение акцентов управленческой работы в сторону поиска путей, направленных на оптимизацию производственной деятельности и выявление путей снижения производственных затрат.

Сложность управления внутренней средой инвестиционно-строительных предприятий обусловлена тем, что ее необходимо в процессе управления приспособлять под не менее сложные условия внешней среды.

Строительный рынок представляет собой сложную форму организации взаимосвязей между инвесторами, проектировщиками, подрядчиками, поставщиками и институтами рыночной инфраструктуры. При большом количестве участников, действующих в условиях неопределенности и риска, рынок строительной продукции и услуг в значительной мере представляет собой саморегулируемую систему. Проявление данного свойства обеспечивается в том числе конкурентным ценообразованием, инициативой и самостоятельностью предпринимательских структур, правовой базой рыночных отношений, широкой сетью инфраструктуры, государственным регулированием. При этом последнее, как правило, касается индикативного планирования, установления льгот, выделения государственных заказов, осуществления антимонопольной деятельности и поддержки малого бизнеса. Все это делает строительный рынок открытым для философии хозяйствования, базирующейся не на затратной психологии, а на реалистическом анализе спроса и предложения и выявлении всех факторов, способных влиять на эффективность принимаемых управленческих решений.

1.3. Особенности рынка инвестиционного строительства в России

Особенности инвестиционно-строительного рынка, как и любого другого рынка, определяются соотношением спроса и предложения, формированием цены на предлагаемую продукцию, состоянием равновесия. Цена и объемы строительства являются определяющими характеристиками инвестиционно-строительного рынка.

Динамика цен на нем складывается под воздействием многих рыночных факторов, способствующих и препятствующих их росту. Наиболее важными среди них являются спрос и предложение.

Спрос на объекты жилищного фонда и формируемые им жилищные услуги определяется через количество жилья, которое хотят приобрести потребители, то есть зависит от финансовых возможностей потребителей, стоимости жилища, стоимости других товаров и услуг, доходности, индивидуальных предпочтений. Спрос на жилье и жилищные услуги обратно пропорционален ценам и прямо пропорционален уровню доходов и в краткосрочной перспективе достаточно эластичен по цене, что представляет собой реализацию на практике закона спроса.

Изменение спроса зависит от таких факторов, как:

- 1) потребительские вкусы или предпочтения покупателей;
- 2) количество покупателей;
- 3) уровень денежных доходов покупателей;
- 4) цены на сопряженные товары (взаимозаменяющие);
- 5) потребительские ожидания относительно будущих цен и доходов [142].

Предложение жилья и жилищных услуг ограничивает функцию спроса и представляет собой количество жилья, которое потребитель может приобрести на рынке при сложившемся уровне цен. Факторами, влияющими на предложение жилья, являются уровень валовых инвестиций в строительство, обслуживание жилищного фонда и скорость его амортизации (выбытия). Валовые инвестиции направляются на строительство, реконструкцию и ремонт существующего жилищного фонда. В составе валовых инвестиций могут быть выделены так называемые чистые инвестиции, представляющие собой разницу между валовыми инвестициями в жилье и уровнем его потерь (амортизация, выбытие). На рынок ежегодно поступает лишь небольшой объем нового жилья, и поэтому изменение жилищного фонда только в долгосрочной перспективе может привести к изменению его предложения. Увеличение затрат на техническое обслуживание, реконструкцию и модернизацию жилья должно приводить к повышению качества предлагаемых жилищных услуг и, как следствие, к повышению их стоимости. Рост цен на рынке жилья

делает выгодными затраты на его содержание и новое строительство. При низких ценах на жилье часто становится невыгодным содержать жилище, а степень и скорость его износа увеличивается. Чистые инвестиции отсутствуют в том случае, если уровень сложившихся цен на жилье равен стоимости затрат на строительство.

Формирование предложения жилья, прежде всего, связано с объемами и качеством имеющегося жилья (наличный жилищный фонд и его состояние) и рынком капитала (уровень капитализации недвижимости), на котором определяются цены жилищного фонда и объемы его производства. В то же время предложение жилищного фонда тесно связано со спросом, формируемым на рынке жилищных услуг через квартирную плату, и диктуется потребностями населения в жилье и уровнем доходов от использования недвижимости. Потребность населения в жилье определяется, прежде всего, демографическими, общеэкономическими условиями, а также уровнем доходов населения. Строительство, подчиняясь внутренним связям системы, является элементом жилищной сферы, через который устанавливается равновесие между основными параметрами рынка жилья и рынка жилищных услуг. Механизм функционирования жилищного рынка определяется такими его основными параметрами, как квартплата, цена, строительство и жилищный фонд, сложившимися под воздействием факторов спроса и предложения.

На инвестиционно-строительном рынке также реализуется закон предложения, представляющий собой прямую связь между количеством предлагаемого товара и ценой, т. е. с повышением цены соответственно возрастает величина предложения, а при снижении цен предложение сокращается. Это свидетельствует о том, что производители, собственники, продавцы скорее готовы построить объекты по высокой цене, чем по более умеренной, низкой цене. Изменения в предложении зависят от:

- 1) цен на ресурсы, товары, услуги;
- 2) налогов и дотаций;
- 3) технологии производства;
- 4) цен на другие товары и ресурсы;
- 5) ожидания изменений цен производителей, продавцов;
- 6) числа продавцов.

Равновесное состояние на инвестиционно-строительном рынке можно представить весьма условно. На практике ситуация равновесия параметров строительного рынка фактически отсутствует, поскольку они всегда находятся в динамичном состоянии. Постоянное изменение значений параметров реализуется в форме цепной реакции на воздействие различного рода факторов.

На параметры инвестиционно-строительного рынка оказывают влияние не только внутренние, но и внешние факторы. Под внешними факторами понимается влияние на рынок недвижимости связанных с ним экономических подсистем. При этом внешние факторы воздействуют на разные параметры в разной степени. Имея представление о внутренних связях элементов инвестиционно-строительного рынка, можно определить, в какой области, как интенсивно, под влиянием каких внешних факторов и в каких направлениях изменятся сложившиеся соотношения параметров.

Например, фактор экономического роста в экономике, выражающийся в росте доходов населения и изменении демографической ситуации, приводит к увеличению спроса на строительные услуги, что, в свою очередь, влияет на поэтапное изменение всех параметров системы. Экономический спад приводит к обратному поведению всех параметров.

Внешним фактором, влияющим на поведение системы, в частности, на инвестиционно-строительный рынок, может быть уровень доходности вложений. При увеличении доходности вложений в другие сферы экономики отдача от жилищного фонда становится ниже. При снижении уровня доходности в других сферах доходы от недвижимости становятся для инвесторов более привлекательными. На поведение инвесторов влияют также изменения в государственной налоговой политике в отношении недвижимости, риски от вложений в жилье. Расширению спроса на жилье как объект собственности способствует снижение процентной ставки по долгосрочным кредитам, и наоборот, увеличение этой ставки приводит к сужению спроса на объекты жилищного фонда и падению объемов строительства.

Увеличение спроса на жилье как предмет собственности и спроса на жилищные услуги ведут к повышению цен на жилье, объемов строительства и жилищного фонда при вероятностном снижении квартирной платы.

Еще одним внешним фактором, оказывающим влияние на состояние инвестиционно-строительного рынка, является изменение условий жилищного строительства. Ограничение доступности и высокие ставки по краткосрочным кредитам под строительство приводят к увеличению затрат на строительство и снижению объемов при одновременном падении нормы прибыли. Ужесточение местных правил зонирования строительства приводит к увеличению затрат на строительство и сокращает прибыльность строительных проектов. На объемы строительства влияют также факторы землепользования, ограничения и повышения цен на земельные участки под строительство жилых объектов. Сокращение объемов строительства приводит к уменьшению предложения жилищного фонда, росту уровня квартирной платы и, в итоге, к увеличению цен на жилье.

Отмеченные параметры инвестиционно-строительного рынка весьма трудно поддаются количественной оценке. Тем не менее, по своей значимости они не уступают, а в некоторых случаях могут определять экономические переменные. В целом же институциональные параметры характеризуют качество инвестиционно-строительного рынка для застройщиков, продавцов и покупателей.

Строительный рынок является одним из самых закрытых в российской экономике: в частности, себестоимость одного квадратного метра является во многих строительных компаниях главной коммерческой тайной. При этом представляется трудно реализуемой задачей оценка себестоимости строительства. Например, чиновники и строители оценивают по-разному ее оценивают. В 2006–2007 гг., по расчетам чиновников, рентабельность жилищного строительства находилась на уровне 300% и даже 700%. Сами строители оценивали рентабельность своей деятельности на уровне 30–40%. Такая разница в оценках объясняется тем, что строители учитывают все реальные издержки, включая цену приобретаемой на аукционе земли, технических условий на подключение к сетям, строительство собственно сетей, многократное прохождение экспертизы проектов и «коррупционный фактор». Следует учитывать при этом, что издержки могут резко возрастать при строительстве на уже освоенной территории, особенно если оно связано со сносом ветхого жилья. При строительстве на освоенной территории к издержкам на строительство добавляются стоимость расселения,

обновления сетей на большом расстоянии и благоустройства значительной, не относящейся к строящемуся дому территории, на которых настаивают сетевые компании и муниципалитет.

Несмотря на то, что любой земельный участок выставляется на аукцион с выданными муниципалитету техническими условиями на подключение, впоследствии нередко происходит изменение установленных условий, и поэтому предприятия, управляющие сетями, требуют от строителей покупки новых условий и выставляют в них требования по развитию своей производственной базы.

На сегодняшний день на основании данных представленных Санкт-Петербургским Центром мониторинга и экспертизы цен, согласно которым в октябре 2010 г. стоимость строительства 1 м² общей площади жилых зданий в Санкт-Петербурге была равна 43 771 руб., а рыночная стоимость жилья по Санкт-Петербургу на первичном рынке составила 69 342 руб., можно провести простейший расчет рентабельности строительства, которая будет равна 58%.

Эти цифры позволяют говорить о том, что прибыльность капиталовложений в строительство в России примерно в 2–3 раза выше, чем в среднем по Европе. Так, средняя прибыль от одного проекта на рынке строительных услуг в России составляет до 15%, тогда как в Европе она не превышает 5%.

В настоящее время и на государственном уровне, и в научной литературе доминирует идея обеспечения доступности жилья. В целом по региону сальдо предложения жилья и спроса на него должно быть положительным. Выполнение этого условия возможно при наличии большого объема жилищного фонда, накапливаемого посредством активного жилищного строительства за достаточно продолжительный период времени. Например, средняя жилищная обеспеченность в России в 2 раза ниже, чем в Германии (40 м²/чел.) [45]. При фактической годовой строительной активности 0,3 м²/чел. на достижение уровня Германии и преодоление состояния дефицита России потребуются больше 60 лет. Если строить жилье «семимильными» шагами по 1 м²/чел. в год, то такую активность надо сохранять 20 лет. Между тем, в условиях последствий экономического кризиса и дефицита финансовых ресурсов для реализации строительных проектов форсированный

сценарий в России маловероятен, и поэтому решение проблемы дефицита жилья носит чрезвычайно долгосрочный характер. Не в последнюю очередь решение проблемы доступности жилья связано с ценами на него, в основе чего лежат механизмы ценообразования на инвестиционно-строительном рынке и снижение стоимости строительства.

Для оценки доступности жилья в развитых странах применяется индекс доступности жилья с кредитом, показывающий возможность среднего домашнего хозяйства оплачивать ипотечный кредит, выданный банком на приобретение индивидуального дома. Надо подчеркнуть, что в России официально эта методика не используется, а применяются примитивные показатели, например, количество лет, в течение которых семья сможет накопить на квартиру, при этом без учета текущего потребления [44].

Одной из значительных проблем строительных рынков (это в равной степени относится к России и другим бурно развивавшимся до кризиса инвестиционно-строительным рынкам) является наличие проблемы так называемых «ценовых пузырей», которые возникают в результате дефицита жилья и повышения инвестиционного спроса на него [46]. Негативный эффект «ценовых пузырей» на жилищных рынках заключается в разбалансировке уровня цен и показателей доступности жилья для домашних хозяйств, нуждающихся в улучшении жилищных условий. Вместе с тем, при отсутствии дефицита жилья негативное влияние «ценового пузыря», порожденное инвестиционной привлекательностью недвижимости, менее существенно, чем в условиях нехватки жилых помещений.

На сегодняшний день наука и практика еще не выработали подходы, позволяющие успешно справиться с «ценовыми пузырями» на жилищных рынках. При недееспособности регулятивной политики «дефицитные ценовые пузыри» сдуваются по мере приращения жилищного фонда, а «инвестиционные ценовые пузыри» лопаются в результате разворачивания финансового кризиса. В этом смысле мировой финансовый кризис 2008 г. на российском жилищном рынке отчасти нивелировал «инвестиционный» элемент «ценового пузыря», но не затронул его «дефицитную» часть.

Выводы по Главе 1

Понятие предпринимательства, предпринимательской деятельности, предпринимательской структуры трансформировалось по мере изменения внешних условий, в которых приходилось действовать предпринимателям. Современный постиндустриальный этап развития мировой экономики предполагает концентрацию предпринимателя не на решении узкой задачи — получении прибыли, а на изменении условий хозяйствования, адаптации своей предпринимательской структуры к внешним условиям с целью расширения рынка и перевода его в новое состояние посредством вывода из текущего состояния равновесия.

Адаптация предпринимательской структуры к внешней среде с целью извлечения выгоды для предпринимателя представляет собой процесс управления предприятием, на который, среди прочего, влияют рыночные условия, определяемые в немалой степени отраслевой спецификой.

Строительный рынок представляет собой достаточно сложный механизм организации взаимосвязей между инвесторами, проектировщиками, подрядчиками, поставщиками и институтами рыночной инфраструктуры, которые существуют в условиях перманентной неопределенности и риска. Однако на нем также велика роль саморегулирования посредством реализации конкурентных механизмов, среди которых важную роль в текущих условиях играет конкурентное ценообразование. Наряду с принципами свободной конкуренции, на инвестиционно-строительном рынке также присутствует государство, реализующее ряд регулятивных и контрольных функций. В связи с тем, что современный инвестиционно-строительный рынок достаточно сложен, для работающих на нем предпринимательских структур необходим поиск новых эффективных подходов к управлению, которые позволяли бы решать задачу повышения прибыльности при условии поддержания и повышения конкурентоспособности.

На соотношение спроса и предложения на инвестиционно-строительном рынке влияет целый ряд факторов. Состояние инвестиционно-строительного рынка характеризуется значениями его основных параметров, изменяющихся под воздействием внутренних и внешних факторов и образующих устойчивые соотно-

шения (пропорции). Внутренние факторы представляют собой направленный совокупный результат деятельности различных экономических субъектов на жилищном рынке. Внешние факторы представляют собой результат взаимодействия субъектов жилищного рынка с другими секторами экономики и влияния государственного регулирования.

Для российского инвестиционно-строительного рынка характерно наличие ряда проблем, связанных с его закрытостью, непрозрачностью, присутствием и значительным влиянием «коррупционного фактора», что ограничивает инвестиционную привлекательность. Непрозрачность ценообразования препятствует притоку инвестиций в российское строительство, поскольку инвесторы не могут оценить экономическую эффективность вложений. Наличие данной проблемы требует целенаправленной работы инвестиционно-строительных предпринимательских структур в направлении повышения прозрачности, понятности, адекватности применяемых механизмов ценообразования.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Инвестиционно-строительная сфера относится к числу ключевых, фондообразующих сфер народного хозяйства, во многом определяющих темпы развития экономики страны и решение государственных социально-экономических задач. Современный строительный комплекс России объединяет почти 7 млн человек, которые трудятся более чем в 160 тыс. организаций и предприятий.

По словам заместителя председателя Правительства РФ Дмитрия Козака, основное направление поддержки отрасли в современный период — это стимулирование спроса, стимулирование жилищного строительства, а также создание условий для инвестиций в объекты капитального строительства, но для этого необходимо прежде всего совершенствовать правовое регулирование строительной деятельности, обновить существующие нормативы и СНиПы [148], что невозможно осуществить без научных разработок.

Инвестиционно-строительный рынок представляет собой сложную форму организации взаимосвязей между инвесторами, проектировщиками, подрядчиками, поставщиками и институтами рыночной инфраструктуры. При большом количестве участников, действующих в условиях неопределенности и риска, рынок строительной продукции и услуг в своих взаимосвязях в значительной мере представляет собой саморегулируемую систему. Проявление данного свойства обеспечивается конкурентным ценообразованием, инициативой и самостоятельностью предпринимательских структур, правовой базой рыночных отношений, широкой сетью инфраструктуры, определенным государственным регулированием.

Необходимость деятельности в условиях многофакторного инвестиционно-строительного рынка требует от участников решения сложных задач управления, в том числе в сфере конкурентоспособности, что обусловлено, с одной стороны, давлением рынка на предприятие (включая потребителей), а с другой стороны, внутренней средой предприятия.

При этом в текущих условиях одним из определяющих факторов конкурентоспособности инвестиционно-строительного предприятия остается цена, поскольку доступность жилья является од-

ной из определяющих проблем отрасли. Значимость цены как фактора конкурентоспособности инвестиционно-строительного предприятия предопределяет повышенное внимание к системам и механизмам ценообразования, применяемым в инвестиционно-строительной сфере.

Ценообразование на инвестиционно-строительных предприятиях отражает универсальные закономерности установления цен, а также характеризуется наличием ряда специфических особенностей и проблем, среди которых индивидуальный характер цен на строительство, высокий уровень материалоемкости, значительная продолжительность цикла производства и другие. Сложность системы ценообразования предопределяет необходимость разработки новых теоретико-методологических подходов к управлению ценообразованием в инвестиционно-строительной отрасли, выявления механизмов повышения эффективности инвестиционно-строительных проектов, поиска возможностей повышения конкурентоспособности инвестиционно-строительного предприятия за счет новых факторов.

Существенными проблемами ценообразования в инвестиционно-строительной сфере на настоящий момент остаются:

- неэффективная государственная политика по регулированию системы учета затрат в строительстве, отсутствие государственного мониторинга стоимости ресурсов;
- завышение естественными монополиями сметной стоимости объектов;
- отсутствие точных механизмов прогнозной оценки сметной стоимости строительства различных типов объектов;
- несовершенство сметной нормативной базы для определения сметной стоимости строительства объектов.

Сметная стоимость строительства объектов в подавляющем большинстве случаев определяется инвестиционно-строительными предприятиями в базисном уровне цен с использованием различного рода индексов для перехода к текущим ценам, что не является адекватным как рыночным условиям, так и требованиям к системам управления и ценообразования. В связи с этим в настоящей монографии предложены новые пути установления цен и финансирования инвестиционно-строительных проектов.

Важным организационным элементом выстраивания системы ценообразования, отвечающей современным требованиям и усло-

виям, является применение в организационном строительстве в инвестиционно-строительной сфере финансового и стоимостного инжиниринга, поскольку он создает базу для практического применения методов проектного менеджмента в различных функциональных областях управления.

Прогрессивным направлением совершенствования управления инвестиционно-строительными проектами является использование проектного финансирования. В отличие от корпоративного финансирования, при котором компания-организатор проекта берет на себя полностью все риски, при проектном финансировании риски распределяются между несколькими организациями (например, управляющей компанией-заемщиком, банком-кредитором, третьей стороной — инициатором проекта). При таком способе финансирования финансирующие субъекты оценивают объект инвестиций с точки зрения того, принесет ли анализируемый проект такой уровень дохода, который обеспечит погашение предоставленной инвесторами ссуды, займов или других видов капитала.

В комплексе с проектным финансированием целесообразно также применение проектного ценообразования. Проектный метод ценообразования, который представляет собой формирование стоимости строительного проекта на всех его фазах для всех участников проекта, заключается:

- в учете цен на ресурсы, применяемых для реализации проекта;
- в учете вероятностного ценового уровня и конъюнктуры рынка;
- в изучении прямой и обратной связи по стоимостным показателям между субъектами инвестиционного процесса;
- в применении справочно-информационных баз и нормативно-методических документов;
- в оптимизации стоимости проекта при проведении подрядных торгов;
- в контроле и регулировании плановых показателей при их исполнении;
- в применении методов определения стоимости видов работ, конструктивных частей и всего проекта;
- в применение информационных технологий для ценообразования и управления стоимостью проекта.

Рыночный механизм проектного ценообразования реализуется в действии рыночных факторов, влияющих на изменение цены в сторону увеличения или уменьшения. Административный механизм проектного ценообразования заключается в регулирующей деятельности федеральных органов исполнительной власти, основным из которых является Министерство регионального развития Российской Федерации. Основные направления деятельности Министерства сводятся к следующим:

- техническое регулирование в строительстве;
- регулирование градостроительной деятельности;
- сметное нормирование и ценообразование в строительстве.

Практическая реализация проектного ценообразования невозможна без использования методов математического моделирования и возможностей современного программного обеспечения ПЭВМ. Для управления инвестиционно-строительными проектами и ценообразования на строительную продукцию необходимо применять оптимизационные модели. Одной из ключевых задач в управлении инвестиционно-строительными проектами является задача формирования плана реализации проекта или задача календарного планирования, которая, как правило, связана с распределением ограниченных ресурсов по операциям проекта.

В качестве подхода к решению этой задачи предлагается использовать. Подход к решению задач большой размерности на основе построения агрегированных моделей адекватен иерархическому построению организационных систем.

Для решения проблемы формирования цены в инвестиционно-строительной сфере также целесообразно использовать математическое моделирование при осуществлении так называемого «перекрестного» ценообразования, когда, с одной стороны, цена определяется комплексом издержек на производство и обеспечение последующего потребления товара, а с другой стороны, мерой полезности данного товара для потребителя с учетом стоимости его потребления.

Многофакторность цены позволяет в качестве адекватной использовать модель множественной регрессии. Предложенная в монографии модель определяет цены изделия на основе факторов внутреннего рынка и может быть полезна при осуществлении инвестиционно-строительных проектов как один из инструментов стоимостного инжиниринга.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. *Абыкаев Н.* Анализ стоимости реализации жилья. Строительная газета. — 2004. — № 19.
2. *Аврова И.* Организация учета в строительстве. — М.: Бератор-пресс, 2004. — 216 с.
3. *Агапкин В. М.* Жилищное строительство: беседа со специалистом — ген. директором Междунар. Ин-та стр-ва, акад. РАЭН и МАНЭС, д-ром техн. наук В. М. Агапкиным // Бизнес-академия. — 2002. — № 2. — С. 53–64.
4. *Азов Г. Л.* Конкуренция: анализ, стратегия и практика. — М.: Центр экономики и маркетинга, 1996. — 144 с.
5. *Александров В. Т., Касьяненко Т. Г.* Ценообразование в строительстве: учеб. пособие. — СПб.: ИД «Питер», 2000. — 256 с.
6. *Амалиев Т.* Строительные организации России в новых рыночных условиях // Инвестиции в России. — 1998. — № 12. — С. 4–8.
7. *Андреинов В. А.* Конкурентоспособность России в мировой экономике // Экономист. — 1997. — № 10. — С. 33–42.
8. *Ардзинов В. Д.* Ценообразование и составление смет в строительстве. — СПб.: Питер, 2006. — 240 с.
9. *Асаул А. Н., Батрак А. В.* Корпоративные структуры в региональном инвестиционно-строительном комплексе. — М.; СПб., 2001. — 216 с.
10. *Асаул А. Н., Денисова И. В.* Индивидуальное жилищное строительство — перспективное направление развития сельских поселений. — СПб., 2002. — 412 с.
11. *Асаул Н. А.* Особенности формирования децентрализованной организационной структуры строительного предприятия // Экономика строительства. — 2001. — № 8. — С. 43–50.
12. *Асаул Н. А.* Совершенствование организационной структуры строительной организации с использованием современных программных продуктов // Экономика строительства. — 2001. — № 11. — С. 2–12.
13. *Байбури А. Х., Головнев Г.* Оценка системы качества строительной организации // Известия вузов. Строительство. — 2001. — № 1. — С. 57–61.
14. *Балабанов И. Т.* Экономика недвижимости: учеб. пособие. — СПб.: Питер, 1999. — 184 с.

15. Барановская Н. И. Планирование деятельности малых строительных организаций // Экономика строительства. — 2001. — № 12. — С. 26–36.
16. Баркалов С. А., Бурков В. Н., Гилязов Н. М. Методы агрегирования в управлении проектами. — М.: ИПУ РАН, 1999. — 55 с.
17. Баркалов С. А. Управление проектами в строительстве. — М.: Москва, 2003. — 288 с.
18. Бачурина С. [и др.]. Управление инвестиционно-строительной деятельности в городе: учеб. пособие. — М.: Изд-во РЭА им. Г. В. Плеханова, 2001. — 114 с.
19. Бачурина С., Мамышева Е., Райков А. Управлять строительной отраслью лучше на базе хорошей информационной системы // Консультант директора. — 2002. — № 3. — С. 30–33.
20. Белоусов В. Л. Анализ конкурентоспособности фирмы. [Электронный ресурс]. URL: <http://www.dis.ru/market/arhiv/2001/5/5.html>.
21. Бланк И. А. Инвестиционный менеджмент: учеб. курс. — Киев: Ника-Центр; Эльга, 2001. — 154 с.
22. Блохин В. А., Козлов А. И., Муромцев Д. Ю., Орлова Л. П. Динамическая вариантность (альтернативность) при управлении проектами // Вестник Тамб. гос. техн. ун-та. — 2003. — Т. 9. — № 3. — С. 390–405.
23. Богомолова И. П., Хохлов Е. В. Анализ формирования категории конкурентоспособность как фактора рыночного превосходства экономических объектов // Маркетинг в России и за рубежом. — 2005. — № 1. — С. 113–119.
24. Бомол В., Блайндер В. Рыночный механизм ценообразования. — М., 2002. — 352 с.
25. Бочаров В. В. Управление денежным оборотом предприятий и корпораций. — М.: Финансы и статистика, 2001. — 144 с.
26. Бочаров В. В. Финансовое моделирование: учеб. пособие. — СПб.: Питер, 2000. — 174 с.
27. Васильев В. М., Панибратов Ю. П., Резник С. Д., Хитров В. А. Управление в строительстве. — М.: АСВ, 2002. — 290 с.
28. Васютинев А. Механизм функционирования рынка строительных услуг и перспективы его развития (на примере Калужской области) // Муниципальная экономика. — 2001. — № 1. — С. 80–91.
29. Васютинев А. Стратегия строительной фирмы на местном рынке: Калужская область // Муниципальная экономика. — 2001. — № 3. — С. 85–96.

30. *Воронов А. А., Валькович О. Н.* Факторы и методы измерения конкурентоспособности машиностроительных отраслей и регионов в современных условиях хозяйствования // *Машиностроитель*. — 2004. — № 4. — С. 20–21.
31. *Воронов Д. С.* Конкурентоспособность предприятия: оценка, анализ, пути повышения. — Екатеринбург: Изд-во УрГТУ, 2001. — 96 с.
32. *Гандилов Т. М.* Правовые вопросы хозрасчета в строительстве при переходе к рыночной экономике. — М.: Изд-во Ин-та государства и права, 1993. — 107 с.
33. *Гельвановский М. И.* Конкурентоспособность в микро-, мезо- и макроуровневом измерениях // *Российский экономический журнал*. — 1998. — № 3. — С. 67–68.
34. *Герасименко В. В.* Ценовая политика фирмы. — М.: Финстатинформ, 2005. — 640 с.
35. *Герасименко В. В.* Ценообразование: учеб. пособие. — М.: ИНФРА-М, 2005. — 422 с.
36. *Глазкова С.* Затратное ценообразование в строительстве. — [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.nestor.minsk.by/sn/1998/18/sn81818.htm>.
37. *Грибков А.* Строительство: бухгалтерский учет и налогообложение. — М.: Омега-Л, 2004 г. — 336 с.
38. *Грузин В.* Инновационная политика предприятий строительной отрасли как элемент маркетинга // *Маркетинг*. — 1999. — № 5. — С. 44–50.
39. *Губская М. В.* Качество как фактор конкурентоспособности продукции. — [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.uran.donetsk.ua/~masters/2003/fem/gubskaya/diss/#m2>.
40. *Гузов И.* Тенденции изменения конкурентоспособности отечественной продукции // *Маркетинг*. — 1997. — № 1. — С. 20–34.
41. *Гумба Х. М.* Выбор методов управления конкурентоспособностью строительных организаций // *Экономика строительства*. — 1999. — № 6. — С. 16–32.
42. *Гумба Х. М.* Экономика строительных организаций. — М.: Центр экономики и маркетинга, 1998. — 144 с.
43. *Гурков И. Б., Аврамова Е. М., Тубалов В. С.* Стратегическая архитектура конкурентоспособной фирмы // *ЭКО: Всероссийский экономический журнал*. — 2004. — № 5. — С. 100–116.
44. *Гусев А. Б.* Экономическая модель формирования в России развитого рынка жилья. — [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.kapital-rus.ru/articles/article/175328>.

45. *Гусев А. Б.* Доступность жилья в России и за рубежом: сравнительный анализ. — [Электронный ресурс]. — URL: http://urban-planet.org/article_8.html, 07.06.2008.
46. *Гусев А. Б.* Ценовые пузыри на региональных рынках жилья. — [Электронный ресурс]. — URL: http://urban-planet.org/article_9.html.
47. *Данилов И. П.* Проблемы конкурентоспособности электротехнической продукции — М.: Пресс-сервис, 1997. — 420 с.
48. *Денисова И. А.* Индивидуальное жилищное строительство в Российской Федерации: информ.-стат. обзор за период 1995–2000 гг. // Экономика строительства. — 2001. — № 7. — С. 50–62.
49. *Дидковский В. М.* Использование твердой и других видов договорных цен при проведении конкурсных торгов на строительство объектов // Экономика строительства. — 2002. — № 2. — С. 24–33.
50. *Дидковский В. М.* Организационное и экономическое обеспечение подготовки и проведения подрядных торгов // Экономика строительства. — 2003. — № 8. — С. 3–11.
51. *Дидковский В. М.* Совершенствовать организацию конкурсных торгов в строительстве // Экономика строительства. — 2001. — № 6. — С. 2–19.
52. *Донцова Л. В.* Анализ эффективности производственно-хозяйственной деятельности строительной организации // Менеджмент в России и за рубежом. — 2000. — № 5. — С. 114–128.
53. *Дорожкин В. Р.* Стоимостный инжиниринг и развитие рыночной инфраструктуры в строительстве. — [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.sovnet.ru/bookstore/publications/461/>.
54. *Друкер У.* Эффективное управление: экономические задачи и оптимальные решения / пер. с англ. — М.: Гранд ФАИР-ПРЕСС, 1998. — 285 с.
55. *Егорова Н. Е.* Маркетинг строительной продукции в условиях кооперации предприятий // Маркетинг в России и за рубежом. — 2001. — № 5. — С. 72–81.
56. *Еленева Ю. Я.* Обеспечение конкурентоспособности предприятия в условиях реализации стоимостного подхода к управлению // Машиностроитель. — 2002. — № 3. — С. 2–9.
57. *Еленева Ю. Я., Кротков А. М.* Конкурентоспособность предприятия: подходы к обеспечению, критерии, методы оценки. — [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.mavriz.ru/articles/2001/6/238.html>.

58. *Забелин П. В., Моисеева Н. К.* Основы стратегического управления. — М.: Информационно-внедренческий центр «Маркетинг», 1997. — 195 с.
59. *Заварихин Н. М.* Отраслевой экономический анализ. — М.: Финансы и статистика, 2001. — 175 с.
60. *Завьялов П. С.* Проблемы международной конкурентоспособности товаропроизводителей // Маркетинг. — 1996. — № 2. — С. 20–32.
61. Затратные методы ценообразования. — [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.audit-it.ru/articles/finance/p43976.html>.
62. *Зеленцов Л. Б., Шилов Ю. В., Шогенов М. С.* Логистический менеджмент в строительстве: учеб. пособие. — Ростов н/Д: Изд-во РГСУ, 2000. — 144 с.
63. *Зимин И. А.* Реальные инвестиции. — М.: Экмос, 2000. — 189 с.
64. *Зулькарнаев И. У., Ильясова Л. Р.* Метод расчета интегральной конкурентоспособности промышленных, торговых и финансовых предприятий. — [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.dis.ru/market/arhiv/2001/4/10.html>.
65. *Иванов А.* Правовые аспекты интегрирования строительного комплекса (концепция холдингов) // Хозяйство и право. — 1999. — № 7. — С. 105–108.
66. *Иванов А. В.* Правовые основы предпринимательства в строительстве // Экономика строительства. — 2001. — № 5. — С. 2–9.
67. Информационное обеспечение управления конкурентоспособностью / под ред. проф. С. Г. Светунькова. — [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.marketing.spb.ru/read/m19/index.htm>.
68. *Капкаев А. А.* Развитие строительства и рынка строительных материалов в России: аналит. обзор за период 1998–2000 гг. // БИКИ. — 2000. — № 100. — С. 12–15.
69. *Карасев В. А.* Формирование системы методов государственного регулирования хозяйственной деятельности строительных организаций // Экономика строительства. — 1998. — № 2. — С. 2–11.
70. *Козьмин Г. Ф.* «Рекомендации» или «указания»? К вопросу о ценообразовании и сметном нормировании в строительстве // Эксперт. — 2001. — № 24. — С. 16–17.
71. *Костюченко В.* Организация оплаты труда и сметное дело в строительстве. — М.: Феникс, 2004. — 256 с.
72. *Кравченко А. К.* Инвестиционно-строительная деятельность Правительства Ленинградской области // Тезисы докладов к I Международ. конгр. по стр-ву (СПб., 17–19 апреля 2001 г.). — СПб., 2001. — 112 с.

73. *Кротков А. М., Еленева Ю. Я.* Конкурентоспособность предприятия: подходы к обеспечению, критерии, методы оценки. — [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.dis.ru/market/arhiv/2001/6/12.html>.
74. *Латин Г. Н.* Методологический подход к расчету показателя риска строительного производства // Экономика строительства. — 2000. — № 5. — С. 36–43.
75. *Латин Г. Н.* Оценка конкурентоспособности строительных предприятий // Экономика строительства. — 1999. — № 6. — С. 33–39.
76. *Либерман И. А.* Новое в системе сметных норм и цен в строительстве // Финансовые и бухгалтерские консультации. — 2000. — № 10. — С. 66–72; № 11. — С. 72–84.
77. *Либерман И. А.* Цены и себестоимость строительной продукции. — М.: Финансы и статистика, 1997. — 240 с.
78. *Литсиц И. В.* Коммерческое ценообразование. — М.: БЕК, 2002. — 354 с.
79. *Лифиц И. М.* Теория и практика оценки конкурентоспособности товаров и услуг. — М.: Юрайт, 2001. — 224 с.
80. *Логистика: управление в грузовых транспортно-логистических системах: учеб. пособие / под ред. д-ра техн. наук, проф. Л. Б. Миротина.* — М.: Юристъ, 2002. — 414 с.
81. *Лукманова И. Г.* Зависимость цены строительной продукции от ее качества // Экономика строительства. — 2001. — № 2. — С. 32–36.
82. *Лычкин Ю., Костецкий Н.* Капитальное строительство: состояние и перспективы развития // Экономист. — 2000. — № 2. — С. 22–29.
83. *Макалов Г. Ф.* Система обеспечения конкурентоспособности (благополучия) предприятия. — Тольятти: Бизнес, 2001. — 64 с.
84. *Максимова Н.* Основы предпринимательской деятельности на рынке недвижимости. — СПб.: Питер, 2000. — 200 с.
85. *Мамед-Заде Н.* Оптимизация потоковых процессов в строительстве: определение и повышение экономической эффективности // Логистика. — 2001. — № 2. — С. 6–8.
86. *Маракулин М. В.* Оптимизация структуры компании в целях повышения конкурентоспособности // Менеджмент в России и за рубежом. — 2003. — № 1. — С. 74–77.
87. *Маркетинг в строительстве: учебник для вузов строит. специальностей / под ред. И. С. Степанова, В. Я. Шайтанова.* — М.: Юрайт-М, 2001. — 344 с.

88. *Марченко А. А.* Стратегия конкурентного поведения предприятия. — Владимир: б. и., 2004. — 221 с.
89. *Меркин Р. М.* Формирование экономических отношений в строительстве и их анализ // Экономика строительства. — 1998. — № 7. — С. 2–20.
90. *Мескон М. Х.* Основы менеджмента. — М.: Дело, 1993. — 702 с.
91. *Миронов М. Г.* Ваша конкурентоспособность. — М.: Альфа-пресс, 2004. — 160 с.
92. *Михайлов К. Л.* Экономическая оценка конкурентоспособности строительной продукции // Экономика строительства. — 2005. — № 7. — С. 25–33.
93. *Михеева С. В.* Новый метод оценки конкурентоспособности предприятий // Стандарты и качество. — 2004. — № 6. — С. 74–77.
94. *Мишин В. М., Егоров Д. Л.* Методы и методика оценки конкурентоспособности машиностроительных предприятий // Машиностроитель. — 2003. — № 8. — С. 5–7.
95. *Млотов Е.* Принципы маркетингового исследования конкуренции на рынке. — [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.marketing.spb.ru/read/m3/index.htm>.
96. *Мошнов В. А.* Комплексная оценка конкурентоспособности предприятия. Корпоративный менеджмент. — [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.cfin.ru>.
97. *Муромцев Ю. Л.* Принятие проектных решений: учеб. пособие. — Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2005. — 80 с.
98. *Мэтьюс Р., Агеев А., Большаков З.* Новая матрица, или логика стратегического превосходства. — М.: ОЛМА-ПРЕСС; Ин-т экономических стратегий, 2003. — 239 с.
99. Организация и управление в строительстве. Основные понятия и термины / ред. кол. В. М. Васильев (глав. ред.), В. В. Исаев, Ю. П. Панибратов. — М.; СПб., 1998. — 126 с.
100. Основные направления государственной строительной политики. — [Электронный ресурс]. — URL: <http://nus-ural.ru>.
101. *Островский Г.* Конкурентоспособность предприятия как объект управления // Консультант директора. — 2001. — № 20. — С. 34–36.
102. *Петренко Л. К., Петренко Э. В., Глотов И. Ю.* Коммерческий инжиниринг: учеб. пособие. — Ростов н/Д: Изд-во РГСУ, 1999. — 104 с.
103. Письмо Госстроя РФ от 29.12.1993 г. № 12-349 (ред. от 25.04.1996) «О Порядке определения стоимости строительства и свободных

- (договорных) цен на строительную продукцию в условиях развития рыночных отношений».
104. *Полтавцев С. И., Воронцов Г. И., Березин В. П.* Особенности функционирования инжиниринговых фирм в сфере управления строительством // Экономика строительства. — 1999. — № 1. — С. 2–16.
 105. *Панкратов П. Б.* Оцениваем конкурентоспособность строительной компании: базовые положения оценки конкурентоспособности современных строительных компаний // Российское предпринимательство. — 2010. — № 1. — Вып. 1. — С. 107–112.
 106. *Портер М.* Международная конкуренция / пер. с англ. — М.: ИД «Вильямс», 2003. — 496 с.
 107. *Портер Майкл Е.* Конкурентная стратегия: методика анализа отраслей и конкурентов. — 2-е изд. — М.: Альпина Бизнес букс, 2006. — 454 с.
 108. Проблемы совершенствования экономических и управленческих механизмов в строительстве: сб. науч. тр. / Рост. гос. строит, ун-т; отв. ред. Б. Н. Небритов. — Ростов н/Д: Изд-во РГСУ, 2001. — 139 с.
 109. *Пунин Е. И.* Маркетинг, менеджмент и ценообразование на предприятиях в условиях рыночной экономики. — М.: Международные отношения, 2003. — 345 с.
 110. *Резниченко В. С., Ленинцев Н. Н.* Системные подходы к определению цен и управление стоимостью в строительстве: справочное пособие с методиками и примерами расчетов. — Изд. 2-е, доп. и перераб. — М.: ИД «Слово», 2005. — 516 с.
 111. *Ресин В. И., Попков Ю. Г.* Развитие больших городов в условиях переходной экономики (системный подход). — М.: Эдиториал УРСС, 2000. — 105 с.
 112. *Рубин Ю. Б., Шустов В. В.* Конкуренция: реалии и перспективы. — М.: Знание, 1990. — 340 с.
 113. *Савина С. В.* Ценообразование и сметное нормирование в строительстве в современных условиях: учебник. — Саранск: Изд-во Мордовск. ун-та, 2004. — 96 с.
 114. *Садовская Т. Г., Дрогозов П. А., Дадонов В. А., Мельникова В. И.* [и др.]. Применение математических методов и моделей в управлении организационно-экономическими факторами конкурентоспособности промышленного предприятия // Аудит и финансовый анализ. — 2009. — № 3. — С. 364–379.

115. Самодуров Д. О. Стратегическое управление конкурентоспособности предприятия на основе комплексной оценки его потенциала: автореф. дис. ... канд. экон. наук. — СПб., 2000. — 25 с.
116. Светульников С. Г. Прогнозирование экономической конъюнктуры в маркетинговых исследованиях. — СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 1997. — 106 с.
117. Симионова Н. Е., Симионов Р. Ю., Тарасенко М. К. Управление бизнес-процессами строительной организации. — Ростов н/Д: Изд-во Рост. гос. строит. ун-та, 2000. — 159 с.
118. Симионова Н. Е. Управление реформированием строительной организации. — М.: СИНТЕГ, 1998. — 224 с.
119. Слепнева Т. А., Яркин Е. В. Цены и ценообразование: учеб. пособие. — М.: ИНФРА-М, 2004. — 453 с.
120. Стерник Г. М. Методические рекомендации по анализу рынка недвижимости. — М.: РГР, 1999. — 62 с.
121. Стерник Г. М. Цены предложения на рынке жилья городов России в 1990–2007 году: анализ и прогноз. — [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.realtymarket.org/analiti-eskie-materiali>.
122. Строительное предприятие в системе рыночных отношений: сб. науч. тр. / ред. В. В. Бузырев [и др.]; СПбГИЭА. — СПб., 2003. — 280 с.
123. Суворов А. И., Фомин Б. Ф. Понятие конкурентоспособности предприятия. — [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.big.spb.ru>.
124. Уткин Э. А. Цены. Ценообразование. Ценовая политика. — М.: ЭКМОС, 2002. — 254 с.
125. Фаминский И. П. Экономика зарубежных стран. — М., 1980. — 367 с.
126. Фасхиев Х. А., Попова Е. В. Как измерить конкурентоспособность предприятия // Маркетинг в России и за рубежом. — 2003. — № 4. — С. 53–68.
127. Фатхутдинов Р. А. Управление конкурентоспособностью организации: учебник / отв. ред. Ю. Б. Рубин. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: Маркет ДС, 2008. — 426 с.
128. Фатхутдинов Р. А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент. — М.: Маркетинг, 2002. — 892 с.
129. Фатхутдинов Р. А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление. — М.: ИНФРА-М, 2000. — 312 с.
130. Харченко Е. В. Инвестиции в строительство. — [Электронный ресурс]. — URL: <http://stroj.mos.ru/tsch/d935dr402404m715.html>.

131. *Хачатрян С. Р.* Прикладные методы математического моделирования экономических систем: научно-методическое пособие. — М.: Экзамен, 2002. — 192 с.
132. Ценообразование и управление стоимостью в строительстве. — Воронеж: Изд-во им. Е. А. Болоховитинова, 2003. — 328 с.
133. Цены и ценообразование / под ред. В. Е. Есипова. — СПб.: Питер, 2004. — 347 с.
134. Цены и ценообразование / под ред. И. К. Салимжанова. — М.: Финстатинформ, 2003. — 311 с.
135. *Чайникова Л. Н.* Конкурентоспособность предприятия: учеб. пособие. — Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2007. — 192 с.
136. *Чейз Р. Б., Эквилайн Н. Дж., Якобе Р. Ф.* Производственный и операционный менеджмент / пер. с англ. — М.: ИД «Вильямс», 2001. — 704 с.
137. *Чернышев С. Л.* Моделирование экономических систем и прогнозирование их развития: учебник. — М.: Изд-во МГТУ им. Н. Э. Баумана, 2003. — 232 с.
138. *Чуб Б. А.* Управление инвестиционными процессами в регионе. — М.: БУКВИЦА, 1999. — 188 с.
139. *Чубаков Г. Н.* Стратегия ценообразования в маркетинговой политике предприятия. — М.: ИНФРА-М, 2004. — 265 с.
140. *Шатино В. Д.* Инвестиционно-строительный инжиниринг / под ред. И. И. Мазура. — М.: Елима, 2009. — 1216 с.
141. Экономика и управление недвижимостью: учебник для вузов / под ред. П. Г. Грабового. — Смоленск: Смоллин Плюс; М.: АСВ, 2001. — 275 с.
142. Экономика недвижимости / под ред. В. Боровкова, В. Мокина. — СПб.: Питер, 2007. — 212 с.
143. Экономика предприятия / под ред. А. Е. Карлика, М. А. Шухгалтер. — М.: ИНФРА-М, 2001. — 421 с.
144. Экономика строительства: учебник / под общей ред. И. С. Степанова. — 3-е изд., доп. и перераб. — М.: Юрайт-Издат, 2007. — 620 с.
145. *Элькин Э. З.* О некоторых проблемах регулируемого ценообразования в строительстве // Экономика строительства. — 2001. — № 5. — С. 45–52.
146. *Юзефович А.* Организация и планирование строительного производства. — М.: Москва. 2003. — 144 с.
147. *Юрасов М. В.* Методы определения договорных цен // Учет в строительстве (отрасл. прил. к журналу «Главбух»). — 2001. — № 3. — С. 36–45.

148. *Burkov V. N.* Problems of optimum distribution of resources // Control and Cybernetics. — Vol. 1 (1972). — No 1/2. — [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.omorrrs.ru/index.php?s=54&m=1051>.
149. *Ramsay Michael.* International marketing forces. — [Электронный ресурс]. — URL: http://harvardbusinessonline.hbsp.harvard.edu/b02/en/common/item_detail.jhtml;jsessionid=JLGDL5WN5NFJICTEQENB5VQKMSARWIPS?id=500005.

САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
УПРАВЛЕНИЯ И ЭКОНОМИКИ

*Динара Хамитовна Галлямова,
Антон Анатольевич Яковлев*

**Ценообразование в системе
управления конкурентоспособностью
в инвестиционно-строительной сфере**

Монография

Заведующий редакцией научной и учебно-методической
литературы Издательства СПбУУиЭ
А. В. Блажко

Подписано в печать 14.11.2011 г.
Формат 60×84¹/₁₆. Уч.-изд. л. 7,64. Усл. печ. л. 9,50.
Тираж 500 экз. Заказ № 6112.

Издательство Санкт-Петербургского университета
управления и экономики
198103, Санкт-Петербург, Лермонтовский пр. 44, л. А
(812) 448-82-50
E-mail: izdat-ime@spbume.ru, izdat-ime@yandex.ru

Отпечатано в типографии «Инжиниринг сервис»
191186, Санкт-Петербург, ул. Циолковского, д. 13, л. Д



**Динара
Хамитовна
ГАЛЛЯМОВА**

Монография посвящена теоретическим, связанным с выявлением характерных черт предпринимательства, а также практическим вопросам структуры и особенностей инвестиционно-строительного рынка в России. В ней определяются конкурентоспособность, методические подходы к ее оценке и выработке конкурентной стратегии инвестиционно-строительного предприятия. Авторы рассматривают возможности повышения такой конкурентоспособности посредством использования механизмов и инструментов ценообразования, на основе анализа методов ценообразования и расчета сметной стоимости формулируют ключевые проблемы данной области управления, намечают пути их решения с использованием комплексных методов финансового и стоимостного инжиниринга, проектного финансирования и ценообразования. На основе изучения практических аспектов проектного ценообразования предлагается математическая модель поиска оптимальной цены в инвестиционно-строительной сфере.



**Антон
Анатолевич
ЯКОВЛЕВ**

Монография ориентирована на руководителей предприятий и специалистов, осуществляющих организацию управления и бизнес-планирования в инвестиционно-строительной сфере. Теоретические и методические положения работы могут быть использованы при изучении дисциплин «Предпринимательство», «Экономика предприятия», «Финансы организаций (предприятий)», «Ценообразование» в вузах экономического профиля.

ISBN 978-5-594047-275-9



9 785940 472759