ФГБОУ ВПО НИЖЕГОРОДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМ. Р.Е. АЛЕКСЕЕВА

На правах рукописи

САКСИНА ЕЛЕНА ВАЛЕРЬЕВНА

СИСТЕМА И МЕХАНИЗМЫ УПРАВЛЕНИЯ ИНТЕГРАЦИОННЫМИ ПРОЦЕССАМИ В ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНОМ КОМПЛЕКСЕ

Специальность 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством: экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами (строительство)

ДИССЕРТАЦИЯ

на соискание ученой степени кандидата экономических наук

Научный руководитель:
доктор экономических наук,
доцент Лапаев Д.Н.

Нижний Новгород 2015

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение……...3
Глава 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ ИНТЕГРАЦИОННЫМИ ПРОЦЕССАМИ В ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНОМ КОМПЛЕКСЕ……14
1.1. Интеграционные процессы: сущность и основные методические подходы к управлению инвестиционно-строительным комплексом……..……...14
1.2. Отечественный и зарубежный опыт управления интеграционными процессами в инвестиционно-строительном комплексе……...35
1.3. Проблемы развития интеграционных процессов в инвестиционно-строительном комплексе……...50
Глава 2. АНАЛИЗ УПРАВЛЕНИЯ ИНТЕГРАЦИОННЫМИ ПРОЦЕССАМИ В ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНОМ КОМПЛЕКСЕ……72
2.1. Диагностика функционирования инвестиционно-строительного комплекса……...72
2.2. Особенности и основные тенденции развития интеграционных процессов в инвестиционно-строительном комплексе Нижегородской области…….89
2.3. Управление формированием и развитием интегрированных структур в инвестиционно-строительном комплексе…….112
Глава 3. МОДЕЛИ И МЕХАНИЗМЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ИНТЕГРАЦИОННЫМИ ПРОЦЕССАМИ В ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНОМ КОМПЛЕКСЕ……...131
3.1. Моделирование системы управления интеграционными процессами в инвестиционно-строительном комплексе…….131
3.2. Механизмы управления интеграционными процессами в инвестиционно-строительном комплексе…….149
3.3. Экономическая эффективность развития системы управления интеграционными процессами в инвестиционно-строительном комплексе….168
Заключение……...……...186
Библиографический список……189
Приложения……..209

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность исследования. Обеспечение высоких темпов и качества экономического развития предприятий инвестиционно-строительного комплекса в условиях значительного сокращения инвестиционных ресурсов повышает значимость экономической науки и практики в решении одной из важнейших стратегических задач – росте конкурентоспособности, тесно связанном с активизацией интеграционных процессов, внедрением высоких технологий в производство и расширением выпуска качественной продукции. По данным Межрегиональной ассоциации предпринимателей, в последние годы в инвестиционно-строительном комплексе России осуществляется не менее 20–30 крупных сделок в месяц по проведению слияний и поглощений организаций. Это свидетельствует об интенсификации процессов интеграции в строительстве, заключающихся в объединении капиталов участников инвестиционно-строительной деятельности в целях формирования потенциала опережающего развития строительного бизнеса.

За последние два десятилетия отрасль претерпела серьезные преобразования, прошла тяжелый этап становления в новых условиях хозяйствования. В процессе перехода к рыночным отношениям, приватизации и разгосударствления строительный комплекс России как единая структура был разрушен, оставив тысячи разрозненных строительных организаций, предприятий промышленности строительных материалов, строительно-дорожного машиностроения и др. Характеризуя положение дел в строительстве, подчеркнем, что в сложившейся производственной структуре преобладают малые предприятия. В настоящее время около 95% строительных организаций имеют численность работающих до 100 человек, что не соответствует современным задачам и масштабам восстановительного роста и развития инвестиционно-строительного комплекса, не позволяя обеспечить конкурентоспособность в условиях расширения международного сотрудничества. Вследствие этого в России сложилась острая потребность в разработке научно обоснованных методов и механизмов создания и

обеспечения высокоэффективного функционирования крупных строительных организаций и холдингов, как правило, регионального уровня.

В то же время, характерной чертой современного инвестиционно-строительного комплекса России является опережение практики интеграции деятельности и ее теоретического отставания. В равной мере это относится и к методам обоснования форм, способов, стратегий осуществления и оценки эффективности интеграции инвестиционно-строительной деятельности хозяйствующих субъектов.

Основными причинами недостаточно высокого уровня развития предприятий в инвестиционно-строительном комплексе являются: неэффективная система управления интеграционными процессами, отсутствие адекватного методического аппарата анализа и оценки эффективности интеграционных процессов, рациональных моделей и механизмов управления интеграционными процессами в инвестиционно-строительном комплексе.

Указанные обстоятельства предопределяют необходимость развития существующего методического инструментария управления интеграционными процессами с учетом особенностей предприятий инвестиционно-строительного комплекса и специфики реформирования российской экономики, что, в свою очередь, обусловливает актуальность и своевременность выполненного исследования.

Степень разработанности проблемы. Проблемам совершенствования организации, планирования и управления региональным инвестиционно-строительным комплексом, эффективного функционирования строительной отрасли и строительных предприятий, в ходе которых решались и вопросы управления интеграционными процессами, посвящены труды: А.Н. Асаула[1], М.К. Беляева[2], В.В. Бузырева[3], С.Ю. Глазьева[4], К.П. Грабового[5],

[1] Асаул, А.Н. Строительный кластер – новая региональная производственная система [Текст] / А.Н. Асаул // Экономика строительства. – 2014. – №6. – С. 16.

[2] Беляев, М.К. Влияние реализации крупных строительных проектов на социально-экономические результаты региона [Текст] / М.К. Беляев, С.А. Соколова // Гуманитарные научные исследования. – 2014. – № 11(39) – С. 215–221.

П.Г. Грабового[6], Х.М. Гумбы[7], М.Н. Дмитриева[8], Г.М. Загидуллиной[9], М.И. Каменецкого[10], Н.Ф. Костецкого[11], Б.Н. Кузыка[12], Д.Н. Лапаева[13], И.Г. Лукмановой[14], О.В. Максимчук[15], Ю.П. Панибратова[16], Е.П. Панкратова[17], А.Н. Плотникова[18], С.Д. Резника[19], А.И. Романовой[20], В.М. Серова[21],

---

[3] Бузырев, В.В. Особенности формирования структуры жилищного строительства на уровне крупного города (региона) [Текст] / В.В. Бузырев, А.О. Березин, Л.Р. Мустафина // Проблемы современной экономики. – 2014. – № 1(49) – С. 179–185.

[4] Глазьев, С.Ю. О целях, проблемах и мерах государственной политики развития и интеграции [Текст] / С.Ю. Глазьев // Финансовый бизнес. – 2013. – №2(163). – С. 2–12.

[5] Грабовый, К.П. Оценка уровня организационно-технологической надежности функционирования строительных промышленных предприятий [Текст] / К.П. Грабовый, Р.К. Газарян, В.О. Чулков, К.Ю. Кулаков // Вестник МГСУ. – 2012. – №3. – С. 218–222.

[6] Грабовый, П.Г. Проблемы управления производственно-техническим потенциалом территориально-инвестиционного строительного комплекса (ТИСК) в условиях конкурентной среды [Текст] / П.Г. Грабовый, В.В. Бредихин, Д.А. Капырин // Недвижимость: экономика, управление. – 2012. – №1. – С. 47–51.

[7] Гумба, Х.М. Методика разработки анитикризисной стратегии крупного строительного предприятия [Текст] / Х.М. Гумба, В.А. Власенко // Экономика и предпринимательство. – 2015. – №3–2 (56–2). – С. 671–673.

[8] Дмитриев, М.Н. Стратегия и тактика развития инвестиционно-строительного комплекса [Текст]: монография / М.Н. Дмитриев, Б.В. Щуров, С.А. Кошечкин. – Н. Новгород: Изд-во ННГАСУ, 2009. – 183 с.

[9] Загидуллина, Г.М. Интеграционный процесс формирования и развития строительного образовательного кластера [Текст] / Г.М. Загидуллина, Р.С. Сафин, Е.А. Корчагин, Д.К. Шарафутдинов, Р.Н. Абитов, И.Э. Вильданов // Известия Казанского государственного архитектурно-строительного университета. – 2012. – №4. – С. 520–529.

[10] Каменецкий, М.И. Строительный комплекс и национальная экономика: современные тенденции, актуальные проблемы перспективного развития [Текст] / М.И. Каменецкий // Проблемы прогнозирования. – 2011. – №1. – С. 79–92.

[11] Костецкий, Н.Ф. Активизация инвестиционно-строительной деятельности в условиях экономики переходного периода [Текст]: Автореф. дис. докт. экон. наук: 08.00.05 / Н.Ф. Костецкий. – М, 1998.

[12] Кузык, Б.Н. Россия-2050: стратегия инновационного прорыва [Текст] / Б.Н. Кузык, Ю.В. Яковец. – М.: Экономика, 2005. – 267 с.

[13] Лапаев, Д.Н. Совершенствование механизма управления корпорацией [Текст]: монография / В.П. Кузнецов, Д.Н. Лапаев. – Н.Новгород: ВГИПУ, 2010. – 240 с.

[14] Лукманова, И.Г. Развитие научных основ эволюционной экономики в современных условиях инвестиционно-строительной деятельности [Текст] / И.Г. Лукманова, Н.Ю. Яськова // Экономика строительства. – 2014. – №4(28). – С. 13–19.

[15] Максимчук, О.В. Особенности современного этапа и возможные последствия «борьбы» за качество и результативность образования в контексте проблем вертикальной интеграции образования, бизнеса, науки [Текст] / О.В. Максимчук // Сборник II Междун. науч.-практ. конф. «Актуальные проблемы развития вертикальной интеграции системы образования, науки и бизнеса: экономические, правовые и социальные аспекты. – 2014. – С. 9–26.

[16] Панибратов, Ю.П. Управление в строительстве [Текст]: учебное пособие / Ю.П. Панибратов, В.М. Васильев, Г.Н. Лапин, В.А. Хитров. – СПб.: Изд-во СПбГАСУ, 2005, – 272 с.

[17] Панкратов, Е.П. Проблемы повышения производственного потенциала предприятий строительного комплекса [Текст] / Е.П. Панкратов, О.Е. Панкратов // Экономика строительства. – 2015. – № 3. – С. 4–17.

[18] Плотников, А.Н. Проектный анализ и композиция системы управления инновационно-инвестиционными проектами в жилищном строительстве [Текст] / А.Н. Плотников, А.И. Акчурин // Актуальные проблемы экономики и менеджмента. – 2014. – № 1(1). – С. 25–38.

[19] Резник, С.Д. Потенциал трудовых ресурсов как фактор повышения уровня конкурентоспособности в строительстве [Текст]: монография / С.Д. Резник, М.Н. Барбарская. – Пенза: ПГУАС, 2012.

[20] Романова, А.И. Определение областей взаимодействия участников строительного рынка [Текст] / А.И. Романова, И.А. Рудская // Известия высших учебных заведений. Строительство. – 2004. – № 4. – С. 50–57.

[21] Серов, В.М. О подходе и методах согласования экономических интересов в строительных организациях [Текст] / В.М. Серов, Ю.А. Куксова // Вестник Университета. Государственный университет управления. – 2014. – № 13. – С. 61–72.

Р.М. Сиразетдинова[22], С.С. Уваровой[23], И.В. Федосеева[24], Т.И. Хаметова[25], Б.Б. Хрусталева[26] и других российских ученых.

В связи с интеграцией российской и зарубежной экономической науки открываются новые возможности исследований. Работы таких авторов, как И. Ансофф[27], Р. Акофф[28], А. Блиндер[29], Е. Кори[30], Р. Коуз[31], С. Майерс[32], Д. Норт[33], Р. Румельт[34], Х. Саймон[35], О. Уильямсон[36], Дж. Уолис[37], Ф. Эмери[38], во многом заложили фундамент современных российских исследований процессов формирования и управления интегрированными структурами в строительстве.

Вместе с тем, имеющиеся в настоящее время научно-практические разработки системы и механизмов управления интеграционными процессами при создании крупных строительных организаций не систематизированы, носят, как правило, фрагментарный характер и нуждаются в дальнейшей разработке.

Многие важные направления исследования развития интеграционных процессов в инвестиционно-строительном комплексе остаются нерешенными.

---

[22] Сиразетдинов, Р.М. Девелопмент как инновационное направление инвестиционно-строительной деятельности [Текст] / Р.М. Сиразетдинов // Российское предпринимательство. – 2011. – № 8 Вып. 2 (190). – С. 80–84.

[23] Уварова, С.С. Организационно-экономические изменения в инвестиционно-строительном комплексе: теория и методология [Текст] / С.С. Уварова // Вестник гражданских инженеров. – 2012. – № 1. – С. 212–217.

[24] Федосеев, И.В. Определение критериев влияющих на эффективность интеграции в строительстве [Текст] / И.В. Федосеев, Д.В. Борисов // Научные труды SWorld. – 2013. – № 2. – Т.29. – С. 3–5.

[25] Хаметов, Т.И. Экономическая эффективность инвестирования в инновационную деятельность предприятий строительного комплекса [Текст] / Т.И. Хаметов, С.Н. Букин // Региональная архитектура и строительство. – 2012. – № 1. – С. 188–192.

[26] Хрусталев, Б.Б. Научные аспекты формирования и развития эффективных зон деятельности строительного комплекса [Текст] / Б.Б. Хрусталёв, В.Н. Горбунов, А.В. Оргин. – Пенза: ПГУАС, 2007. – 224 с.

[27] Ansoff, I. New Corporate Strategy / I. Ansoff. – Sidgwick & Jackson, 1998.

[28] Аккоф, Р. О целеустремленных системах [Текст] / Р. Аккоф, Ф. Эмери. – М.: Сов. радио, 1974. – 272 с.

[29] Blinder, A. Microeconomics Principles and Policy / Alan S. Blinder, William J. Baumol, – The Dryden Press, 1994, 560 p.

[30] Corey, E.R. The Development of Markets for New Materials / E.R. Corey. – Cambrige, MA, Harvard University Press, 1956.

[31] Коуз, Р. Фирма, рынок и право [Текст] / Р. Коуз. – М.: Дело, 2003. – 192 с.

[32] Myers, S. Principles of Corporate Finance / S. Myers, R. Breally. – New-York: Mc Graw Hill, 1991.

[33] North, D. Measuring the Transaction Sector the American Economy, 1870–1970, Long Term Factors in American Economic Growth / D. North , J. Wallis, – Chicago University of Chicago Press, 1986.

[34] Rumelt, R.P. Structure and Economic Performance / R.P. Rumelt. – Harvard University Press, 1974.

[35] Simon, H.A. Models of Man: Social and Rational / H.A. Simon. – New York, John Wiley, 1957, p. 198.

[36] Williamson, O. Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications / O. Williamson. – New York, Free Press, 1975.

[37] Wallis, J Measuring the Transaction Sector the American Economy, 1870–1970, Long Term Factors in American Economic Growth / J. Wallis, D. North. – Chicago University of Chicago Press, 1986.

[38] Эмери, Ф. О целеустремленных системах [Текст] / Ф. Эмери, Р. Аккоф. – М.: Сов. радио, 1974. – 272 с.

Среди них: обоснование целей и стратегии управления интеграционными процессами, экономического стимулирования участников интеграции; систематизация и выбор форм, способов и процедур создания крупных, интегрированных строительных организаций; оценка эффективности интеграционных процессов; основы организации управления интеграционными процессами и многие другие. Объективная необходимость их решения и определила выбор темы настоящего исследования.

Целью диссертационной работы является повышение эффективности деятельности предприятий инвестиционно-строительного комплекса на основе развития системы и механизмов управления интеграционными процессами.

Для достижения указанной цели в работе поставлены и решены следующие **задачи.**

1. Исследованы теоретические и методические подходы к управлению интеграционными процессами в инвестиционно-строительном комплексе, уточнены понятия: «интеграционные процессы», «интеграционный подход», «интеграционные издержки».

2. Раскрыты этапы и условия формирования интегрированных структур в инвестиционно-строительном комплексе.

3. Рассмотрены методы и инструменты управления интеграционными процессами в инвестиционно-строительном комплексе.

4. Выявлены региональные особенности управления интеграционными процессами и тенденции их развития.

5. Проведен анализ системы управления формированием и развитием интегрированных структур в инвестиционно-строительном комплексе.

6. Разработана модель системы управления интеграционными процессами в инвестиционно-строительном комплексе.

7. Предложены и обоснованы механизмы управления интеграционными процессами в инвестиционно-строительном комплексе.

8. Проведена экономическая оценка эффективности развития системы управления интеграционными процессами в инвестиционно-строительном комплексе.

Предметом исследования являются система и механизмы управления интеграционными процессами в инвестиционно-строительном комплексе.

Объектом исследования выступают интеграционные процессы на предприятиях инвестиционно-строительного комплекса (на примере Нижегородской области).

В качестве рабочей гипотезы диссертационного исследования выдвинуто предположение о том, что формирование эффективной системы управления интеграционными процессами в инвестиционно-строительном комплексе позволит повысить результативность производственно-хозяйственной деятельности предприятий.

Методологическая, теоретическая и эмпирическая базы исследования сформированы в соответствии с поставленной целью. **Методологическую** базу исследования составили диалектические методы познания, методы системного, факторного, функционально-статистического, проектного анализа, логического, экономико-математического и графического моделирования, комплексный анализ работ консалтинговых и аудиторских фирм, методы экспертных оценок.

Теоретической базой исследования являются труды ученых и специалистов в области управления интеграционными процессами, реструктуризации и устойчивого развития строительных предприятий, совершенствования рыночного механизма, ускорения научно-технического прогресса. В основу исследования заложена обширная эмпирическая и информационно-фактологическая база, включающая в себя: документы, определяющие стратегическое развитие российской экономики и ее различных отраслей, такие как «Стратегия развития 2020: новая тактика», «Стратегия развития инвестиционно-строительного комплекса России на период до 2020 года»; социально-экономические показатели, отражающие состояние и развитие предприятий и организаций инвестиционно-строительного комплекса

и регионов России; нормативно-правовые акты, регулирующие ведение бухгалтерского учета и налогообложение; российская и зарубежная монографическая литература, публикации в периодической печати.

Научная новизна результатов исследования заключается в обосновании теоретических и методических положений, разработке модели и механизмов управления интеграционными процессами в инвестиционно-строительном комплексе. В частности:

1) уточнены и дополнены понятия «интеграционные процессы», «интеграционный подход» и «интеграционные издержки», с учетом их роли и значимости в управлении интеграционными процессами;

2) обоснованы и проанализированы этапы формирования интеграционных процессов на предприятиях инвестиционно-строительного комплекса;

3) выявлены ключевые региональные особенности, влияние которых на формирование интеграционных процессов в инвестиционно-строительном комплексе является определяющим;

4) разработана модель системы управления интеграционными процессами в инвестиционно-строительном комплексе, с формализацией таких ее составляющих, как цель, факторы внешней среды, субъект и объект управления, механизмы и результаты реализации (модель отражает взаимосвязи между элементами системы управления, участвующими в процессе формирования и развития интеграционных процессов в инвестиционно-строительном комплексе);

5) предложены механизмы управления интеграционными процессами в инвестиционно-строительном комплексе: механизм организационно-экономического взаимодействия предприятий инвестиционно-строительного комплекса, механизм интеграции науки, бизнеса и образования;

6) предложен методический подход к оценке экономической эффективности системы управления интеграционными процессами в инвестиционно-строительном комплексе.

Обоснованность результатов диссертационного исследования подтверждена использованием апробированного в научной практике исследовательского аппарата, обоснованием результатов исследования произведенными расчетами, обсуждением результатов исследования на международных, всероссийских конференциях, симпозиумах, опытом их практической реализации, публикациями результатов исследования в рецензируемых журналах, включенных в перечень ВАК Минобрнауки РФ.

Достоверность результатов диссертационного исследования обеспечивается использованием научных современных методик сбора и обработки исходной информации; участием соискателя в получении исходных данных; репрезентативностью выборочной совокупности (400 респондентов, из числа занятых на 15 предприятиях инвестиционно-строительного комплекса); соответствием теоретических и эмпирических данных.

Теоретическая значимость работы заключается в обосновании и развитии положений по управлению интеграционными процессами в инвестиционно-строительном комплексе на основе уточнения понятий «интеграционные процессы», «интеграционный подход», «интеграционные издержки», а также в разработке модели управления интеграционными процессами в инвестиционно-строительном комплексе и механизмов ее реализации. Научные результаты работы могут использоваться для дальнейших теоретических и прикладных исследований, посвященных управлению интеграционными процессами в инвестиционно-строительном комплексе.

Практическая значимость работы заключается в возможности широкого использования теоретико-методических положений и практических рекомендаций при разработке конкретных организационно-экономических мероприятий на всех уровнях управления инвестиционно-строительным комплексом, направленных на использование системы и механизмов управления интеграционными процессами при реструктуризации предприятий инвестиционно-строительного комплекса.

Разработанные рекомендации могут быть использованы администрациями регионов и городов, руководителями и специалистами предприятий инвестиционно-строительного комплекса, промышленности и коммунальной сферы для определения возможных направлений организации работ при формировании интегрированных структур.

Соответствие диссертации Паспорту научной специальности. Отраженные в диссертации научные положения соответствуют области исследования специальности 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством: экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами (строительство), в том числе:

Пункту 1.3.53. «Организационно-экономические аспекты формирования систем управления строительным комплексом; исследования современных тенденций развития строительства и его организационных форм как самоорганизующейся и саморегулируемой системы; государственные функции регулирования рыночных отношений в строительстве».

Пункту 1.3.58. «Развитие теории, методологии и методов оценки эффективности деятельности строительных организаций».

Апробация результатов исследования

Результаты исследования опубликованы в ведущих журналах, входящих в перечень ВАК: «Менеджмент в России и за рубежом» и «Вестник университета. Государственный университет управления» (Москва, 2012 г.) Основные положения и результаты диссертационной работы изданы в семи межвузовских сборниках научных трудов (Нижний Новгород, 2012-2013 гг.), доложены на пяти международных научно-практических конференциях (Нижний Новгород, 2011–2015 гг.)

Реализация результатов исследования.

Отдельные теоретические положения диссертации и основанные на них методические разработки реализованы на предприятиях инвестиционно-строительного комплекса Нижегородской области и г. Москвы: ГП НО «НИКА», ООО «Стройэнергоремонт», ООО «Вентпроектмонтаж», ООО

«Стройотряд» и ряде других предприятий, что подтверждается прилагаемыми к работе документами.

Публикации.

По результатам исследования опубликовано 16 научных работ, общим объемом 5,6 печатных листов, из них 3,6 авторских печатных листов, в том числе 4 работы в научных изданиях, входящих в перечень, рекомендуемый ВАК Министерства образования и науки РФ.

Структура и объем диссертации.

Диссертация состоит из введения, трех глав, заключения, библиографического списка, включающего 189 наименований, 4 приложений. Материал работы изложен на 206 страницах машинописного текста (без учета приложений), содержит 42 рисунка, 19 таблиц, 51 формулу.

Структура диссертации обусловлена логикой исследования проблемы, определена характером цели и задач исследования.

Во *введении* обоснована актуальность темы исследования, сформулированы цель и задачи, определены объект и предмет исследования, обозначены научная новизна и практическая значимость работы.

В *первой главе* – **«Теоретические и методические подходы к управлению интеграционными процессами в инвестиционно-строительном комплексе»** – исследованы теоретические подходы к анализу сущности интеграционных процессов, проведена систематизация понятийного аппарата, формирующего развитие интеграционных процессов на уровне инвестиционно-строительного комплекса. Критически обобщён отечественный и зарубежный опыт, раскрыты проблемы развития интеграционных процессов в инвестиционно-строительном комплексе. Выявлены внешние и внутренние условия формирования интеграционных процессов на предприятиях, определены методы управления интеграционными процессами в инвестиционно-строительном комплексе.

Во *второй главе* – **«Анализ управления интеграционными процессами в инвестиционно-строительном комплексе»** – проведена диагностика

развития инвестиционно-строительного комплекса, проанализированы особенности формирования и тенденции развития интеграционных процессов в инвестиционно-строительном комплексе, проведен анализ управления формированием и развитием интегрированных структур в инвестиционно-строительном комплексе.

В *третьей главе* – **«Модели и механизмы повышения эффективности управления интеграционными процессами в инвестиционно-строительном комплексе»** – разработаны модели управления интеграционными процессами и механизмы роста эффективности системы управления интеграционными процессами в инвестиционно-строительном комплексе. Обоснованы практические рекомендации по совершенствованию механизмов управления интеграционными процессами в инвестиционно-строительном комплексе. Предложен методический подход к оценке экономической эффективности рекомендаций по развитию системы управления интеграционными процессами в инвестиционно-строительном комплексе.

В *заключении* изложены основные результаты исследования и рекомендации по их использованию.

В *приложениях* приведены результаты апробации исследования.

На защиту выносятся следующие научные результаты.

1. Уточненное определение понятия «интеграционные процессы», этапы их формирования на предприятиях инвестиционно-строительного комплекса.

2. Особенности и тенденции развития интеграционных процессов в инвестиционно-строительном комплексе.

3. Система управления интеграционными процессами в инвестиционно-строительном комплексе.

4. Механизмы управления интеграционными процессами в инвестиционно-строительном комплексе и экономическое обоснование их реализации.

Глава 1. ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ ИНТЕГРАЦИОННЫМИ ПРОЦЕССАМИ В ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНОМ КОМПЛЕКСЕ

1.1. Интеграционные процессы: сущность и основные методические подходы к управлению инвестиционно-строительным комплексом

В научных теориях выделение предметных областей является основным для изучения закономерностей исследуемых процессов. В нашем случае этим процессом является интеграция, адаптирующая инвестиционно-строительную деятельность к условиям глобализации и обеспечивающая конкурентоспособность участников отечественной инвестиционно-строительной системы.

Под интеграционными процессами в инвестиционно-строительном комплексе будем понимать процессы по объединению целого ряда строительных предприятий и организаций для достижения общих стратегических целей развития строительного бизнеса, укрепления конкурентоспособности и повышения эффективности функционирования предприятий интегрированных структур в инвестиционно-строительном комплексе.

Практика формирования интегрированных структур в инвестиционно-строительном комплексе подтверждает авторскую гипотезу, заключающуюся в том, что интеграция представляет собой объединение капиталов участников инвестиционно-строительной деятельности для обеспечения формирования потенциала опережающего развития инвестиционно-строительного бизнеса.

Уточнённое автором содержание понятия «интеграционные процессы», отличается от других определений учётом особенностей процесса развития инвестиционно-строительного комплекса и имеет следующий вид: это процессы количественных и качественных изменений с целью объединения строительных предприятий и их капиталов для достижения общих

стратегических целей опережающего развития строительного бизнеса, снижения интеграционных издержек, укрепления конкурентоспособности и повышения эффективности функционирования предприятий интегрированных структур в инвестиционно-строительном комплексе.

Сущность интеграционного подхода заключается в обосновании стратегических целей развития предприятий инвестиционно-строительного комплекса, выборе оптимальных решений при проведении их реструктуризации, установлении таких расчетных показателей снижения интеграционных издержек, которые при эффективном использовании ограниченных производственных ресурсов с высокой долей вероятности будут приводить к достижению ожидаемых в будущем количественных и качественных результатов инвестиционно-строительной деятельности.

Предлагается следующая авторская трактовка понятия «интеграционные издержки»: это выраженные в денежной форме совокупные затраты производственных факторов, необходимые интегрированной структуре в инвестиционно-строительном комплексе для производства и реализации продукции, работ и услуг, подразумевая включение в их состав затрат на организацию работ, обеспечивающих процесс интеграции предприятий, и трансакционных издержек, вызванных необходимостью заключения и контроля исполнения контрактов при дезинтегрированном производстве строительного продукта.

Под реструктуризацией (реформированием) предприятий будем понимать совокупность мероприятий по комплексному, системному приведению условий функционирования строительных предприятий и организаций инвестиционно-строительного комплекса в соответствии с динамично меняющимися условиями внешней среды и выработанной стратегией их развития. Процесс радикального изменения структурной компоненты строительных предприятий и организаций инвестиционно-строительного комплекса называют реорганизацией.

Ряд достаточно сложных причин, включая ошибки в проведении

экономических реформ на макроуровне (уровне государства), вызвали необходимость проведения процедур реструктуризации на микроуровне (уровне отдельных строительных предприятий и организаций). Проведение реструктуризации на микроэкономическом уровне инициируется, в большинстве случаев, самими предприятиями и организациями инвестиционно-строительного комплекса и ограничивается в опосредованной форме лишь правовыми нормами (соблюдение требований антимонопольного законодательства и т.п.). Совсем иначе обстоит дело с таким элементом реструктуризации, как реорганизация.

Понятие реорганизации юридического лица приводится в Гражданском кодексе РФ, в статьях с 57 по 60, а также более развёрнуто, применительно к акционерным обществам, в статье 15 Федерального Закона «Об акционерных обществах».

Согласно ГК, возможны следующие формы реорганизации: слияние и присоединение, разделение и выделение, преобразование. Реорганизация предприятия проводится на основе решения его учредителей либо ответственного органа юридического лица, уполномоченного на то учредительными документами.

На современном этапе преобразования и реструктуризации экономики России, в условиях кризиса и экономических санкций, жизненно важным направлением является разработка системы и организационно-экономических механизмов управления интеграционными процессами в инвестиционно-строительном комплексе. Необходимо обеспечить с их помощью укрупнение масштабов строительного бизнеса, переход на «импортозамещение» и устойчивое развитие как отдельно взятой строительной организации, так и инвестиционно-строительного комплекса страны в целом.

В настоящее время концепция устойчивого развития пользуется повышенным вниманием со стороны ученых и практиков как в России, так и в ведущих индустриально развитых странах. По данной проблематике опубликовано большое количество научных и практических работ. В частности,

термин «устойчивости» в экономической литературе трактуется как «способность экономической системы противостоять воздействию внешних сил, сохранять, воспроизводить и развивать саму себя в условиях изменения факторов внешней среды». «Устойчивость предприятия, организации» в экономическом словаре А.Б. Борисова определяется как «финансовое состояние предприятия, позволяющее в нормальных неизменяющихся условиях осуществлять хозяйственную деятельность и выполнять все свои обязательства перед персоналом, другими предприятиями, государством, за счёт достаточных доходов, полученных от хозяйственной деятельности и соответствующих им расходам»[39]. «Развитие» – это особый тип изменения, которое выражается в обновлении всей системы, её структурного и функционального содержания; в результате развития возникает новое качественное состояние системы, её структурно-функциональной сущности[40].

В одной из научных работ В.А. Баринова по вопросам антикризисного управления[41], развитие предприятия исследуется в координатах «развитие – сворачивание». При этом выделяются четыре основных состояния предприятия, которым присущи следующие характеристики:

– состояние активного развития, которое характеризуется активным поведением предприятия на рынке по основной номенклатуре производимой продукции, работ, услуг, успешной конкурентной борьбой за своего потребителя, попытками занять лидирующее положение в новых секторах рынка;

– состояние стабильного развития, которое характеризуется устойчивым положением на определённом рынке (стратегия развития здесь корреспондируется со стратегией сворачивания, то есть расширение высокорентабельных, прибыльных производств, работ и услуг идёт

[39] Борисов, А.Б. Большой экономический словарь [Текст] / А.Б. Борисов. – М.: Книжный мир, 2010. – 684 с.
[40] Самоорганизация, организация, управление [Текст]: сборник / Российская Академия государственной службы при Президенте РФ. – М.: РАГС, 1995. – 272 с.
[41] Баринов, В.А. Антикризисное управление [Текст] / В.А. Баринов. – М.: ПРЕСС, 2008. – 515 с.

параллельным и скоординированным курсом со сворачиванием низкорентабельных, неэффективных и малоприбыльных производств, работ и услуг);

– состояние реструктуризации, характеризующееся доминированием стратегии сворачивания, при этом, стратегия развития имеет достаточно низкий уровень. В период, предшествующий реструктуризации, преобладающее количество производственных и финансовых показателей предприятия существенно ниже среднеотраслевых. Происходит снижение объёмов производства и реализации по основной номенклатуре выпускаемой продукции, работ и услуг. Для изменения этого положения просто необходима реструктуризация, перегруппировка материальных, технологических, финансовых и управленческих ресурсов, их концентрация на перспективных направлениях и рынках, переход к расширению номенклатуры выпускаемой продукции в совокупности с усилением взаимодействия с потребителем конечной продукции (в нашем случае строительных материалов, работ и услуг);

– состояние банкротства, которое характеризуется неуправляемыми процессами в хозяйственной деятельности предприятия, в том числе, резким падением сбыта продукции, разрывом налаженных связей с потребителями, отсутствием средств на освоение новых видов деятельности, существенными потерями позиций на рынке. В этом «состоянии» все основные процессы и показатели, характеризующие хозяйственную деятельность предприятия, перестают быть активными и динамичными, соответственно, процессы протекают вяло или останавливаются вовсе. Налицо все признаки банкротства, установленные федеральным законодательством.

Подытоживая, вышеприведённые определения и несколько уточнив их, дадим свою собственную формулировку понятия «устойчивости развития предприятия инвестиционно-строительного комплекса».

Под устойчивым развитием предприятия инвестиционно-строительного комплекса следует понимать целенаправленное, систематическое совершенствование предприятия, обновление его структурного и

функционального содержания на основе формирования интегрированных структур в инвестиционно-строительном комплексе, обеспечивающее общую эффективность его функционирования в условиях турбулентной внешней среды, выполнение всех финансово-экономических и иных обязательств перед персоналом, другими предприятиями, государством, за счёт достаточных доходов, полученных от хозяйственной деятельности, и соответствующих им расходам, проводя при этом профилактику антикризисного управления.

Одной из главных задач реформирования экономики России является формирование новых хозяйственных отношений между предприятиями. При этом сферой государственного регулирования остаются макроэкономические преобразования с общей тенденцией децентрализации управления, а основные рычаги регулирования смещаются на микроуровень (уровень предприятия) с переходом к всё большей их экономической самостоятельности на базе развития новых организационных форм взаимодействия предприятий и отношений собственности.

В то же время, основоположники рыночных преобразований в России, в первую очередь, Е.Т. Гайдар и А.Б. Чубайс, уделяли недостаточно внимания вопросам формирования предприятий нового типа, характерных для экономики переходного периода. Динамично изменяющаяся внешняя среда привела к ситуации, когда большинство бывших государственных предприятий инвестиционно-строительного комплекса полностью утратили практику плановой работы, особенно в части стратегических наработок, а у вновь созданных частных коммерческих структур в инвестиционно-строительном комплексе подобного опыта не было вовсе.

В этой связи всё большую актуальность приобретает проблема стратегического управления развитием предприятия инвестиционно-строительного комплекса, совершенствование адаптационных моделей поведения предприятий интегрированных структур.

По определению Ю. Гусарова, Ф. Русинова и В. Ларина, под «адаптацией экономических систем к динамическим и циклическим изменениям внешней среды понимается их способность к сохранению устойчивости и относительной целостности при прохождении периодов нестабильности (бифуркации) и устранение негативных воздействий без существенных изменений в структуре и динамике экономических показателей» [42].

На наш взгляд, удачным является определение С.В. Моисеенко, который подчёркивает, что всякой системе управления свойственно наличие внутреннего адаптивного механизма, а такие важные характеристики системы, как устойчивость, адекватность, целенаправленность, гибкость, надежность, динамизм, самообновление, мобильность, маневренность, являются функциями этого механизма[43]. Среди элементов адаптивного механизма следует выделить: методы управления, технический уровень производства, информационные потоки, организационную структуру, функции подразделений управления, уровень квалификации персонала, организационную культуру предприятия и др. Главной задачей адаптивного механизма является «настройка системы» с учётом того, что каждый из элементов адаптивного механизма обладает своим «жизненным циклом». При этом необходимо, чтобы эти циклы совпадали по фазам, работали «в унисон», не нивелировали, но усиливали друг друга, а суммарная результативность инвестиционно-строительной деятельности предприятий инвестиционно-строительного комплекса являлась функцией возрастающей. Итак, из вышеприведённых рассуждений можно сделать вывод о том, что: процесс прохождения предприятием инвестиционно-строительного комплекса процедуры адаптации поддерживается присущим каждой системе адаптивным механизмом, который выполняет указанные выше функции, являющиеся характеристиками (свойствами) системы.

---

[42] Предприятие в условиях рыночной адаптации: анализ, моделирование, стратегия [Текст] / Отв. ред. Г.Б. Клейнер. – М.: ЦЭМИ РАН, 2006. – 235 с.

[43] Моисеенко, С.В. Оценка и регулирование уровня адаптивности системы управления машиностроительными предприятиями [Текст]: Дис. канд. экон. наук: 08.00.05 / С.В. Моисеенко. – М.: Изд-во ГАУ, 1994. – 124 с.

В современных условиях одним из эффективных способов адаптации предприятия при формировании организационно-экономического механизма устойчивого развития предприятий инвестиционно-строительного комплекса является трансформация предприятий, то есть организационно-экономическое преобразование (реформирование) предприятий путём объединения, соединения, разделения, рекомбинации и других способов.

России в период становления рыночных отношений требуются новые подходы как к управлению инвестиционно-строительным комплексом, так и к формированию инвестиционной политики. Коренные преобразования системы управления инвестиционным процессом в нашей стране происходят в общем русле проводимой экономической реформы. О масштабности, сложности и актуальности задачи можно судить на основе анализа состояния и направлений развития инвестиционно-строительного комплекса в развитых индустриальных странах.

Следует отметить, что мировая теория управления инвестиционно-строительным комплексом нашла достаточно широкое отражение в специальной экономической литературе [44,45,46,47,48,49,50].

Проанализировав периодическую экономическую литературу, можно сделать вывод, что для России наибольший интерес представляет опыт инвестиционно-строительного комплекса США в силу ряда причин:

---

[44] Инвестиции в России и зарубежных странах [Текст] / Под ред. И.К. Комарова. – М.: РАУ–Университет, 2001. – 360 с.

[45] Зубенко, В.С. Совершенствование методологии управления инвестиционно-строительным процессом, ориентированным на конечный результат [Текст] / В.С. Зубенко. – Сер. Экономика, организация и управление в строительстве, Выпуск 1. – М.: ВНИИНТПИ, 1996. – С. 45–56.

[46] Инвестиционно-строительная деятельность – как объект управления особой сложности [Текст] / Березин В.П. и группа авторов. Обзор. – М.: ВНИИНТПИ, 1996. – 176 с.

[47] Лисичкин, В.А. Организация управления строительством в капиталистических странах [Текст] / В.А. Лисичкин, М.И. Ковальский. – М.: Стройиздат, 1987. – 296 с.

[48] Механизм государственного регулирования и стимулирования инвестиционно-строительной деятельности в развитых странах и рекомендации по его использованию в России. – М.: КЕПС РАН. Отчет № 16-15-233 / 96, 1997.

[49] Спивак, Ю.З. Анализ факторов сокращения сроков строительства (Великобритания): Экспресс-информация, серия экономика, организация и управление в строительстве [Текст] / Ю.З. Спивак. – М.: ВНИИНТПИ, 1996. – С. 56– 64.

[50] Харитонов, А.А. Управление инвестиционным процессом в развитых капиталистических странах [Текст] / А.А. Харитонов. – М.: ЦБНТИ Ассоциации «Росуралсибстрой», 1991. – 178 с.

– опыт США в организации инвестиционно-строительного комплекса является квинтэссенцией опыта всех развитых стран мира;

– его можно считать по масштабам экономики близким аналогом для сравнения с инвестиционно-строительным комплексом России по объёму строительства и инвестирования, по совпадению функций и возможностей воздействия местных и федеральных органов власти на инвестиционно-строительную деятельность.

В экономически развитых странах изучение организации управления инвестиционно-строительной деятельностью, включая и функции государственного регулирования, указывает на тот факт, что данному сектору экономики свойственна комплексная система управления, которая включает государственные органы федерального, территориального (регионального), муниципального и других структур низовых уровней, и высококвалифицированную подсистему профессиональных и общественных организаций. Функции общественных структур определяются исторически сложившейся традицией формирования системы управления строительной отраслью. Такая тенденция свойственна и другим отраслям национальных хозяйств.

Государственные органы управления и регулирования имеют различный статус и структуру, начиная от министерств, занимающихся только проблемами жилищной политики и строительства, жилищно-коммунального хозяйства, экологии, охраны окружающей среды и др., до департаментов в министерствах с широким перечнем решаемых задач.

В отдельных странах ряд министерств осуществляют функции управления и регулирования в области жилищно-коммунального хозяйства (Housing) параллельно со строительством жилья и объектов культурно-бытового и социального назначения. В качестве показательных примеров можно привести Министерство жилищного строительства и коммунального хозяйства США с численностью аппарата с офисами в штатах более 15 тысяч человек, Министерство по жилищу и строительству Израиля, Министерства

жилищного строительства Дании и Швеции, Министерство жилищного строительства, районной планировки и окружающей среды Нидерландов.

Следует отметить, что такие министерства существуют в достаточно небольших государствах с давно сложившейся строительной и градостроительной структурой, устойчивым населением. Ключевой задачей инвестиционно-строительного комплекса служит здесь рост комфортности искусственной среды обитания (ИСО), в первую очередь, жилья. По степени крупности исключением в этой группе можно назвать только Канаду и США.

Указанные страны относятся к первой группе по принципу государственного управления и регулирования в инвестиционно-строительном комплексе.

Вторую группу составляют страны, в которых управление и регулирование в инвестиционно-строительном комплексе на государственном уровне передано департаментам в министерствах, системно осуществляющим более общие функции управления развитием производственного аппарата. К данной группе относятся Испания с её Министерством гражданского строительства и транспорта, Франция с Министерством жилья, транспорта и оборудования, Великобритания с Министерством внутренних дел и др.

Данный подход на определенных этапах является, в известной мере, данью историческим традициям и особенностям развития производственного и жилищно-гражданского строительства. С другой стороны, он обусловлен, как и в первом случае, сложившимся и достаточно устойчивым положением отрасли в общей структуре народного хозяйства. Иллюстрацией последнего положения является обсуждавшееся в 2000 году предложение о переводе Министерства строительства Германии в Департамент в Министерстве экономике.

Третья группа государств содержит в качестве государственного органа министерства строительства с более чёткой специализацией. К ним относятся Япония с численность аппарата с офисами в провинциях − 26 тысяч человек Китай, Южная Корея и ещё ряд азиатских государств. В данных государствах министерства строительства управляют и регулируют работу по обеспечению

строительной продукцией всех секторов экономики муниципального хозяйства. Отметим, что в данной группе имеются государства с развивающейся быстрыми темпами экономикой, или же испытывающие очевидный рост народонаселения. В данном случае потребуется более высокая степень государственного внимания к инвестиционно-строительной деятельности и более жесткая её регулировка с целью увеличения энергичности. Строительная отрасль в пределах народного хозяйства значительно растет, что несёт за собой расширение функций управления.

Также можно назвать ряд государств (Бельгия, Финляндия) в которых произошло расширение функций строительных министерств за счет включения в их зону ответственности смежных задач (экология, инженерно-техническая оборона земли, охрана исторического наследия и др.) Данный подход направлен на расширение функций первых двух групп органов управления, упомянутых выше. В этом случае строительство становится не составляющей иной системы управления и хозяйствования, а непосредственно является системообразующей основой, формирующей искусственную среду обитания, непрерывно взаимодействующую с природной средой, создавая благоприятное воздействие на условия для эффективной жизнедеятельности населения. Изменение статуса министерств в этих странах произошло только в последние десятилетия, отражая реальные потребности реализации глобальной стратегии устойчивого развития экономики (Рио-де-Жанейро, 1992 г.) и обеспечение устойчивого развития и функционирования строительства (Тампа, 1994 г.; Токио 1998 г.)[51]. Таким образом, можно говорить об укрепляющейся и обнадеживающей тенденции, поскольку решение назревших глобальных проблем требует качественного решения сложных стратегических и организационно-экономических, инженерно-технических, экологических и других задач на самом высоком уровне государственного управления и, что

[51] См. ссылку 45.

особенно важно, межгосударственных решений, которые на других уровнях не могут быть достигнуты.

В США на федеральном уровне для выполнения крупных региональных инвестиционных программ, носящих межотраслевой характер, создаются специальные федеральные ведомства по примеру Аппалачской региональной комиссии и производственной корпорации «Управление долинами реки Теннеси» [52].

На управление строительством большое влияние оказывает сеть строительных ассоциаций предпринимателей и обществ, таких, как Ассоциация американских архитекторов, Ассоциация американских генеральных подрядчиков, Американское общество инженеров гражданского строительства, Ассоциация американских субподрядчиков и др.

Основными и важнейшими задачами старейшей ассоциации – Американского общества инженеров гражданского строительства (ASCE) – являются развитие строительной науки и популяризация последних её достижений, укрепление связей с другими строительными и прочими общественными организациями, защита прав инженеров-строителей, распространение знаний путем проведения многочисленных семинаров и издания специальных журналов, а также участие в принятии государственных стратегических решений и законодательных актов.

Необходимо подчеркнуть, что общественные профессиональные организации США играют важную роль в законо- и нормотворчестве. В этой области деятельности имеются устоявшиеся лидеры. Например, разработку федеральных норм пожарной безопасности зданий и сооружений осуществляют около 290 организаций, однако выпуском их занимается Национальная пожарозащитная ассоциация (NFPA). Процесс совершенствования норм носит

[52] См. ссылку 47.

непрерывный характер, процедура ревизии осуществляется через определенный, жестко регламентированный период (для пожарных норм − 22 месяца). За этот период NFPA собирает предложения от организаций и частных лиц и дает им публичную оценку, после чего предложения выносятся на экспертный совет, принимающий решение о переиздании норм, ревизии их частей или внесении официальных дополнений [53].

В Японии в строительной отрасли за техническую политику отвечает Министерство строительства, где важную роль в структуре государственного механизма играет Управление экономического планирования в инвестиционно-строительной политике.

Строительные фирмы Японии входят в состав двух крупнейших строительных холдингов, первый из которых – «Nikkenren» – координирует деятельность средних и мелких компаний, представляющих разные строительные организации и предприятия страны. Вторая ассоциация – «Zenken» – объединяет строительные фирмы, ведущие строительство объектов коммунального и городского хозяйства.

Как в Японии, так и в Германии законодательная база в сфере капитального строительства направлена на достаточно высокий уровень требований к участникам инвестиционно-строительного процесса. Идет непрерывный поиск новых, модернизация и усовершенствование действующих организационных форм управления инвестиционным процессом. Применение различных организационных структур управления в ведущих иностранных строительных корпорациях показывает необходимость системного, дифференцированного и обоснованного подхода к формированию и практическому внедрению конкретных типов оргструктур. Область максимально эффективного использования организационной структуры того

---

[53] См. ссылку 47.

или иного типа не может иметь жёстко очерченные рамки. Следовательно, разработке и практическому внедрению конкретной оргструктуры должен предшествовать тщательный и глубокий комплексный анализ, а также организационно-экономическое проектирование (которое в последние годы стали называть инвестиционным) существующей (или вновь создаваемой) фирмы, компании, а также их различных объединений с учётом специфических особенностей региона.

В практическом опыте строительства ведущих стран Запада чётко прослеживаются три основных типа организации инвестиционно-строительного процесса (рис. 1.1.)[54].

1. Традиционный тип организации, в котором технологическое и архитектурное проектирование полностью являются автономным этапом инвестиционного цикла и осуществляются в рамках соглашения между специализированной проектной фирмой и заказчиком. Подготовленный и согласованный с заказчиком инвестиционно-строительный проект передается подрядной строительной организации, предложившей наибольшую уступку в цене и соответственно победившей на подрядных торгах. Подрядная строительная организация заключает с заказчиком договор подряда определённого типа. Обычно это контракт с фиксированной договорной ценой, при этом часть работ передаётся субподрядным строительным фирмам.

Заказчик при такой форме организации инвестиционного процесса ещё до заключения договора подряда владеет нужной информацией о примерной себестоимости строительства и полной сметной стоимости. Это даёт возможность заказчику, используя механизм конкуренции претендентов, на торгах выбрать оптимального подрядчика с точки зрения цены будущего объекта строительства.

---

[54] См. ссылку 43.

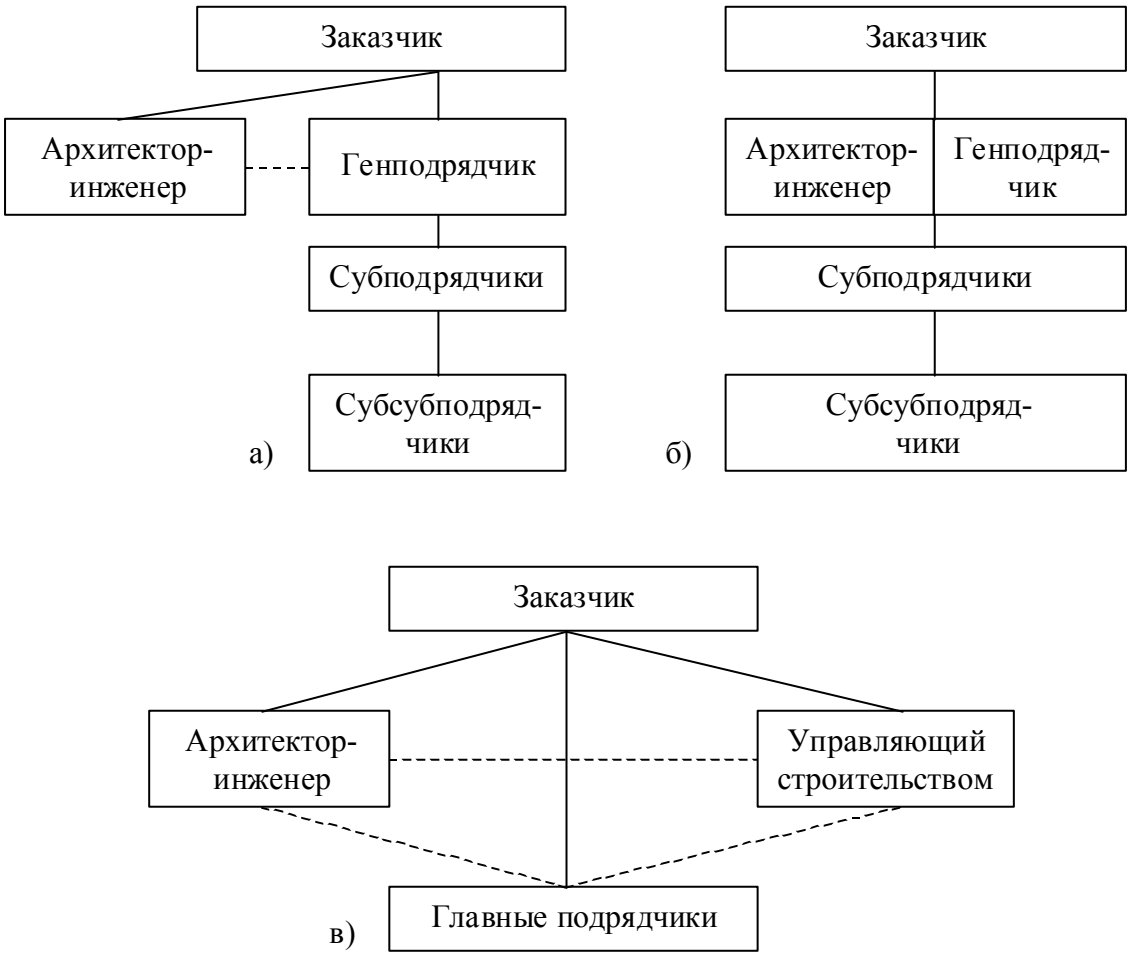


Рис. 1.1. Принципиальные схемы
организационных форм управления строительством

а) система генподрядных отношений; б) система проектирование-строительство; в) управление строительством

Условные обозначения:

——— – функциональная связь, - - - - - - – контрактная связь.

Когда фактор времени менее важен, чем фактор максимального удовлетворения специфических запросов потребителя в соответствии с повышенными эстетическими стандартами или достижением оригинальных архитектурных форм и конструкторских решений, в жилищном строительстве или объектах социальной инфраструктуры используются традиционные формы инвестиционного процесса.

2. Проектно-строительные организации, где заказчик самостоятельно в основном используя индивидуальные переговоры, выбирает проектно-строительную фирму и заключает с ней контракт на производство работ. В соответствии с этим контрактом заказчик обязуется оплатить фактические издержки по всему циклу проектирования и строительства, включая фиксированные вознаграждения, другими словами плановую прибыль или фиксированную норму сметных плановых накоплений. При этом подрядная организация берет всю ответственность за проектирование и строительство объекта на себя. Подрядчик имеет право проектировать объекты либо своими силами, либо использовать для этих целей проектную фирму, которая готова работать методом совмещения стадий проектирования и строительства под руководством подрядчика. Кроме этого, он может выбрать комбинацию из этих двух способов, то есть проектирование специальных видов строительных работ поручить специализированным проектным организациям, а строительную часть объекта проектировать сам.

Принципиальное значение для производственной сферы экономики, с её повышенной чувствительностью к фактору морального устаревания, новой технологии и соответственно ухудшающейся экологической составляющей имеет возможность совмещения отдельных стадий инвестиционного цикла и, следовательно, существенное сокращение его продолжительности (по некоторым данным – до 25 %). Благодаря этому проектно-строительный тип организации и конкретно его наиболее распространённая форма – контракт «под ключ» − получили наиболее широкое применение в производственном строительстве [55].

При этом необходимо подчеркнуть, что, несмотря на очевидные преимущества, включая возможность строительного контроля над инвестиционным проектом, внесение в него необходимых изменений в ходе строительства, а также совмещение фаз инвестиционного цикла, тем не менее, по мнению специалистов, проектно-строительный тип организации не лишен и

[55] См. ссылку 43.

ряда недостатков[56,57]. В частности, итоговая сумма издержек по строительству объекта определяется только после окончания его возведения. Это естественно способствует росту его стоимости. Полная передача всей ответственности по строительству объекта в руки проектно-строительной фирмы, лишает заказчика возможности объективно и эффективно контролировать уровень соответствия основных параметров реализуемого инвестиционно-строительного проекта требованиям заказчика, а также весь ход инвестиционного процесса.

3. Профессиональное управление строительством. В начале энергетического кризиса семидесятых годов XX века в условиях роста стоимости строительства в результате высоких темпов инфляции, ухудшения воспроизводственных процессов и негативных тенденций в развитии мировой экономики, усилился поиск новых более совершенных форм организации инвестиционного процесса, которые могут сочетать требования к продолжительности инвестиционного цикла и оптимальному уровню стоимости строительства.

Это направление реформирования организации инвестиционного процесса получило название «профессионального управления строительством». Оно включало в себя отдельные черты организационных форм, уже использовавшихся на практике. В частности, профессиональное управление роднит с проектно-строительным типом стремление интегрировать отдельные этапы инвестиционного цикла, прежде всего, проектирование и строительство. В то же время традиционному типу организации соответствует стремление вовлечь заказчика в процесс реализации инвестиционного проекта, но на принципиально новой основе. Это достигается за счет создания новой организационной структуры, включающей профессионального управляющего строительством. В качестве профессионального управляющего, как правило, выступает консультационная, проектная, строительная или проектно-

---

[56] Казанский, Ю.Н. Организация и управление в строительных фирмах США [Текст] / Ю.Н. Казанский. – М.: Экономика, организация и управление. «Два-Три», 1995. – 186 с.

[57] Ложкин, А.Н. Организационно–экономическое обеспечение конкурентоспособности строительных организаций [Текст]: Дис. канд. экон. наук: 08.00.05 / А.Н. Ложкин. – Н.Новгород, 2003. – 141 с.

строительная или фирмы, которые обладают необходимым практическим опытом работы и соответствующей квалификацией.

Профессиональный управляющий в этом случае действует как генеральный подрядчик. Являясь представителем интересов заказчика, он анализирует возможные варианты проектирования и строительства, изучает условия рынка рабочей силы, уровень сметных расходов, проводит консультации с заказчиком по вопросам использования строительных технологий, осуществляет помощь заказчику в выборе проектно-строительной фирмы для выполнения строительных работ. Также профессиональный управляющий может по договоренности контролировать поставки материально-технических ресурсов на строительную площадку и, кроме того, осуществлять по возможности часть проектных и строительных работ своими собственными силами.

В любом случае, выбор типа договора подряда и типа организации инвестиционно-строительного процесса зависит непосредственно от заказчика, его практического опыта, характера и сложности объекта строительства.

Опытный заказчик не самого сложного объекта, неоднократно выступающий в этом качестве по повторяющимся объектам, берет на себя всю ответственность. Ему не требуются консультанты, он самостоятельно взаимодействует с проектировщиками и строителями, организовывает торги и заключает с победителем договор подряда.

Заказчик среднего по величине и сложности объекта, которому важен фактор времени, самостоятельно найдет сильного проектно-строительного генподрядчика и заключит с ним проектно-строительный контракт с максимальным сокращением инвестиционного цикла.

Заказчик крупного и сложного объекта, заранее зная свою недостаточную компетенцию, подстрахует свои интересы профессиональным управляющим, поручив ему управление всем инвестиционным циклом, включая проектные и строительные работы.

Эффективный механизм реализации инвестиционных проектов в странах с рыночной экономикой позволяет инвесторам-заказчикам проводить отбор необходимых строительных фирм, опираясь на исключительное разнообразие строительного рынка. Общеизвестно, что рыночная экономика, безусловно связана с конкуренцией, борьбой за достижение наилучших результатов в любой сфере деятельности. Именно конкуренция заставляет работать более эффективно, применяя достижения научно-технического прогресса (НТП) и меры для обеспечения необходимых темпов его развития. Таким образом, конкуренция в условиях рыночных отношений является главным рычагом, «локомотивом» движения вперед.

Несомненно, что строительство как сфера деятельности и отрасль хозяйства, имеет тесную взаимосвязь с развитием НТП и непосредственно участвует в формировании основных производственных фондов. Совершенствование оборудования и технологии строительных работ, с одной стороны, помогает предприятиям строительной индустрии решать новые задачи и достигать новые цели, которые соответствуют современному уровню общественных производительных сил. В то же время НТП видоизменяет спрос в связующих отраслях, которые являются потребителями строительной продукции. Это вынуждает предприятия инвестиционно-строительного комплекса осваивать новые для них сферы деятельности.

В ведущих странах Запада среди приоритетных направлений развития функций управления инвестиционно-строительным процессом следует выделить:

– активизацию работы всего круга участников инвестиционно-строительного процесса;

– максимально возможное применение инновационных достижений науки и техники;

– существенный рост качества проектов на базе многовариантности проектных решений;

– достижение как можно большего сокращения продолжительности инвестиционно-строительного процесса, обеспечение высокой организации строительного дела.

Представляется, что большинство применяемых в зарубежных странах (Япония, Германия, США) организационно-экономических идей, решений и приемов повышения интенсивности роста производства могут быть наиболее эффективно использованы в России при строительстве объектов промышленного и гражданского назначения, выборе направлений развития системы управления инвестиционно-строительным циклом.

Уровень развития интеграционных процессов на предприятиях инвестиционно-строительного комплекса определяется целым рядом условий, которые классифицируются на внешние и внутренние (рис. 1.2.).

Внешние условия оказывают влияние на формирование интеграционных процессов как предприятий, так и инвестиционно-строительного комплекса в целом.

Предприятия регионального инвестиционно-строительного комплекса находятся под влиянием процессов, которые протекают как на уровне национальной экономики, так и в системе мирового хозяйства.

Активная государственная и региональная политика в области строительства, инноваций и инвестиций определяет возможности формирования интеграционных процессов. Она заключается в финансировании крупных инновационных проектов в строительстве, формировании инфраструктуры и обеспечивающих ее институтов.

Отраслевое и социально-экономическое развитие региона являются взаимосвязанными, предопределяя специфику развития предприятий, уровень формирования интеграционных процессов и целенаправленную подготовку специалистов, ориентированных на развитие процессов интеграции предприятий.

Рыночная *конъюнктура* способствует развитию конкурентной среды, оказывающей влияние на формирование интеграционных процессов.

Рис. 1.2. Условия, способствующие формированию интеграционных процессов на предприятиях инвестиционно-строительного комплекса

Внутренние условия предприятия, прежде всего это: финансовые и экономические возможности предприятия (наличие свободных денежных средств и излишних основных фондов), определяющие базу для материального стимулирования интеграционных процессов; организационно-технический уровень, дающий возможность для эффективной реализации процесса интеграции; стратегия интеграционного развития предприятия, обеспечивающая более благоприятные условия для формирования интегрированных структур; система управления предприятием, основанная на предоставлении стимулов для развития интеграционных процессов.

Для выявления резервов развития на базе интеграционного подхода к реструктуризации строительной организации целесообразно изучить состояние вопроса и выявить закономерности их формирования в отечественной и зарубежной теории и практике. Обратимся к этим проблемам.

1.2. Отечественный и зарубежный опыт управления интеграционными процессами в инвестиционно-строительном комплексе

В условиях изменившихся приоритетов развития экономики РФ, реализации крупномасштабных национальных проектов, в частности, проекта «Доступное жильё для Российской семьи», в инвестиционно-строительном комплексе в настоящий момент совершенствуются методы, принципы, формы и организационные структуры управления, многие из которых сложились и устойчиво функционировали в период плановой экономики.

Зарубежный опыт также свидетельствует о необходимости адаптации инвестиционно-строительного комплекса к новым механизмам международного разделения труда в условиях агрессивной динамично развивающейся внешней среды и возрастающей конкуренции. В этих условиях существенно интенсифицировались сделки по слияниям и поглощениям предприятий, в том числе и в инвестиционно-строительном комплексе. Для этого используется значительная часть прямых иностранных инвестиций, поскольку такие сделки

являются весьма капиталоёмкими. Всё более важную роль в процессе развития национальных экономик отдельных стран играют транснациональные слияния и поглощения, которые являются одновременно инструментом проникновения на рынки развивающихся стран. Для российской экономики характерны аналогичные тенденции. Так, в последние годы в России по данным Межрегиональной ассоциации предпринимателей, каждый месяц происходит от двадцати до тридцати крупных сделок по слиянию и поглощению предприятий. Это свидетельствует об интенсификации интеграционных процессов в инвестиционно-строительном комплексе[58].

Как показывает отечественная и зарубежная практика, с финансовой точки зрения, процессы слияния и поглощения как способы корпоративного роста являются более выгодными, чем органический рост. Наиболее существенные выгоды наблюдаются в случае приобретения нематериальных активов в форме прав собственности на различные виды активов, патентов, лицензий, «ноу-хау», торговых марок, результатов НИОКР и др[59].

В инвестиционно-строительном комплексе России интеграционные процессы по слиянию и поглощению предприятий начали активизироваться с 1998 года[60]. Во многих секторах отечественной экономики, включая инвестиционно-строительный комплекс, данные процессы обеспечивали быстрый рост акционерного капитала и усиление мощи крупных хозяйствующих субъектов. При этом следует отметить, что интеграционные процессы по слиянию и поглощению наряду с положительным эффектом влияния, могут также иметь и отрицательный результат не только для самого участника интеграции, но и для всего объединения (совокупности участников интеграции). Эти негативные явления происходят по ряду причин: во-первых, вследствие стратегических и тактических просчётов самих предприятий, во-

---

[58] Воронин, В.А. Методология управления интеграционными процессами инвестиционно-строительной деятельности в условиях модернизации национальной экономики [Текст]: Автореф. дис. … докт. экон. наук / В.А. Воронин. – Москва, 2011. – 45 с.

[59] Лапаев, Д.Н. Совершенствование механизма управления корпорацией [Текст]: монография / В.П. Кузнецов, Д.Н. Лапаев. – Н.Новгород: ВГИПУ, 2010. – 240 с.

[60] Иванов, Ю.В. Слияние, поглощение и разделение компании: стратегия и тактика трансформации бизнеса [Текст] / Ю.В. Иванов. – М.: Альпина Паблишер, 2008. – 244 с.

вторых, в результате недостаточно эффективного выполнения государством своих функций в вопросе регулирования и координации инвестиционно-строительного комплекса. Это свидетельствует о достаточной фрагментарности научных исследований в этой области и о неадекватности практических рекомендаций по управлению интеграционными процессами в инвестиционно-строительном комплексе на современном этапе экономических реформ.

Отметим, что до настоящего момента регулирование интеграционных процессов в инвестиционно-строительном комплексе на макро- (уровне государства) и мезо- (уровне региона) было незначительным. Интеграционные процессы в инвестиционно-строительном комплексе России происходили по принципу «невидимой руки» А. Смита, т.е. в основном с помощью рыночных механизмов. При этом проявлялись следующие характерные тенденции: снижение количества операций, формирующих портфельные инвестиции, и увеличение объёмов прямого выкупа права собственности на заложенные пакеты акций предприятий с целью передела собственности в инвестиционно-строительном комплексе. Отличительной особенностью интеграции по-российски является тот факт, что интеграционные процессы в форме слияния и поглощения фактически не влияют на рыночную цену акций и объёмы операций отечественного фондового рынка. В России с противовес западным традициям достаточно редки случаи добровольного слияния и поглощения предприятий, интеграционные процессы в инвестиционно-строительном комплексе происходят зачастую стихийно и являются экономически нецелесообразными, как в случае с распродажами банками заложенного имущества строительных организаций инвестиционно-строительного комплекса.

Анализируя состояние дел в инвестиционно-строительном комплексе России, отметим, что сформированная производственная структура отличается преобладанием малых строительных предприятий и организаций. Сегодня примерно 95% строительных организаций инвестиционно-строительного комплекса имеют численность работающего персонала до 100 человек, что, естественно, не соответствует уровню и масштабам восстановительного роста в

инвестиционно-строительной сфере, не способствует решению назревших проблем и ключевых задач в области строительства. Именно поэтому, в отечественном инвестиционно-строительном комплексе появилась острая необходимость в разработке и научном обосновании эффективной системы и механизмов управления интеграционными процессами для формирования и обеспечения устойчивого, высокоэффективного развития крупных строительных организаций интегрированных структур.

Практика функционирования инвестиционно-строительного комплекса показала, что в рыночных отношениях только в крупных строительных организациях интегрированных структур (концернах, холдингах) создаются необходимые и достаточные условия для решения важных проблем, в том числе [61]:

– выбор адекватных целей, методов и инструментов совершенствования строительного производства в инвестиционно-строительном комплексе в соответствии с новыми приоритетами развития экономики РФ;

– определение, постановка и решение проблем инновационного развития инвестиционно-строительного комплекса;

– использование полного спектра оптимальных комбинаций методов, способов, моделей и механизмов инвестирования строящихся предприятиями инвестиционно-строительном комплекса объектов;

– научное обоснование количественных и качественных показателей и особенностей процессов проведения концентрации, специализации и диверсификации строительного производства в инвестиционно-строительном комплексе;

– формирование и практическая реализация эффективных методов логистического анализа в инвестиционно-строительной сфере;

– обеспечение высокой конкурентоспособности и финансовой устойчивости строительных предприятий в инвестиционно-строительном комплексе;

---

[61] См. ссылку 57.

– осуществление полного контроля и рациональной координации строительных работ по всем этапам инвестиционного (жизненного) цикла строительного продукта.

По мнению ряда учёных и практиков, отличительной особенностью современного развития интеграционных процессов в инвестиционно-строительном комплексе России является опережение практики интеграции инвестиционно-строительной деятельности и отставание в развитие основных положений теории. В равной степени это относится и к методам обоснования видов, форм, способов, моделей, механизмов и стратегий осуществления, развития и оценки эффективности интеграционных процессов в инвестиционно-строительном комплексе.

В современных условиях хозяйственной жизни, при нарастающей конкуренции в инвестиционно-строительной сфере, предприятия инвестиционно-строительного комплекса вынуждены пересмотреть традиционные пути и методы достижения основной цели производства – получения максимальной прибыли. Пытаясь увеличить свою экономическую мощь и одновременно уменьшить предпринимательский риск, предприятия проводят диверсификацию своей деятельности.

При этом на уровне хозяйствующих единиц система управления сталкивается с необходимостью учёта научно-технических, социально-политических и экономических изменений, происходящих во внешней среде. Для нормального функционирования системы управления необходимо принимать во внимание возможность таких изменений и риск, связанный с этими изменениями. Поэтому исключительно важным становится анализ внутренних возможностей предприятия с позиций его соответствия стратегическим задачам и требованиям внешней среды.

В таблицах 1.1. и 1.2. представлены авторские разработки по классификации предпосылок для развития интеграционных процессов в инвестиционно-строительном комплексе в зависимости от факторов внешней и внутренней среды.

Таблица 1.1.

Факторы влияния внешней среды на мотивы и виды интеграционных процессов предприятий инвестиционно-строительного комплекса

Особенности и основные характеристики внешней среды	Предпосылки и мотивы формирования интеграционных процессов на предприятиях инвестиционно-строительного комплекса	Вид интеграционных процессов
Конъюнктура		
Наличие и рост конкуренции	Получение синергетического эффекта благодаря росту рыночной мощи в противовес монополиям; Стремление получить дополнительные преимущества (или дополнить друг друга) в области высоких технологий и НИОКР; Стремление получить стратегические преимущества в сбыте или снабжении; Стремление к повышению роли в инвестиционно-строительном комплексе, повышению своего статуса перед инвесторами или партнёрами; Стремление к улучшению делового имиджа предприятия; Стремление разделить сферы влияния в инвестиционно-строительном комплексе; Возможность объединить инвестиционные источники и ресурсы; Стремление получить защиту от конкурентов, нарастить долю своего присутствия на рынке, снизить затраты на производство и сбыт строительных материалов и конструкций	Горизонтальный Все Вертикальный Все Все Все Все Горизонтальный
Колебания рыночной конъюнктуры	Возможность легко переключиться на выпуск новой, пользующейся спросом у потребителей строительной продукции	Горизонтальный
Конкуренция по сырьевой базе	Стремление закрепить источники сырья	Вертикальный
Увеличение цен на сырье, материалы, конструкции, рекламу, продвижение строительной продукции и др.	Стремление к экономии, обусловленной ростом масштабов инвестиционно-строительной деятельности	Вертикальный, горизонтальный
Увеличение потребительского спроса на строительную продукцию	Возможность завоевать большую долю рынка сбыта, стремление к увеличению текущих прибылей	Горизонтальный
Изменения, колебания потребительского спроса на строительную продукцию	Возможность в зависимости от уровня колебаний и изменений потребительского спроса проводить гибкую ассортиментную политику	Комбинированный

Продолжение таблицы 1.1.

Особенности и основные характеристики внешней среды	Предпосылки и мотивы формирования интеграционных процессов на предприятиях инвестиционно-строительного комплекса	Вид интеграционных процессов
Сближение принципиально отличающихся друг от друга секторов экономики	Стремление к диверсификации, возможность роста объёмов прибыли, стремление к расширению сегментов рынка	Вертикальный, диагональный
Риски падения потребительского спроса на строительную продукцию, снижения цен на строительные материалы и конструкции	Возможность диверсификации строительного производства	Все
Риски снижения уровня снабжения и сбыта в производстве строительных материалов	Стремление к уменьшению рисков, связанных с падением объёмов реализации строительной продукции, отсутствием поставок сырья и комплектующих материалов	Вертикальный, диагональный
Высокая степень неопределенности во внешней среде	Стремление к обеспечению стабильности и устойчивости в условиях динамичных изменений на рынках	Горизонтальный
Избыток предложения строительной продукции на рынке	»	Горизонтальный, вертикальный
Структура отраслей экономики РФ, характеристика рынков		
Высокая концентрация производства и монополизация рынков сбыта	Реструктуризация промышленности, строительства	Все
Важность отрасли для государства, особая роль отрасли для государственного бюджета как источника налоговых платежей и иных взносов	Стремление к государственному регулированию и контролю за деятельностью предприятий, сбор налоговых платежей в федеральный бюджет. Сохранение управляемости в жизненно важных для государства отраслях экономики. Сохранение управляемости в системе «предприятие – интегрированная структура – хозяйственный комплекс» в рамках традиционно сложившихся хозяйственных связей, недопущение распада уникальных производственно-технологических и инвестиционно-строительных комплексов	Все

Продолжение таблицы 1.1.

Особенности и основные характеристики внешней среды	Предпосылки и мотивы формирования интеграционных процессов на предприятиях инвестиционно-строительного комплекса	Вид интеграционных процессов
Низкая конкурентоспособность отрасли, предприятий, работающих в этой отрасли, депрессивное состояние отдельных секторов экономики	Возможность увеличить рыночную мощь. Защитная реакция микроуровня с целью повышения конкурентоспособности	Все
Региональная экономика		
Регионализация экономики, получение регионами большей самостоятельности	Стремление сохранить уникальные и жизненно важные для региона отраслевые комплексы, обеспечить выживаемость предприятий региона и моногородов	Все
Институциональная среда		
Существенный рост трансакционных издержек	Возможность снижения или ликвидации трансакционных издержек	Вертикальный
Разрушение наработанных годами хозяйственных связей	Необходимость восстановления разрушенных кооперационных связей и координации деятельности хозяйственного комплекса. Стремление к структурной перестройке и модернизации производства. Надежда на согласованность действий при производственной кооперации. Стремление к стабильности связей.	Вертикальный, диагональный
Сложности в поиске надёжных партнёров, проблемы формирования устойчивой и эффективной системы контрактов с поставщиками, потребителями и посредниками. Высокий уровень монополизма поставщиков	Стремление «закрепить» потребителей, поставщиков, партнёров, возможность иметь опосредованные рычаги воздействия на партнёров. Стремление защититься от монополизма поставщиков. Усиление потребности в управляющем воздействии новых организационных структур. Снижение уровня трансакционных издержек и иных затрат	Вертикальный, диагональный

Окончание таблицы 1.1.

Особенности и основные характеристики внешней среды	Предпосылки и мотивы формирования интеграционных процессов на предприятиях инвестиционно-строительного комплекса	Вид интеграционных процессов
Трудности в поиске консенсуса и компромисса с естественными монополиями	Снижение уровня трансакционных издержек и производственных затрат	Арьергардный
Отсутствие, неполнота, непрозрачность, двоякое толкование и низкое качество информации	Снижение уровня трансакционных издержек	Все
Экономические условия		
Высокий уровень инфляция, проблемы неплатежей, значительное сокращение бюджетного финансирования	Возможность снизить потребность в оборотных средствах, перейти на внутренние взаиморасчёты в рамках интегрированной структуры	Все
Инвестиционный кризис в строительном комплексе	Возможность удовлетворить свои потребности в капитале, инвестициях	Все
Неблагоприятные условия ведения инвестиционно-строительного бизнеса, усложнение и ужесточение «правил игры»		
Наличие непосильной налоговой нагрузки или её существенный рост	Стремление к снижению налогового бремени	Все
Повышенные затраты при выводе из эксплуатации избыточных основных фондов предприятия	Стремление к комбинированию и взаимному дополнению ресурсов, возможность использовать избыточные фонды в рамках новой интегрированной структуры	Все
Угроза кризиса, банкротства, развала предприятия	Стремление обеспечить стабильность, выживаемость, устойчивость предприятия, предотвратить распад или кризис внутри предприятия	Все
Высокая значимость хороших отношений с органами представительной и законодательной власти. Сильные и устойчивые позиции бюрократического аппарата	Стремление укрепить прочные и стабильные связи с федеральными, региональными и местными органами власти. Возможность лоббирования своих интересов в различных государственных инстанциях. Стремление не криминально, а легально получать преференции, используя механизмы формирования имущественных отношений	Все
Макроэкономика		
Глобализация в экономике	Возможность обеспечить стабильность в условиях динамично изменяющихся рынков. Стремление к получению синергетического эффекта благодаря росту рыночной мощи в противовес монополиям	Все

Таблица 1.2.

Факторы влияния внутренней среды предприятия
на предпосылки формирования интеграционных процессов
в инвестиционно-строительном комплексе

Особенности и основные характеристики внутренней среды	Предпосылки и мотивы формирования интеграционных процессов на предприятиях инвестиционно-строительного комплекса	Вид интегра-ционных процессов
Низкая эффективность системы управления предприятия	Повышение качественного уровня системы управления, устранение причин, слабых мест и элементов, препятствующих росту её эффективности	Все
Наличие значительного количества избыточных ресурсов, излишних основных фондов на предприятие	Стремление к использованию избыточных, излишних ресурсов, возможность комбинирования и взаимного дополнения ресурсов в рамках новой интегрированной организационной структуры	Все
Возможность приобрести предприятие на аукционе и прочее, наличие свободных денежных ресурсов	Стремление к достижению спекулятивных целей, возможность перепродать дороже. Возможность взять под контроль текущие прибыли, финансовые потоки, нарастить добавленную стоимость	Все
Слабость позиции высшего руководства (менеджмента) в регионе, отрасли, на предприятии	Стремление повысить политический вес руководства региона. Возможность роста личного влияния топ-менеджеров предприятий и отраслевых министерств	Все

Надо отметить, что при формировании классификации рассматривались ключевые, наиболее часто встречающиеся в практике мотивы интеграции предприятий. Особенности внешней и внутренней среды и её характеристики, анализировались вне зависимости от типа и состояния экономики (рыночная экономика, переходная к рыночной экономика, смешанная). Резюмируя данные представленных таблиц, можно сделать вывод, что к интеграционным процессам и объединению в интегрированные структуры предприятия «подталкивают» в основном факторы внешней среды.

В качестве главных мотивов развития интеграционных процессов на предприятиях инвестиционно-строительного следует выделить: увеличение загрузки производственных мощностей, машин и оборудования; рост технологического уровня; обеспечение гарантированных условий поставок строительного сырья и материалов; каналов сбыта строительной продукции,

работ и услуг; снижение бизнес-рисков и издержек предприятий, в том числе трансакционных.

Таким образом, интеграционная или интегрированная структура в инвестиционно-строительном комплексе представляет собой целостную систему, в состав которой входят следующие составляющие: субъекты хозяйствования в инвестиционно-строительном комплексе как элементы системы; связи этих элементов; взаимодействие, взаимовлияние и взаимопроникновение элементов и их связей. Интеграционные связи системы постоянно меняются, происходит активная адаптация состояний интеграционных связей к изменяющимся условиям внешней и внутренней среды.

Стратегия и тактика в управлении интеграционными процессами в инвестиционно-строительном комплексе выступают как две стороны одной медали. Принципиальное отличие заключается в том, что тактика в данных процессах выполняет оперативные, близлежащие цели и задачи (оперативное управление), а стратегия − фундаментальные и долгострочные (стратегическое управление).

Стратегия, в общем понимании этого термина, предполагает разработку долговременных, наиболее принципиальных установок, планов, проектов, намерений руководства страны, регионов, муниципалитетов, менеджмента предприятий в отношении производства, доходов и расходов бюджетов различных уровней, налогов, цен, инвестиций, социальной защиты [62].

На рисунке 1.3. показаны наиболее популярные стратегии, используемые на практике, в том числе: стратегия концентрированного роста, стратегия интегрированного роста, стратегия диверсифицированного роста, стратегия сокращения. Эти стратегии успешно применяются в инвестиционно-строительном комплексе и включают в себя другие подвиды стратегий развития инвестиционно-строительного бизнеса.

---

[62] Дмитриев, М.Н. Стратегия и тактика развития инвестиционно-строительного комплекса [Текст]: монография / М.Н. Дмитриев, Б.В. Щуров, С.А. Кошечкин. – Н. Новгород: Изд-во ННГАСУ, 2009. – 183 с.

Рис. 1.3. Виды стратегий развития инвестиционно-строительного комплекса

Опыт работы отдельных отраслей хозяйства, предприятий и различных региональных комплексов свидетельствует, что на этих уровнях управления экономическими системами возможно одновременно реализовать несколько

стратегий. Стратегии концентрированного роста, представляющие первую группу типовых стратегий, связаны с изменениями на рынке или продуктовой линейки. Вторая группа типовых стратегий, стратегии интегрированного роста предполагают развитие отраслей экономики, рост предприятий на основе формирования новых организационных структур. Третья группа − стратегии диверсифицированного роста, применяются в тех случаях, когда отрасль или их предприятия не имеют возможностей для развития с данным продуктом на данном рынке в рамках данной отрасли. Четвёртая группа типовых стратегий представлена так называемыми стратегиями сокращения. Данные стратегии реализуются в случаях, если: 1) отрасли или предприятия нуждаются в перегруппировке сил после длительной фазы экономического роста; 2) существует необходимость в повышении эффективности предприятия, отрасли в периоды макроэкономического спада, кризиса и кардинальных изменений (реформ) в экономике. В практическом плане они могут выражаться в сокращении расходов, приостановке или полной ликвидации убыточных, неэффективных отраслевых и производственных структур.

Для инвестионно-строительного комплекса Нижегородской области рекомендуется принять за основу комбинированную стратегию развития. Предложенная комбинированная стратегия будет включать в себя две стратегии: интегрированного и концентрированного роста. Рекомендованная стратегия в основном должна использоваться в развитии строительно-монтажных управлений и организаций за счёт горизонтальной интеграции в сочетании со стратегией обратной вертикальной интеграции. При возведении объектов жилищно-гражданского назначения параллельно рекомендуется использовать продуктовую стратегию развития. Проектным институтам, а также предприятиям по выпуску строительных материалов и конструкций предлагается взять за основу стратегию усиления позиции на рынке за счёт горизонтальной интеграции [63].

[63] См. ссылку 61.

В качестве главных принципов управления интеграционными процессами в инвестиционно-строительном комплексе предлагается принять за основу следующие: сбалансированность процессов управления и развития инвестиционно-строительного комплекса; стратегическую направленность инвестиционно-строительной деятельности предприятий и организаций; добровольный (на договорной основе) характер взаимоотношений между участниками интеграционных процессов, включая организационные, экономические и финансовые; адекватная масштабам предприятий симметрия рисков в совместной инвестиционно-строительной деятельности; ориентация на рост стоимости и размеров инвестиционно-строительного бизнеса; единство политики ценообразования; прозрачность и открытость внутреннего и внешнего рынков; гуманность и социальная поддержка интеграционных процессов в инвестиционно-строительном комплексе и другие.

Взаимосвязь механизмов эволюции, процессов глобализации и требований к интеграционным процессам в инвестиционно-строительном комплексе показана на рис. 1.4 [64].

Механизмы управления интеграционными процессами в инвестиционно-строительном комплексе создают различные форматы организационного взаимодействия предприятий, которые напрямую зависят от целей и качества объединяемых ресурсов, методов и способов их преобразования. Следуя логике диссертационного исследования и подчиняясь выявленным требованиям к интеграционным процессам и основным закономерностям их протекания в инвестиционно-строительном комплексе современной России, определим два принципиально разных направления формирования крупных интегрированных строительных структур (КИСС): эволюционное, предполагающее реформирование действующих субъектов хозяйствования, и революционное, предполагающее создание нового юридического лица на интегрированной основе.

---

[64] Воронин, В.А. Методология управления интеграционными процессами инвестиционно-строительной деятельности в условиях модернизации национальной экономики [Текст]: Автореф. дис. … докт. экон. наук / В.А. Воронин. – Москва, 2011. – 45 с.

Рис. 1.4. Принципы осуществления интеграционных процессов в инвестиционно-строительном комплексе в условиях глобализации

В зависимости от характера указанных типов интеграционных процессов, они могут быть классифицированы следующим образом:

1) производственная интеграция, предусматривающая объединение ресурсов предприятий инвестиционно-строительного комплекса на материальной, организационной, технической, технологической или экономической основе;

2) профессиональная интеграция, позволяющая консолидировать внутреннюю среду предприятий по профессиональным интересам.

В зависимости от форм организационного взаимодействия предприятий, формирующихся в ходе реализации интеграционных процессов в инвестиционно-строительном комплексе они, как показывает практика, могут быть представлены в двух видах: моноцентрическом формате, путём создания единой интегрированной структуры (полная интеграция) и сетевом формате, когда предприятия не утрачивают хозяйственной самостоятельности, делегируя лишь часть своих функций единому центру управления (частичная интеграция).

Рассмотрим более детально проблемы развития интеграционных процессов в инвестиционно-строительном комплексе, а также факторы внешней и внутренней среды инвестиционно-строительной деятельности и условия развития строительных предприятий и организаций, влияющие на формирование интегрированных структур.

1.3. Проблемы развития интеграционных процессов в инвестиционно-строительном комплексе

В начале параграфа очертим круг основных проблем, ограничивающих развитие интеграционных процессов в инвестиционно-строительном комплексе Нижегородской области на современном этапе.

1. Низкий платежеспособный спрос населения на рынке строительных материалов и конструкций.

2. Ограниченный ассортимент и низкие потребительские качества выпускаемой строительной продукции, создающие благоприятную почву для роста импорта.

3. Нарушение координации, кооперационных научно-производственных и технологических связей в едином инвестиционно-строительном комплексе.

4. Ускоренный рост тарифов на услуги естественных монополистов.

5. Достаточно низкий технический уровень производственного потенциала предприятий инвестиционно-строительного комплекса, который характеризуется высокой степенью физического и морального износа строительного оборудования, повышенными затратами на его обслуживание и ремонт.

6. Высокие удельные нормы расхода основных ресурсов и общие издержки строительного производства, значительно превышающие мировые показатели.

7. Недостаточный объём инвестиций в инвестиционно-строительную деятельность.

8. Неготовность отечественной банковской системы к долгосрочному инвестированию капиталоёмких строительных проектов.

9. Кризис в инновационной деятельности, препятствующий в нужном объёме проводить научные исследования и разработки по управлению интеграционными процессами в инвестиционно-строительном комплексе, ресурсо- и энергосберегающим технологиям.

Таким образом, главным содержанием данного раздела выступает определение и изучение проблем развития интеграционных процессов в инвестиционно-строительном комплексе.

Основные особенности предприятий инвестиционно-строительного комплекса, влияющие на управление интеграционными процессами, и вытекающие из них технико-экономические проблемы представлены в таблице 1.3.

Одной из главных проблем, требующих своевременного вмешательства и скорейшего решения для обеспечения динамичного развития интеграционных процессов в инвестиционно-строительном комплексе, является отсутствие комплексного научно-методического аппарата анализа и оценки эффективности

интеграции. Его разработка позволит определить наиболее перспективные с точки зрения инвестирования интегрированные структуры в строительном комплексе.

Таблица 1.3.

Особенности и технико-экономические проблемы
предприятий инвестиционно-строительного комплекса,
влияющие на управление интеграционными процессами

Особенности предприятий инвестиционно-строительного комплекса	Технико-экономические проблемы
Технологическая зависимость между предприятиями инвестиционно-строительного комплекса, особенно в производстве строительных материалов и конструкций	Разрушены координация и регулирование инвестиционно-строительной деятельности, а также кооперационные связи предприятий инвестиционно-строительного комплекса
Высокий физический и моральный износ строительного оборудования, устаревшие технологии производства строительных материалов и конструкций	Низкое качество строительного продукта, негибкость и нестабильность инвестиционно-строительного процесса
Разнообразие исходного сырья	Высокие затраты на снабжение, зависимость от стабильности поставок, цены, качества и эффективности использования сырья
Высокие материальная и энергетическая составляющие в структуре затрат	Проблема формирования системы контроля и учёта данных значимых статей
Высокая техническая вооруженность труда в строительстве, высокий уровень автоматизации инвестиционно-строительного процесса	Повышенные требования к профессионализму кадров, высокие затраты на обслуживание строительного оборудования
Большой ассортимент производимой строительной продукции	Трудности в налаживании связей с потребителями, межотраслевых и других
Уникальность и высочайший профессионализм персонала	Недостаточная квалификация управленческих кадров, особенно в части управления финансами, логистики, контроллинга и маркетинга

Проблемой большинства отечественных предприятий является их стремление к вертикальной интеграции, хотя, с экономической точки зрения, она представляет собой одну из наиболее неоднозначных форм организации предприятий. Вертикальная интеграция обладает присущими только ей

специфическими достоинствами и недостатками, а также собственными закономерностями развития. Преимущества процессов вертикальной интеграции можно использовать в том случае, если интегрированные структуры имеют потенциал реализации и наращивания эффекта совместной деятельности [65].

Обеспечение реализации указанного потенциала означает следующее.

1. Формирование интегрированных структур должно быть направлено на создание эффекта скоординированной деятельности.

2. Отбор потенциальных участников интеграции необходимо проводить на основе анализа, позволяющего определить роль каждого из участников в процессе достижения общих целей, а также оценить возможные недостатки и преимущества формирующейся интегрированной структуры.

Таким образом, перед формированием интегрированной структуры необходимо осуществить анализ потенциальной эффективности вертикальной (горизонтальной) интеграции в инвестиционно-строительном комплексе с определением предпочтительных предприятий для включения в объединённую группу (интегрированную структуру).

Анализ научных источников и изучение существующей практики оценки эффективности интегрированных образований позволяет сделать вывод о том, что если проблемы финансового анализа деятельности интегрированной структуры в той или иной степени могут быть решены на базе существующих методических разработок и нормативно-правовых документов, то вопросы, связанные с оценкой потенциальной эффективности будущей интегрированной структуры и выбором состава участников объединения в методическом плане представлены крайне слабо[66,67,68].

---

[65] Непринцева, Е.В. Особенности оценки эффективности вертикально интегрированных структур [Текст] / Е.В. Непринцева, С.А. Шубин // Экономический анализ: теория и практика. – М.: Финансы и кредит. – 2008. – № 2. – С. 46–53.

[66] Васин, С.М. Вопросы стратегического управления различными социально-экономическими системами в условиях трансформации [Текст] / С.М. Васин // Менеджмент: Управление организацией в условиях кризиса: Межвузовский сборник научных трудов / под общ. ред. д.э.н., проф. С.Д. Резника. – Вып.1. – Пенза: ПГУАС, 2010. – С. 187–195.

[67] Романова, А.И. Определение областей взаимодействия участников строительного рынка [Текст] / А.И. Романова, И.А. Рудская // Известия высших учебных заведений. Строительство. – 2004. – № 4. – С. 50–57.

Разработку рациональных алгоритмов анализа и оценки эффективности интеграционных процессов в инвестиционно-строительном комплексе как на этапе принятия решения о целесообразности формирования интегрированной структуры, так и в процессе её функционирования необходимо осуществлять на основе комплексного моделирования системы управления интеграционными процессами, учитывающей интеграционные эффекты и специфические особенности того или иного типа интеграции.

В частности, экономическая эффективность функционирования вертикально интегрированной структуры в значительной степени зависит от принципов и критериев отбора участников (предприятий) для вхождения в объединенную группу, определяется глубиной взаимной кооперации, вкладом каждого участника в процесс создания и реализации готовой строительной продукции, степенью достижения структурой настоящего технологического и экономического единства. Игнорирование данного факта в период приватизации в России привело к тому, что подавляющее большинство крупных компаний до сих пор имеют структурный дисбаланс между объемами добычи и запасами сырья, мощностью перерабатывающих предприятий и размерами сбытовой сети.

Проблемой уже сформированной интегрированной структуры является отсутствие мониторинга деятельности объединенной группы на этапе функционирования. Мониторинг необходимо проводить с целью определения оптимального поля корпоративного взаимодействия. По итогам его проведения следует исключить исчерпавшие ресурс и ставшие неэффективными хозяйственные связи, или наоборот, расширить это поле за счёт организации дополнительных интеграционных связей между существующими участниками (контрагентами) или наладить взаимодействие с новыми партнёрами.

Для решения проблем развития интеграционных процессов в инвестиционно-строительном комплексе предлагается алгоритм анализа и

---

[68] Ситникова, Л.В. Управление развитием интегрированной производственно-экономической системы на основе методологии структурной интеграции [Текст]: Автореф. дис. … докт. экон. наук: 08.00.05 / Л.В. Ситникова. – Уфа, 2011. – 41 с.

оценки эффективности формирования и функционирования интегрированных структур, состоящий из следующих этапов:

– анализ потенциальной эффективности вертикальной (горизонтальной) интеграции в инвестиционно-строительном комплексе;

– оценка наиболее предпочтительных участников (предприятий) для включения в объединённую группу;

– мониторинг функционирования сформированной вертикально (горизонтально) интегрированной структуры.

Анализ потенциальной эффективности вертикальной интеграции в инвестиционно-строительном комплексе необходимо осуществлять на основе комплексной оценки возможных преимуществ, которые могут быть получены в результате формирования вертикально интегрированной структуры. Для этого необходимо осуществить анализ, прежде всего, самой строительной отрасли, а также возможностей вертикальной интеграции в ней. Подобный анализ должен включать в себя следующие этапы:

– оценка степени специфичности активов;

– анализ рыночной концентрации;

– выявление возможной степени увеличения рыночной власти;

– оценка эффективности решения проблемы поставок;

– определение возможной экономии оборотных средств.

Раскроем сущность отдельных этапов анализа в соответствии с предложенным алгоритмом более углублённо.

Одним из главных критериев потенциальной эффективности вертикальной интеграции выступает степень специфичности активов предприятий, взаимодействующих друг с другом, иными словами конкретные показатели ресурсного потенциала, которые обеспечивают эффективность кооперации. По мере роста степени «специфичности» активов предприятий, взаимодействующих друг с другом, усиливаются их стимулы и мотивы к заключению долгосрочных контрактов. Это аргумент против рыночной организации взаимоотношений предприятий.

Для анализа степени специфичности активов предприятий инвестиционно-строительного комплекса предлагаем использовать показатели коэффициента специфичности активов и коэффициента доходности специфических активов предприятия.

Коэффициент специфичности активов можно определить по следующей формуле:

$$К_{спец.} = \frac{V_{спец.актив.}}{V_{актив.}}, \quad (1)$$

где $V_{спец.актив.}$ – специфические активы предприятия инвестиционно-строительного комплекса; $V_{актив.}$ – общая величина активов предприятия инвестиционно-строительного комплекса.

Коэффициент специфичности активов позволяет определить долю специфических активов в общей структуре активов предприятия инвестиционно-строительного комплекса. Кроме того, он позволяет оценить возможную степень риска оппортунистического давления со стороны партнёров. Чем выше данный коэффициент, тем эффективнее будут вертикальные интеграционные процессы. Если этот показатель будет стремиться к единице, формирование вертикально интегрированной структуры будет гораздо эффективнее, чем использование рыночного механизма.

Коэффициент доходности специфических активов предприятий инвестиционно-строительного комплекса предлагаем рассчитывать по следующей формуле:

$$К_{дох.} = \frac{V_{дох.спец.}}{V_{дох.}}, \quad (2)$$

где $V_{дох.спец.}$ – доход, полученный в результате использования специфических активов предприятием инвестиционно-строительного комплекса; $V_{дох.}$ – валовой доход предприятия инвестиционно-строительного комплекса.

Показатель коэффициента доходности специфических активов определяет долю от общего дохода предприятия инвестиционно-строительного

комплекса, которая получена при реализации строительной продукции, произведённой с помощью специфических активов. Если коэффициент стремится к единице, вертикальные интеграционные процессы будут эффективнее в противовес рыночному механизму.

Дополнительным источником информации для анализа предпочтительности развития интеграционных процессов на предприятиях инвестиционно-строительного комплекса по сравнению с дезинтегрированным строительным производством являются данные о степени неопределенности в трансакциях и их частоте в строительной отрасли в сравнении с показателями специфичности активов. Мотивация к развитию вертикальных интеграционных процессов будет расти пропорционально росту неопределенности и частоты трансакций, даже если степень специфичности активов является умеренной величиной.

Вторым этапом анализа потенциальной эффективности вертикальных интеграционных процессов является оценка степени рыночной концентрации. В условиях дезинтегрированного производства, при высокой концентрации предприятий на последующей или предыдущей стадиях технологического процесса существует вероятность диктата своих условий предприятиями, обладающими большей рыночной властью. Ослабить или полностью исключить такое монопольное или монопсоническое давление на предприятие помогает вертикальная интеграция. Для определения рыночной концентрации используем коэффициент концентрации и индекс Гиршмана-Герфиндаля, которые применяются в антимонопольном регулировании.

Оценить уровень монополизации рынка помогает коэффициент рыночной концентрации (*РК*), который является величиной, обратной интенсивности конкуренции. Если в течение определённого периода времени значение этого показателя растёт, значит, рыночная власть крупнейших предприятий увеличивается, а конкуренция на рынке, напротив, ослабевает. Указанный коэффициент можно рассчитать по следующей формуле:

$$РК_K = \frac{\sum_{i=1}^{K} V_i}{V}, \quad (3)$$

где V – общий объем строительной продукции, реализованной на рынке; V_i – объем продукции, реализованный i-им крупнейшим предприятием; K – число крупнейших предприятий, действующих пределах выявленных географических границ рынка.

Предложенный коэффициент позволяет не только осуществить анализ динамики уровня концентрации любого отраслевого рынка, но и выявить, за счёт каких предприятий наметились изменения в его структуре. Однако у данного показателя имеется существенный недостаток, заключающийся в том, что он не учитывает все предприятия, функционирующие на рынке. Помимо этого, он является нечувствительным к различным вариантам распределения долей между конкурентами.

Решить эту проблему можно на основе использования индекса Гиршмана-Герфиндаля, учитывающего общее количество участников рынка. Индекс рыночной концентрации Гиршмана-Герфиндаля (*ИРК*) можно рассчитать как сумму квадратов рыночных долей (в %), занимаемых всеми действующими предприятиями на рынке:

$$ИРК = \sum_{i=1}^{K} (Д_i)^2, \quad (4)$$

$$\text{где } Д_i = \frac{V_i}{V} 100\ \%.$$

Индекс Гиршмана-Герфиндаля увеличивается по мере роста концентрации на рынке и достигает своего предела при чистой монополии. Если индекс уменьшается, конкуренция на рынке растёт, а рыночная власть предприятий слабеет. Значение индекса будет стремиться к нулю на рынке совершенной конкуренции.

В соответствии с методикой антимонопольных органов и с учётом коэффициентов концентрации и индексов Гиршмана-Герфиндаля выделим три типа рынка:

Первый тип рынка – высоко концентрированный:

$70\% < РК \leq 100\%$ $1800 < ИРК \leq 10\,000$;

Второй тип рынка – умеренно концентрированный:

$35\% < РК \leq 70\%$ $800 < ИРК \leq 1800$;

Третий тип рынка – низко концентрированный:

$РК < 35\%$; $ИРК \leq 800$.

При развитии рынка от низко концентрированного к высоко концентрированному будет расти эффективность процессов вертикальной интеграции как механизма, который препятствует проявлениям монопольной власти как покупателей, так и поставщиков.

Ключевой проблемой дезинтегрированных предприятий инвестиционно-строительного комплекса является высокий уровень трансакционных издержек. Трансакционные издержки – это затраты, связанные с необходимостью заключения и контроля исполнения контрактов с каждым предприятием технологической цепочки (переделом) при дезинтегрированном производстве строительного продукта. Они включают в себя затраты на заключение и контроль исполнения серии соответствующих контрактов как с предыдущим, так и с последующим переделом (рис. 1.5.).

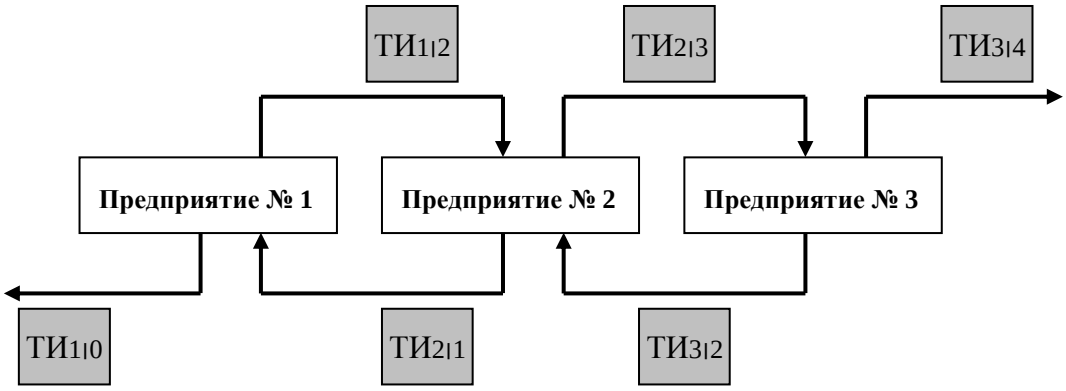


Рис. 1.5. Механизм формирования трансакционных издержек при дезинтегрированном производстве строительного продукта

Решение этой проблемы заключается в развитии процессов вертикальной интеграции. Трансакционные издержки вертикально интегрированной структуры будут ограничиваться трансакциями (сделками), связанными с заключением и контролем исполнения контракта исключительно с предприятиями, не включенными в объединенную структуру (рис. 1.6.). Кроме того, если производственная цепочка вертикально интегрирована, цена конечного строительного продукта не будет включать нормы прибыли, которые закладываются на предыдущих переделах. В данном случае она закладывается только на последнем переделе.

Рис. 1.6. Механизм формирования трансакционных издержек при вертикально интегрированном производстве строительного продукта

Следующей задачей при оценке эффективности вертикальной интеграции в инвестиционно-строительном комплексе является решение проблемы поставок. Эта проблема особенно актуальна для предприятий, функционирующих в условиях развитой рыночной конкуренции. В подобных условиях в рамках дезинтегрированного производства может возникнуть риск появления сбоев в поставках ресурсов, что приводит к снижению загрузки производственных мощностей и, в конечном итоге, к сокращению выпуска готового продукта.

Для того, чтобы оценить эффективность решения проблемы поставок в рамках вертикально интегрированной структуры в сравнении с дезинтегрированным производством строительного продукта рассмотрим

производственную систему, состоящую из трех переделов (стадий), каждый из которых представлен только одним предприятием. Рассмотрим ситуацию, когда производственные мощности указанных предприятий сбалансированы для загрузки производственных мощностей последующей стадии технологической цепочки (ТЦ) на сто процентов. Промежуточный продукт, полученный на предыдущей стадии технологического процесса (ТП), производится в необходимом и достаточном объёме.

В рамках дезинтегрированного строительного производства полученный на *i*-й стадии ТЦ промежуточный продукт ($Пп_i$) поступает в производственный процесс последующей стадии ТЦ исключительно через рынок данного фактора производства ($ФП_i$). На рынке за данный фактор производства предприятие следующей стадии рассматриваемой ТЦ конкурирует с предприятиями других отраслей экономики. В результате такой конкуренции промежуточный продукт в объеме, равном (V_{mi}), уходит из рассматриваемой производственной системы. Величина (V_{mi}) в каждом конкретном случае будет зависеть от редкости фактора производства и интенсивности конкуренции за данный фактор между потребителями. Описание проблемы поставок при дезинтегрированном производстве строительного продукта представлено схематично на рис. 1.7.

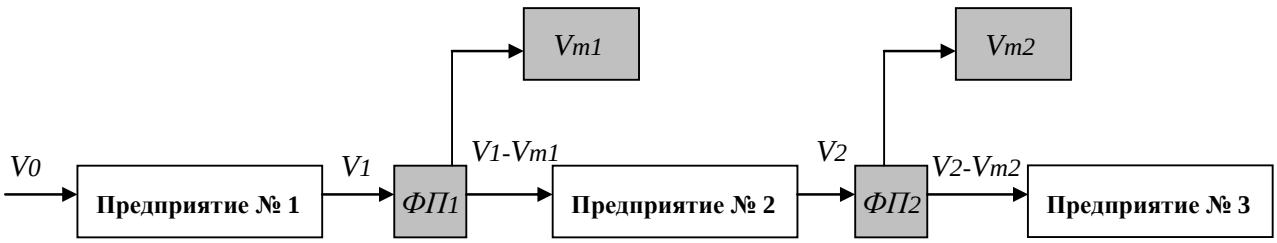


Рис. 1.7. Схематическое описание проблемы поставок
при дезинтегрированном производстве строительного продукта

В условиях сбалансированности производственных мощностей предприятий инвестиционно-строительного комплекса, входящих в ТЦ, при дезинтегрированном производстве строительного продукта объем производства на втором и третьем переделе ТП будет равен соответственно ($V_1 - V_{m1}$) и ($V_2 - V_{m2} + V_1 - V_{m1} - V_{m2}$).

Вертикально интегрированные процессы в инвестиционно-строительном комплексе позволяют радикально повысить надежность поставок ресурсов в рамках всей ТЦ. В условиях вертикально интегрированного строительного производства промежуточный продукт, произведённый на предыдущей стадии ТЦ, переходит в следующую стадию, минуя рынок данного фактора производства (рис. 1.8.), а объём производства конечного строительного продукта равен V_1.

Рис. 1.8. Схематическое описание проблемы поставок при вертикально интегрированном производстве строительного продукта

Приведённые выше схемы наглядно показывают, что объём производства предприятий, изготавливающих конечный строительный продукт, в условиях дезинтегрированного производства будет на (V_{m1} + V_{m2}) меньше, чем при вертикально интегрированном производстве строительного продукта. Анализируя эти величины, можно достоверно оценить эффективность интеграционных процессов с точки зрения любого предприятия, выпускающего как промежуточный, так и конечный продукты. С ростом производственной мощности предприятий, входящих в ТЦ, редкости и уникальности факторов производства и усилением конкурентной борьбы за их использование, увеличивается эффективность вертикально интегрированных процессов по сравнению с дезинтегрированными производственными структурами.

Одна из основных проблем при разработке эффективных методов организационно-экономического обеспечения развития интеграционных процессов в инвестиционно-строительном комплексе – выявление основополагающих факторов, движущих сил, определяющих управление инвестиционным циклом в современных экономических условиях. Эффективность управления инвестиционно-строительными процессами требует

знания всего многообразия факторов определяющих, в конечном итоге, такие технико-экономические показатели, как стоимость строительства, продолжительность строительства, трудоёмкость возведения объекта и др.

Как объект управления инвестиционный цикл с позиций системного подхода является открытой системой, и его нельзя представить вне сложных и динамических взаимоотношений с внешней средой. В условиях тесного взаимодействия с внешней средой на продолжительность инвестиционного цикла оказываются многочисленные прямые и косвенные внешние воздействия. Наряду с этим, инвестиционный цикл обладает собственной внутренней микросредой, элементы которой также находятся в тесной взаимосвязи с факторами внешней среды. Таким образом, инвестиционный цикл как система представляет собой сложный механизм движущих сил, взаимодействий, взаимовлияний и взаимопроникновений как со стороны внешней среды, так и внутренней среды самого инвестиционного цикла.

При анализе зарубежных литературных источников, содержащих практические данные, отчетливо выявляются главные факторы, пути и средства, используемые для повышения конкурентоспособности интегрированных структур в инвестиционно-строительном комплексе[69]. Первый и самый ценный из этих факторов – безусловно, фактор времени, то есть сроки строительства (для строительных предприятий) и длительность инвестиционного цикла (для заказчиков-инвесторов). Посредством суммирования этих частных показателей строится интегральный показатель эффективности инвестиций и срока их окупаемости.

Бытующее выражение «время – деньги» достаточно точно отражает оценку фактора времени как приоритетную в мышлении и деловых принципах зарубежных специалистов в области строительства. Постоянное внимание, уделяемое этому вопросу, позволило зарубежным специалистам достичь передовых временных показателей в инвестиционно-строительной сфере,

[69] Воронин, В.А. Методология управления интеграционными процессами инвестиционно-строительной деятельности в условиях модернизации национальной экономики [Текст]: Автореф. дис. … докт. экон. наук: 08.00.05 / В.А. Воронин. – Москва, 2011. – 45 с.

превосходящих аналогичные показатели отечественного инвестиционно-строительного комплекса (табл. 1.4.)[70].

Таблица 1.4.

Сравнительные показатели продолжительности инвестиционно-строительного цикла

Фазы цикла	Продолжительность фаз, лет		Индексы соотношения Россия/США
	Россия	США	
Проектирование (включая экспертизы и утверждение проектов)	3-3,5	0,6-1,0	3-5 раз
Строительство и реконструкция	3,5-5	1,4-2	2,5 раза
Ввод объектов	1,0 - 1,3	0,5	1 - 1,8 раз
Освоение мощностей	1,5-2	-	Потери 1,5-2 года
Итого весь цикл	8-12	2-3	4 раза

Специалисты в области строительства США настроены оптимистически и полагают, что достигнутые ими достаточно сжатые сроки строительства – вовсе не предел. Они небезосновательно считают, что возможно и дальнейшее ежегодное устойчивое снижения продолжительности строительства.

Факторы и переменные внешней и внутренней среды инвестиционного цикла показаны в таблице 1.5.

Среди факторов внешней среды, характеризующих местные условия инвестиционно-строительной деятельности, следует выделить: политическую и экономическую ситуацию, развитие НТП, природные условия. Особенностями современной экономической ситуации являются: дефицит средств финансирования инвестиционно-строительных проектов, недостаточно эффективная налоговая и амортизационная политика, вынужденный переход на импортозамещение строительных материалов.

[70] Казанский, Ю.Н. Организация и управление в строительных фирмах США [Текст] / Ю.Н. Казанский. – М.: Экономика, организация и управление. «Два-Три», 1995. – 186 с.

Природные условия, такие, как местоположение стройки, топография и климат, также оказывают определённое влияние на сроки и эффективность строительных работ. Поэтому при составлении технико-экономического обоснования необходимо вести учёт и анализ подобных факторов, включая температуру, влажность, солнечное излучение, изменение уровня грунтовых вод, пыльные бури и т.д.

Таблица 1.5.

Факторы внешней и внутренней среды,
влияющие на продолжительность инвестиционного цикла и развитие интеграционных процессов в инвестиционно-строительном комплексе

Источник факторов	Факторы среды
Внешняя среда	1. Политическая ситуация 2. Конъюнктура рынка, экономическая ситуация 3. Состояние и условия развития науки и техники, научно-технического прогресса (НТП) 4. Природно-климатические и экологические условия
Внутренняя среда	1. Организационно-технический уровень строительства 2. Организационные формы управления инвестиционным проектом (ИП) 3. Эффективность, качество и надежность управления инвестиционным процессом и предприятием 4. Финансовые и экономические условия реализации ИП 5. Технология управления ИП

К факторам внутренней среды инвестиционного цикла мы отнесли: организационно-технический уровень строительства; организационные формы взаимодействия участников инвестиционного процесса; эффективность, качество и надежность управления инвестиционным процессом и предприятием; финансовые и экономические условия реализации инвестиционного проекта (ИП); технологию управления ИП.

Систематизация факторов и условий, влияющих на сокращение инвестиционно-строительного цикла (ИСЦ) и развитие интеграционных процессов в инвестиционно-строительном комплексе, в соответствии с предложенной классификацией схематично показана на рис. 1.9.

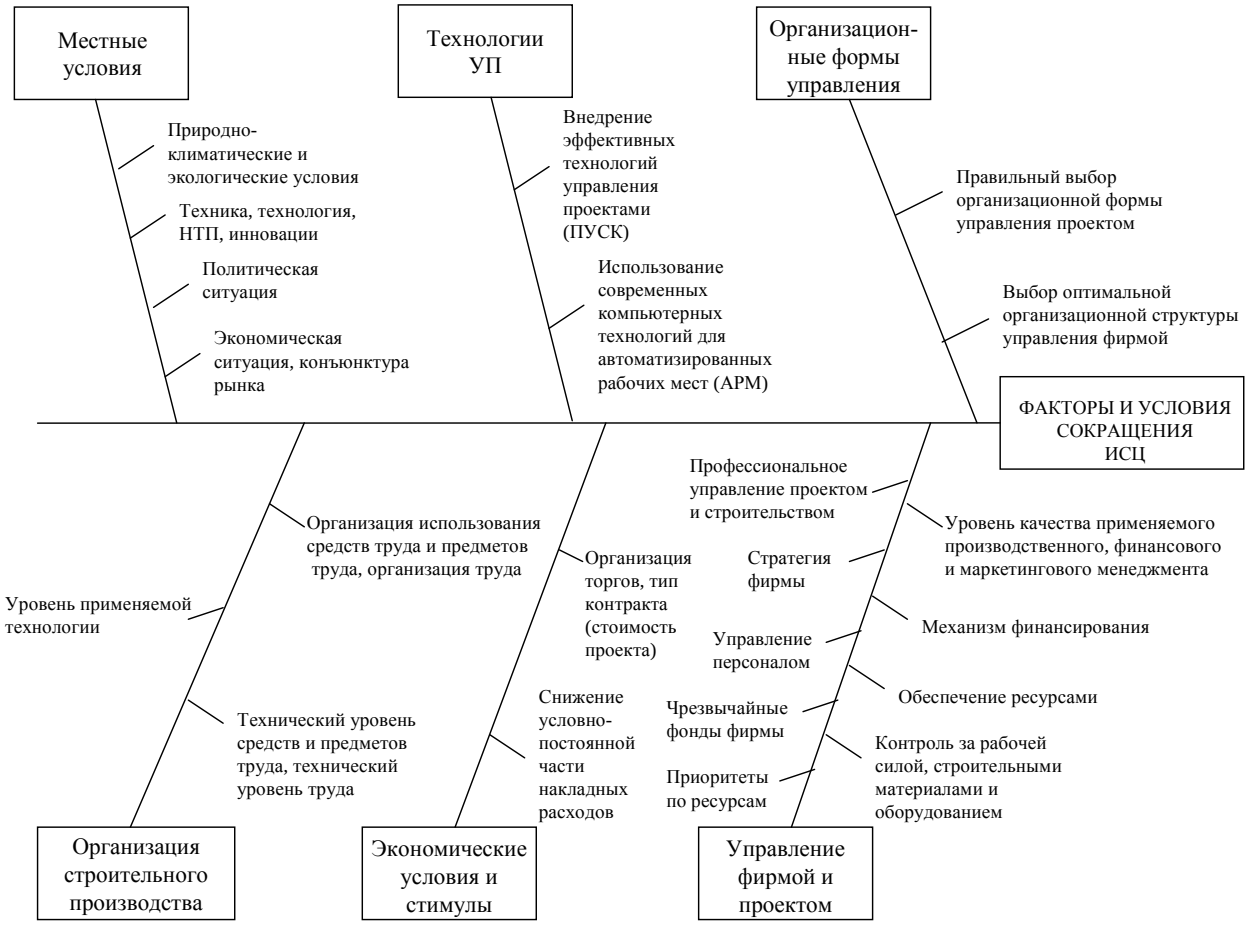


Рис. 1.9. Факторы, влияющие на сокращение инвестиционно-строительного цикла и развитие интеграционных процессов в инвестиционно-строительном комплексе

Для оценки степени влияния факторов на сокращение ИСЦ и развитие интеграционных процессов в инвестиционно-строительном комплексе предлагается использовать метод «отсечения несущественных факторов» и методы экспертных оценок.

Методы экспертных оценок (экспертизы) основаны на выявлении и обобщении различных мнений и высказываний специалистов, учёных, потребителей и иных социальных групп. Они имеют определённый элемент объективизма, поскольку базируются на образных, интуитивных методах познания. Степень достоверности, точности и надёжности получаемых результатов (прогнозных оценок) во многом зависит от количества экспертов,

уровня их компетентности в рассматриваемой области знаний, методов проведения экспертизы, методов согласования различных мнений экспертов, исходной информационной базы данных и множества других факторов. Именно поэтому методы экспертизы оказываются наиболее эффективными в тех случаях, когда исследуемые процессы трудно формализовать, описать математически или логически, а также в условиях дефицита информации, времени или денежных средств.

С учётом вышесказанного автором была разработана анкета, с помощью которой был проведен опрос на предприятиях инвестиционно-строительного комплекса Нижегородской области в городах Дзержинске и Нижнем Новгороде. В опросе приняли участие эксперты-руководители и ведущие специалисты проектных институтов, строительных предприятий и организаций Дзержинска и Нижнего Новгорода, осуществляющих инвестиционно-строительную деятельность в данных городах Нижегородской области, в том числе, ООО «Дзержинскпроект», ООО «ВИП-ПРОЕКТ», ООО «БауИндустрия ГМБХ», ООО «ОкаСтрой», ООО «Строй-Легион», ООО «Пульс», ООО «Техностройй», ООО «Гильдия Зодчих», ООО «Строители», ООО «ССМУ 4», ООО «СМУ №8» и т.д. Оценка степени влияния различных факторов, обеспечивающих сокращение ИСЦ и развитие интеграционных процессов в инвестиционно-строительном комплексе проводилась по десятибалльной шкале.

В таблице 1.6. приводится предлагаемый автором перечень ключевых экономических и управленческих факторов, сравнительная сила их воздействия на ускорение интеграционных процессов и темпов строительства, а также возможность их использования в инвестиционно-строительном комплексе России для повышения надежности и конкурентоспособности строительных организаций.

Наибольшую оценку в 10 баллов получили такие факторы как: создание интегрированных организационных структур замкнутого цикла, способных управлять всем инвестиционным циклом, совмещать и сокращать все его фазы

по времени; организационно-технические факторы и средства, в частности, углубление предметной технологической специализации строительных предприятий и организаций инвестиционно-строительного комплекса; финансовое состояние и финансовое обеспечение процесса строительного производства.

Таблица 1.6.

Основные факторы и направления, обеспечивающие развитие интеграционных процессов в инвестиционно-строительном комплексе, устойчивость и высокую конкурентоспособность интегрированных строительных организаций

№ п/п	Факторы сокращения продолжительности строительства и развития интеграционных процессов в инвестиционно-строительном комплексе	Сила их влияния по 10-ти балльной шкале	Принципиальная возможность их использования в строительстве России	Степень их использования в строительстве Нижегородской области
1	2	3	4	5
	I. Организационно-технические факторы и средства			
1.1	Углубление предметной технологической специализации строительных организаций	10	+	Недостаточная
1.2	Технический уровень строительного производства: а) фондовооружённость производства, механо- и энерговооружённость труда рабочих и персонала б) уровень проектно-конструкторских решений по ресурсоемкости и технологичности в) прогрессивность технологий выполнения строительно-монтажных работ	7	+	Недостаточная
1.3	Развитие собственной производственной базы	6	+	Средняя
1.4	Профессионально-квалификационный уровень рабочих и инженерно-технических работников	9	+	Средняя
1.5	Уровень производственно-технологической комплектации объектов	7	+	Средняя

№ п/п	Факторы сокращения продолжительности строительства и развития интеграционных процессов в инвестиционно-строительном комплексе	Сила их влияния по 10-ти балльной шкале	Принципиальная возможность их использования в строительстве России	Степень их использования в строительстве Нижегородской области
1	2	3	4	5
2.1	*II. Факторы сферы управления* Создание интегрированных организационных структур замкнутого цикла, способных управлять всем инвестиционным циклом, совмещать и сокращать все его фазы по времени	10	+	Явно недостаточная
2.2	Уровень информатизации и автоматизации всей сферы управления, внутрифирменного планирования и контроля	7	+	Недостаточная
2.3	Применение института профессиональных управляющих, которые персонально отвечают за весь инвестиционно-строительный цикл от его начала до ввода объекта в эксплуатацию	8	+	Не используется
2.4	Создание интегрированных проектно-строительных фирм, позволяющих совмещать (интегрировать) фазы проектирования и строительства	7	+	Средняя
2.5	Уровень нормативно-правового обеспечения строительства объектов	8	+	Недостаточная
2.6	Развитие и расширение практики подрядных торгов	9	+	Средняя
3.1	*III. Экономические факторы строительства* Финансовое состояние и финансовое обеспечение инвестиционно-строительного процесса	10	+	Недостаточная
3.2	Уровень себестоимости строительной продукции, строительных работ и услуг	9	+	Недостаточная
3.3	Репутация на строительном рынке и вероятность победы в подрядных торгах	10	+	Недостаточная

Факторы внешней среды, характеризующие местные условия, в том числе политическую ситуацию, конъюнктуру рынка, природно-климатические

условия, набрали соответственно 2, 3 и 4 балла и были отсечены методом ключевых компонент.

Проведенные в главе 1 исследования позволяют отметить следующие полученные результаты:

1. Проведен обзор понятийного аппарата, используемого в процессе интеграции предприятий инвестиционно-строительного комплекса. Уточнены и дополнены понятия «интеграция» и «интеграционный подход», конкретизировано понятие «интеграционные издержки», с учётом их роли и значимости в управлении интеграционными процессами.

2. Изучены существующие подходы к организационному и экономическому управлению инвестиционно-строительным комплексом.

3. Проанализирован отечественный и зарубежный опыт управления интеграционными процессами в инвестиционно-строительном комплексе.

4. Дана классификация факторов внешней и внутренней среды строительных предприятий, влияющих на предпосылки, мотивы и виды формирования интеграционных процессов в инвестиционно-строительном комплексе.

5. Раскрыты принципы управления интеграционными процессами в инвестиционно-строительном комплексе, в том числе, добровольный характер организационных, экономических и финансовых взаимоотношений между участниками интеграционных процессов; ориентация на рост стоимости и размеров инвестиционно-строительного бизнеса; гуманность и социальная поддержка интеграционных процессов в инвестиционно-строительном комплексе.

6. Выявлены взаимосвязи между механизмами эволюции, процессами глобализации и требованиями к интеграционным процессам в инвестиционно-строительном комплексе.

7. Выделены основные проблемы, которые возникают в результате развития интеграционных процессов в инвестиционно-строительном комплексе, среди них:

– опережение практики интеграции инвестиционно-строительной деятельности и отставание в развитии основных положений теории;

– необходимость адаптации интеграционных процессов в инвестиционно-строительном комплексе к новым механизмам международного разделения труда в условиях растущей турбулентности внешней среды;

– нарушение в ходе реформ координации, кооперационных научно-производственных и технологических связей в едином инвестиционно-строительном комплексе;

– отсутствие рациональных алгоритмов анализа и оценки эффективности интеграционных процессов в инвестиционно-строительном комплексе как на этапе принятия решения о целесообразности формирования интегрированной структуры, так и в процессе её функционирования.

Глава 2. АНАЛИЗ УПРАВЛЕНИЯ ИНТЕГРАЦИОННЫМИ ПРОЦЕССАМИ В ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНОМ КОМПЛЕКСЕ

2.1. Диагностика функционирования инвестиционно-строительного комплекса

Инвестиционно-строительный комплекс (далее – ИСК) – это совокупность отраслей, предприятий и производств, связанных между собой экономическими отношениями для решения задач проектирования и реализации инвестиционных проектов и программ [71].

Развитие строительного комплекса предполагает рост совокупности взаимосвязанных и сбалансированных отраслей, предприятий и производств, осуществляющих совместную деятельность по реализации постоянно возрастающих объёмов инвестиционных проектов и программ в процессе проектирования, строительства и ввода объектов в эксплуатацию при синхронном развитии их ресурсов и мощностей.

Деятельность инвестиционно-строительного комплекса можно определить следующими основными направлениями:

– проектирование инвестиционных проектов;

– производство строительных материалов и конструкций;

– осуществление строительства объектов, сооружений и мощностей;

– формирование инженерной инфраструктуры;

– финансирование реализации инвестиционных проектов;

– обеспечение инвестиционных проектов земельными участками для строительных площадок.

С точки зрения эволюции формирования, функционирование ИСК в период плановой экономики и рыночных реформ претерпело существенные

[71] Дмитриев, М.Н. Стратегия и тактика развития инвестиционно-строительного комплекса [Текст]: монография / М.Н. Дмитриев, Б.В. Щуров, С.А. Кошечкин. – Н. Новгород: Изд-во ННГАСУ, 2009. – 183 с.

изменения. В этот период наблюдались тенденции становления и роста, стабилизации, глубокого кризиса (фактически полуразвала), медленного оживления и, в последние годы постепенного, но уверенного роста.

Особенно глубокий спад был отмечен в течение периода 1992–2002 гг. Он сопровождался весьма неблагоприятными тенденциями и преобразованиями внутри ИСК. Прежде всего, происходил процесс распада (дезинтеграции) мощных строительных трестов, главков, проектных организаций, крупных домостроительных комбинатов, объединений. Мощные корпоративные объединения, способные возводить крупные объекты, – целые промышленные предприятия, цеха, производства, жилые кварталы, социально-культурные и бытовые комплексы (в результате субъективных причин) были полностью развалены. Распадались до строительных участков даже крупные строительно-монтажные управления (СМУ). Такая необоснованная дезинтеграция происходила в результате воздействия «шоковой терапии», а также неэффективных схем и механизмов приватизации, которые не обеспечили решение важнейшей задачи экономических преобразований, а именно формирование эффективного собственника, реально заинтересованного в модернизации производства. Специфические условия постсоветского развития российской экономики привели к тому, что селективная строительная политика на региональном уровне постепенно стала восприниматься как питательная среда для бизнеса по извлечению им преференций из особых отношений с органами государственной власти.

Безусловно, переход к смешанной и частной собственности порождает среди строительных и проектных организаций конкурентную борьбу за заказы и является «мотором» рыночных отношений. Однако эти тенденции не восполняют понесенные потери, особенно в кадровом потенциале. Потеряны десятки сотен квалифицированных потомственных рабочих строительных профессий, проектировщиков. На стройке их заменил дешёвый класс

«гастарбайтеров»[72]. Резко снизился производственный потенциал предприятий по производству строительных материалов: кирпича, сборного железобетона, минеральной ваты, кровельных материалов и др. В течение указанного периода новое оборудование практически не приобреталось, а старое выходило из строя.

В 2008 году мировой финансовый кризис «встряхнул» экономики США, Европы и России. Достаточно серьёзные потери понёс отечественный финансовый рынок, топливно-энергетические и сырьевые отрасли, банковские структуры, а также инвестиционно-строительный комплекс. Ряд экспертов – ученых и практиков в период кризиса были убеждены в том, что к концу 2014 года российскую экономику ожидает вторая «волна» системно-структурного финансового кризиса. Их прогнозы в настоящее время в большинстве своём сбылись. Отчасти это связано с политическим фактором событий на Украине, тем не менее, экономический кризис приобрёл реальные очертания в совокупности с всё новыми и новыми экономическими санкциями, вводимыми против России мировым сообществом и как следствие переход её экономики на импортозамещение, в том числе и в строительной отрасли.

По нашему мнению, выход из системно-структурного кризиса (табл. 2.1.) в инвестиционно-строительном комплексе, как и во всей экономике в целом, возможен на базе модернизации предприятий инвестиционно-строительного комплекса − коренной технической реконструкции, структурной перестройки экономики строительного производства в рамках производственно-технологического строительного комплекса, на основе формирования крупных корпоративных горизонтальных и вертикально интегрированных структур.

Мировой опыт и российская практика показывают, что поведение предприятий ИСК в периоды экономического кризиса подчиняется вполне определенным закономерностям. Эти особенности оказывают влияние на все аспекты управления строительным производством ИСК и, что немаловажно, на формирование стратегий предприятия ИСК, которые позволяют выйти из кризиса с минимальными потерями, а

[72] См. ссылку 70.

также получить ускоренное развитие в посткризисный период[73]. Возможные стратегии предприятия ИСК в условиях кризиса показаны в таблице 2.2.

Таблица 2.1.

Проявление кризисных тенденции

в инвестиционно-строительном комплексе

	Признаки проявления кризисных тенденций
Стадии жизненного цикла строительной продукции	
Производство	Снижение объёмов строительного производства, упрощение его структуры; снижение качества строительной продукции; снижение производительности труда; увеличение жизненного цикла строительства; сокращение до 2014 года отечественного производства строительных материалов и замена его импортом
Продвижение	Увеличение количества посредников между производителем и потребителем в каналах потребления и распределения; деградация региональных экономик, которая приводит к сужению рынка подрядных работ; рост конкуренции объектов первичного с объектами вторичного рынка недвижимости
Потребление	Снижение покупательного спроса населения, предприятий и государства на продукцию инвестиционно-строительного комплекса; упрощение структуры потребления строительной продукции; рост материальных затрат на эксплуатацию (потребление) продукции инвестиционно-строительного комплекса (ИСК); снижение норм и объёма потребления продукции ИСК на фоне роста дифференциации доходов отдельных групп населения и предприятий; увеличение до 2014 года в структуре потребления доли импорта
Факторы строительного производства ИСК	
Основные производственные фонды	Высокий уровень физического и морального износа строительных машин и оборудования в ИСК; низкий уровень загрузки производственных мощностей, строительных машин и оборудования; рост аварийности и несчастных случаев;
Оборотные фонды	Рост издержек на транспортировку материально-технических ресурсов; замена дорогого и высококачественного сырья на более дешёвые аналоги, ориентация на местное строительное сырьё; увеличение потерь (перерасхода) строительного сырья, материалов и т.п.
Персонал (рабочая сила)	Моральный износ, включая деквалификацию, деградацию персонала; физический износ персонала, в том числе ухудшение условий труда, здоровья и питания, постоянное переутомление и стресс, рост заболеваемости и смертности; безработица, включая скрытую

Финансово-экономический кризис 2008-2009 гг. оказал существенное влияние на показатели динамики развития инвестиционно-строительного комплекса России. Так, объём работ по виду деятельности «Строительство» составил в 2009 г. 86,8% по

[73] Гумба, Х.М. Методика разработки анитикризисной стратегии крупного строительного предприятия [Текст] / Х.М. Гумба, В.А. Власенко // Экономика и предпринимательство. – 2015. – №3–2 (56–2). – С. 671–673.

отношению к 2008 г. Функционирование предприятий ИСК в условиях кризиса происходит, как правило, на основе стратегии выживания. Это приводит к необходимости пересмотра приоритетов строительной отрасли и ассоциированных с ней отраслей экономики, к поиску новых или усовершенствованных инструментов антикризисной деятельности, диверсификации деятельности предприятий ИСК как с точки зрения выбора новых направлений, так и формирования на инновационной основе ресурсного потенциала предприятий.

Таблица 2.2.

Базовые стратегии поведения предприятий инвестиционно-строительного комплекса в условиях кризиса

Критерии сравнения	Стратегия консервативного поведения	Стратегия активного приспособления
Выпускаемая строительная продукция	Попытка сохранить выпуск прежней строительной продукции	Активный поиск новых платежеспособных заказчиков для выпуска новой продукции, пользующейся спросом на рынке
Хозяйственные связи	Сохранение традиционных хозяйственных связей, даже, несмотря на их низкую эффективность	Активное формирование новых хозяйственных связей с высоким уровнем эффективности
Инвестиции	Продолжение финансирования начатых инвестиционных проектов, несмотря на их высокую затратность и бесперспективность в новых условиях	Активный поиск инвестиций под новые перспективные и высокоэффективные проекты; свёртывание неэффективных инвестиционных проектов, начатых в докризисный период
Ценообразование	Попытка сохранить прежнюю модель ценообразования на продукцию предприятий ИСК	Внедрение новых схем ценообразования в зависимости от потенциальных возможностей заказчика
Затраты	Отсутствие режима экономии затрат материальных ресурсов, ориентация не на финансовые соображения, а на дефицитность соответствующего ресурса	Готовность к ликвидации убыточных подразделений и структур; введение жесткого режима экономии, учёта по всем статьям калькуляции себестоимости, экономия на условно-постоянных и переменных затратах

Окончание таблицы 2.2.

Критерии сравнения	Стратегия консервативного поведения	Стратегия активного приспособления
Организационная структура предприятия	Нежелание реформировать и производить существенные изменения в организационной структуре предприятия ИСК	Коренная перестройка, реформирование и реструктуризация организационной структуры предприятия ИСК, предоставление значительной хозяйственной самостоятельности структурным звеньям и подразделениям
Персонал (человеческие ресурсы)	Попытки сохранить численность сотрудников предприятия ИСК, даже несмотря на рост издержек производства на выпуск и реализацию единицы строительной продукции и падение производительности труда	Готовность к увольнению лишних сотрудников либо их переподготовке и переобучению для открытия новых строительных производств
Заработная плата	Формирование политики в сфере заработной платы под давлением факторов внешней среды, в том числе инфляции, роста цен на энергоносители и мнения трудовых коллективов	Формирование заработной платы в зависимости от финансовой стратегии и конечных результатов деятельности предприятия ИСК

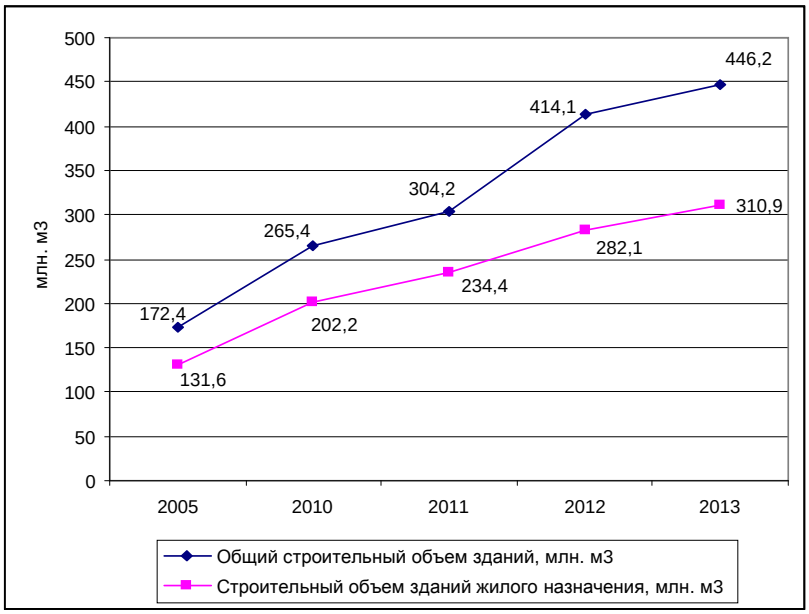
Эти мероприятия позволят решить приоритетную задачу выхода из кризиса, которая заключается в увеличении производительности труда и повышении качества строительной продукции. Данные показатели во многом определяют устойчивость и конкурентоспособность предприятий ИСК.

Следует констатировать тот факт, что экономический кризис в инвестиционно-строительном комплексе как на макро- так и на мезоуровнях проявляется в ослаблении и зачастую полном распаде сложившихся хозяйственных связей, низком уровне координации и кооперирования деятельности предприятий ИСК. В результате, экономическая система инвестиционно-строительного комплекса превращается в неустойчивую совокупность слабо взаимодействующих объектов, а следствием этого является дисбаланс в части накопления и потребления.

В современных условиях строительство в рамках инвестиционно-строительного комплекса является одной из наиболее значимых отраслей материального производства. ИСК оказывает решающее влияние на темпы развития других отраслей, создает материально-техническую основу для ускорения их научно-

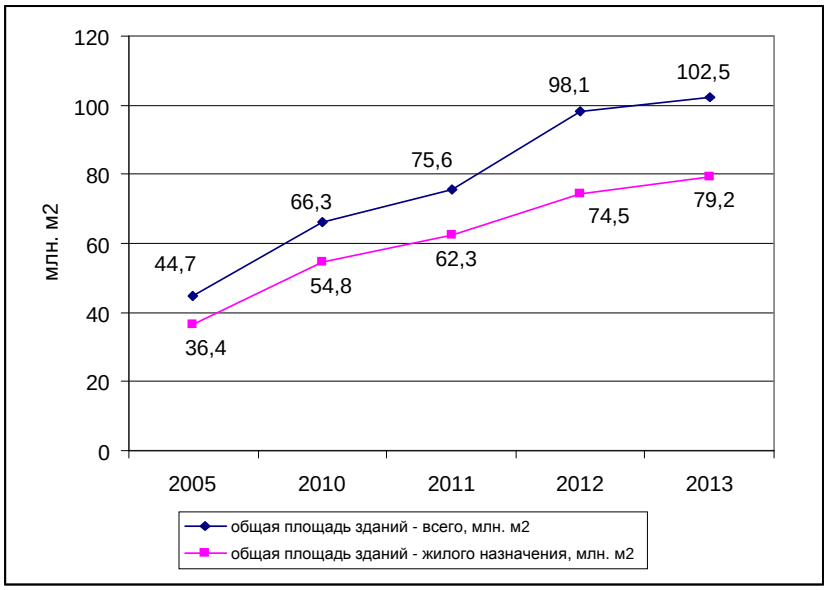
технического прогресса, обеспечивает инновационно-техническое развитие предприятий промышленности, транспорта, связи и др., как объектов недвижимости и имущественных комплексов, позволяет решать важнейшие социальные и экологические задачи.

Необходимо отметить, что в период с начала реформирования ИСК существенно изменилась структура собственности, в частности, в сторону значительного сокращения доли государственной собственности. В настоящий момент в инвестиционно-строительном комплексе России функционирует свыше 176 тысяч строительных предприятий и организаций. Среднегодовая численность персонала в инвестиционно-строительном комплексе росла, начиная с 2010 года, и в 2013 году составила 5,5 млн чел. Если в 2005 году общий объём строительства составлял 172,4 млн $м^3$, а строительный объём зданий жилого назначения – 131,6 млн $м^3$, то в 2013 году это было уже 446,2 млн $м^3$, а строительный объём зданий жилого назначения – 310,9 млн $м^3$ (рис. 2.1.). Если в 2005 году общая площадь зданий составила 44,7 млн $м^2$, то в 2013 году – 102,5 млн $м^2$. Если в 2005 году общая площадь зданий жилого назначения составила 36,4 млн $м^2$, то в 2013 году – 79,2 млн $м^2$ (рис. 2.2.).



Источник: Инвестиции в России. – 2014: стат. сб. / Росстат

Рис. 2.1. Ввод в эксплуатацию зданий (строительный объём зданий)



Источник: Инвестиции в России. – 2014: стат. сб. / Росстат

Рис. 2.2. Ввод в эксплуатацию зданий (общая площадь зданий)

В современных экономических условиях конкурентоспособность предприятия инвестиционно-строительного комплекса напрямую зависит от состояния и технического уровня основных фондов (технологического оборудования) и возможностей его обновления на качественно новом инновационном уровне.

Если в 2008 году объём основных фондов в инвестиционно-строительном комплексе составлял 273,8 млрд руб., то в 2014 году – уже 618,4 млрд руб., т.е., наблюдается рост почти в 2,5 раза. Если в 2008 году ввод в действие основных фондов составлял 30,5 млрд руб., то в 2014 году – уже 104,4 млрд руб., т.е. рост примерно в 3 раза.

Анализ динамики валового внутреннего продукта (ВВП) (рис. 2.3.) показывает, что темпы его роста незначительны. При этом тенденции динамики инвестиций в основной капитал и динамики ВВП в целом совпадают. Кроме того, в 2012 году наблюдался резкий рост иностранных инвестиций и наоборот падение их объёма в 2013 году.

Степень износа основных фондов (рис. 2.4.) по сравнению с 2005 годом резко возросла и составила в 2013 году 46,3%. Другую картину показывает кривая степени износа основных фондов в инвестиционно-строительном

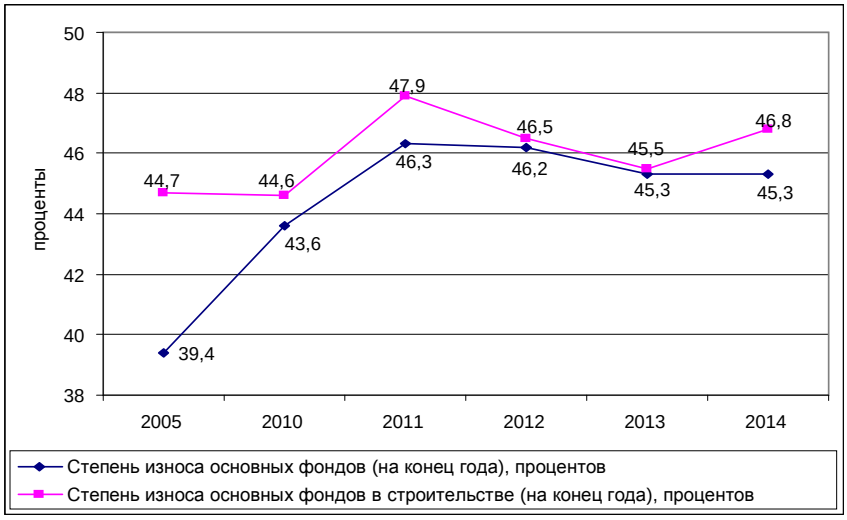
комплексе. Если в 2005 году она составляла 44,7%, то в 2012 году – 36,1%, а в 2014 году – 42,1% от основных фондов инвестиционно-строительного комплекса. Следовательно, есть определенный период в развитии производственных фондов инвестиционно-строительного комплекса, в котором прослеживаются позитивные тенденции снижения уровня износа. При этом в период кризиса вновь возобладали негативные тенденции периода девяностых годов прошлого века. В 2005 году коэффициент обновления основных фондов (рис. 2.5.) составлял 1,8%, в 2010 году – 3,0%, в 2013 году – 4,4%, т.е., с одной стороны, наблюдался, хотя и медленный, но рост темпов обновления, с другой – сокращались итак низкие темпы выбытия основных фондов. Это в совокупности сохраняло их неконкурентоспособную структуру.

Источник: Инвестиции в России. – 2015: стат. сб. / Росстат

Рис. 2.3. Основные макроэкономические показатели
(в % к предыдущему году)

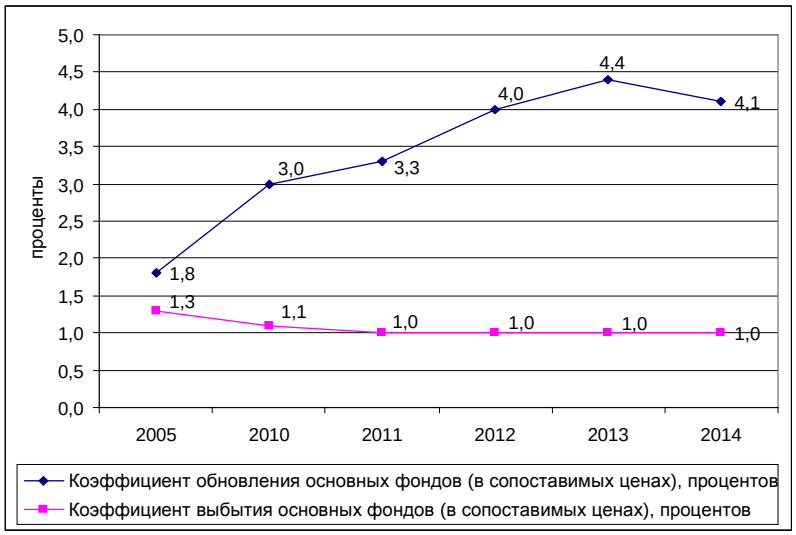
Ещё одной важной проблемой инвестиционно-строительного комплекса является большое количество строительной техники с истекшим сроком службы (рис. 2.6.). С одной стороны, понятно стремление использовать строительные машины и оборудование после истечения нормативного срока службы, поскольку отсутствует амортизация. С другой стороны, физическое состояние этих строительных машин и оборудования не позволяет достичь требуемого

качества строительной продукции ИСК, либо достигается с повышенными затратами.



Источник: Инвестиции в России. – 2015: стат. сб. / Росстат

Рис. 2.4. Степень износа основных фондов в инвестиционно-строительном комплексе

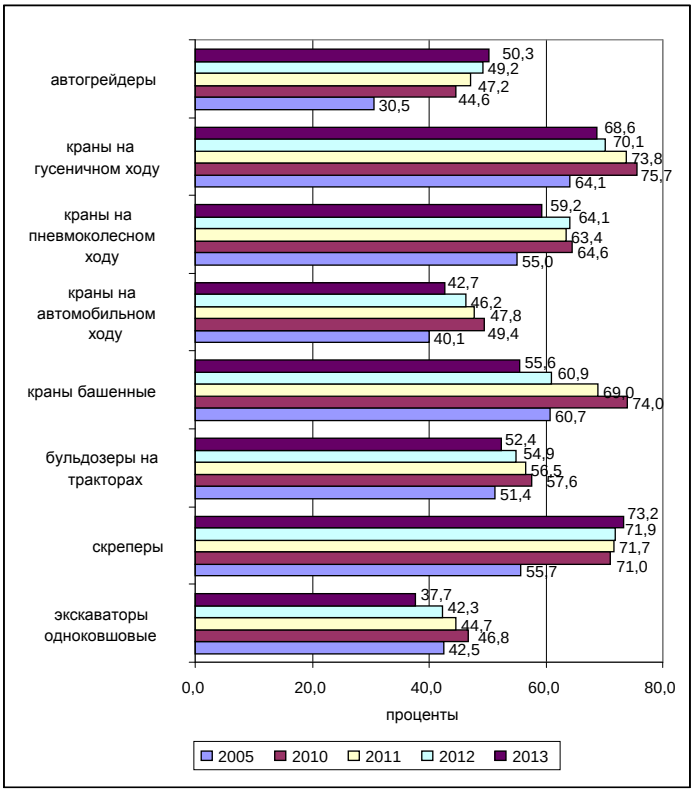


Источник: Инвестиции в России. – 2015: стат. сб. / Росстат

Рис. 2.5. Коэффициенты обновления и выбытия основных фондов в инвестиционно-строительном комплексе

Следующей, по нашему мнению, негативной тенденцией в инвестиционно-строительном комплексе, является систематический рост доли техники иностранного производства в строительных организациях и предприятиях. Помимо этого, растет доля импортной строительной техники и оборудования, приобретаемого предприятиями инвестиционно-строительного комплекса на

вторичном рынке. Эта техника и оборудование ранее уже использовалось и естественно утратило часть своей потребительной стоимости.



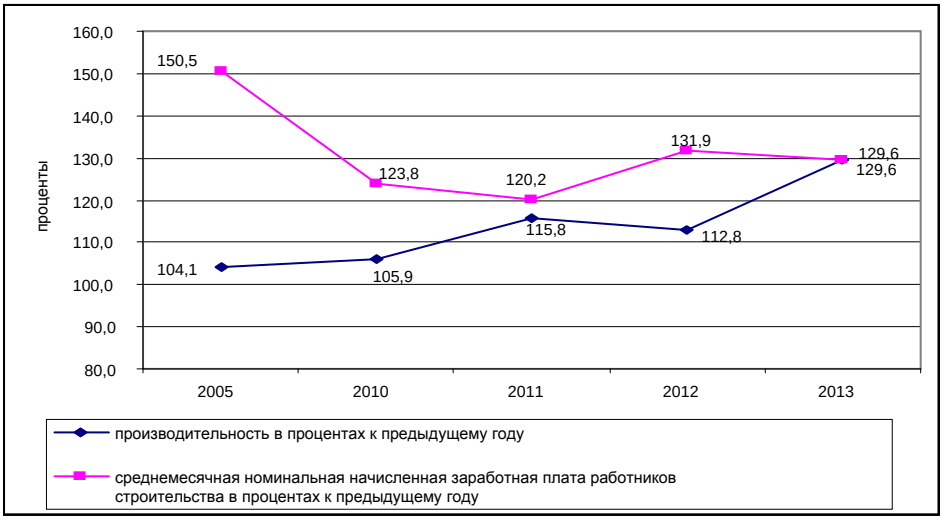
Источник: Инвестиции в России. – 2014: стат. сб. / Росстат

Рис. 2.6. Удельный вес строительных машин
с истекшим сроком службы в общем числе машин,
используемых на предприятиях инвестиционно-строительного комплекса

Анализируя динамику заработной платы и производительности труда в инвестиционно-строительном комплексе (рис. 2.7.), следует констатировать, что темпы роста заработной платы за период 2005-2011 гг. были выше по сравнению с темпами роста производительности труда персонала. Аналогичная картина характерна и для периода 2012-2013 гг., где темпы роста производительности труда в инвестиционно-строительном комплексе ниже, чем темпы роста заработной платы персонала ИСК.

Ввод в эксплуатацию зданий нежилого назначения по Российской Федерации в целом в 2014 году показан на рис. 2.8. Приведенные данные наглядно показывают достаточно высокую долю коммерческих и

промышленных зданий в общей структуре возводимых объектов не жилого назначения.



Источник: Инвестиции в России. – 2014: стат. сб. / Росстат

Рис. 2.7. Темпы роста производительности и заработной платы в инвестиционно-строительном комплексе

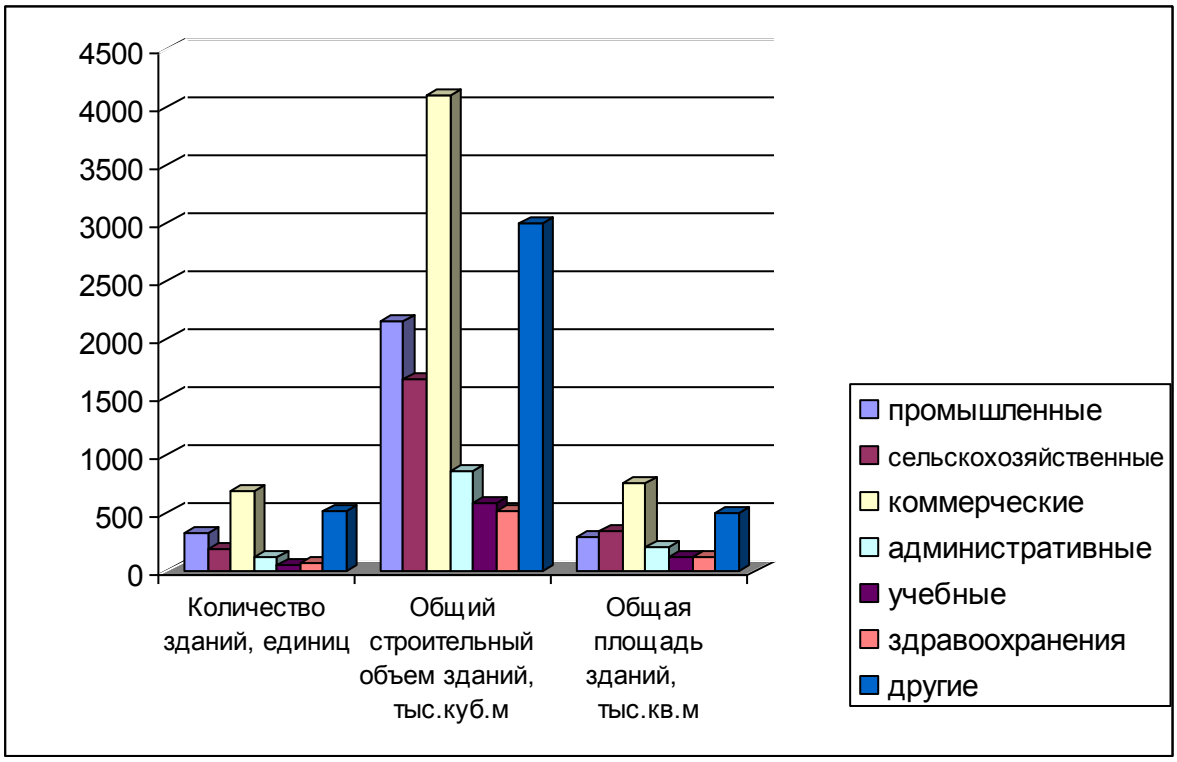


Рис. 2.8. Ввод в эксплуатацию зданий не жилого назначения в РФ в 2014 г.

В соответствии с задачами диссертационного исследования целесообразно провести стратегическую фокусировку перспектив развития

инвестиционно-строительного комплекса на реализацию национальных приоритетов развития. Последние проявляются не только в абсолютных и относительных показателях объёмов и структуры ввода в эксплуатацию объектов строительства по их видам, но и в выполнении социального заказа на жилищное строительство. Объём работ, выполненных по виду деятельности «Строительство» в 2014 г. составил 99,4% по отношению к 2013 г. При этом, ввод в эксплуатацию жилых домов в Российской Федерации в 2013 году достиг 59,9 млн м^2 общей площади. В 2014 г. аналогичный показатель – 58,4 млн м^2, что равнялось 97,5% от показателя предыдущего года.

Что касается возведения жилых домов, то в начале 2015 года (январь-апрель) введено в эксплуатацию 93% общей площади по сравнению с аналогичным периодом 2014 года.

В итоге стоимостная интерпретация результатов инвестиционно-строительного комплекса: динамики объёма работ, выполненных по виду деятельности «Строительство», показана на рис. 2.9., динамики индекса цен на жильё за период с 2007 по 2014 годы – рис. 2.10., динамики индекса предпринимательской уверенности в инвестиционно-строительном комплексе – рис. 2.11.

Рис. 2.9. Динамика объёма работ, выполненных по виду деятельности «Строительство» в инвестиционно-строительном комплексе, %

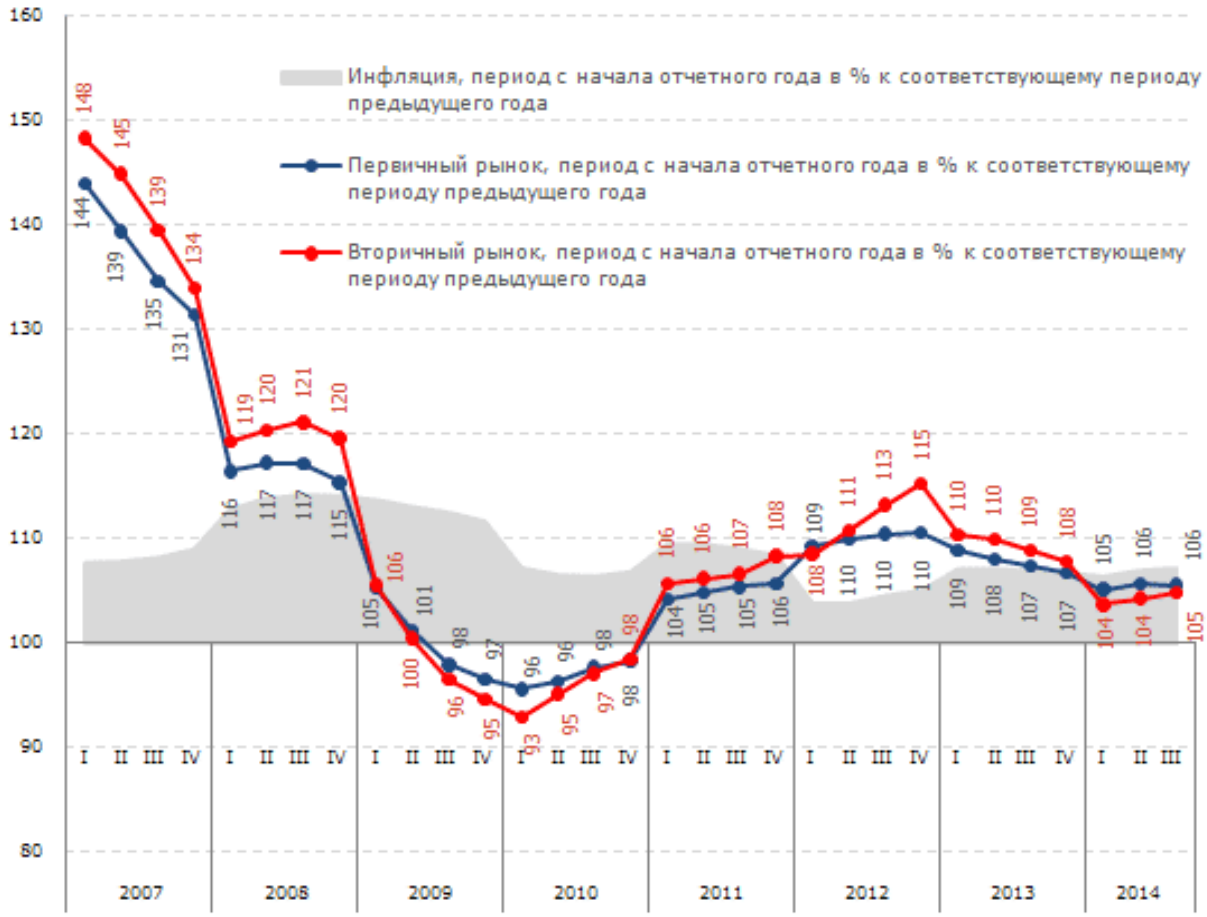


Рис. 2.10. Динамика индексов цен на жилье в РФ, %

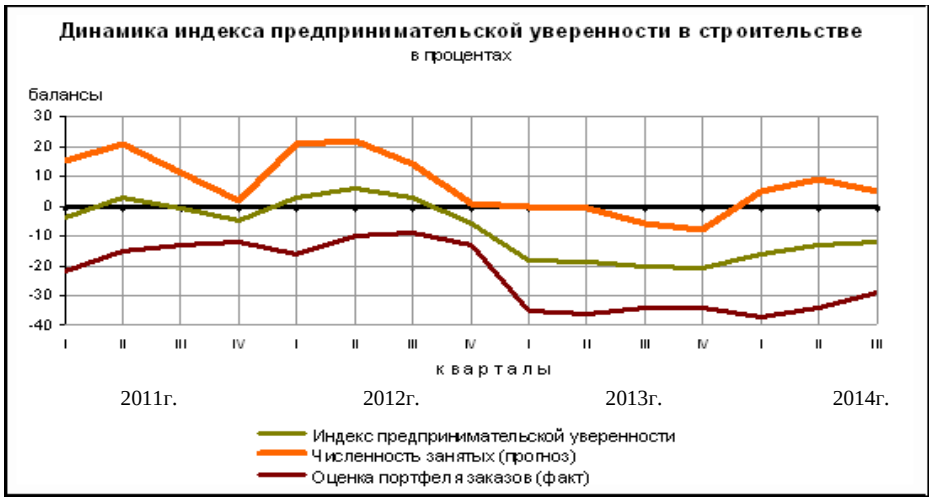


Рис. 2.11. Динамика индекса предпринимательской уверенности в инвестиционно-строительном комплексе, %

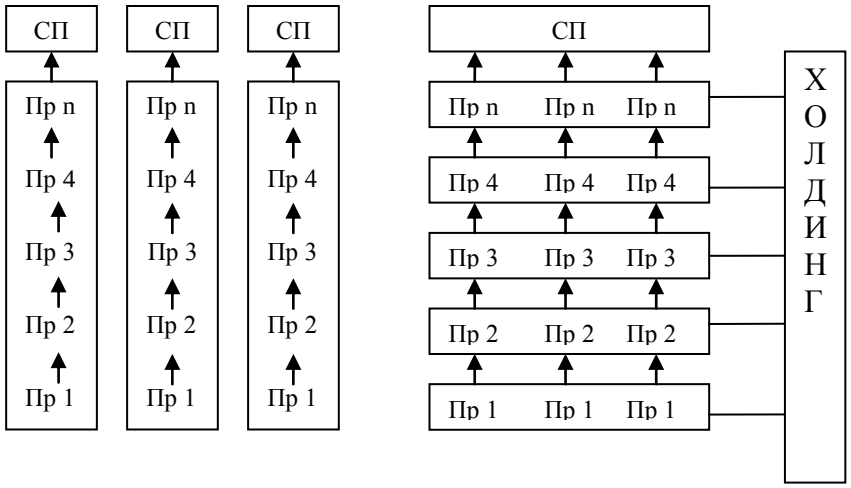
В результате сложившейся ситуации, наглядно показанной на рис. 2.9., 2.10., 2.11., наблюдается снижение сальдированного финансового результата в

целом по инвестиционно-строительному комплексу в 2014 г. до 30%, в денежном выражении – 104 847 млн руб. Общая сумма прибыли в 2014 г. сократилась на 8,6%, а размер убытка напротив вырос на 27%. Хотя не наблюдалось отрицательной динамики дебиторской задолженности, но при этом возросла доля убыточных строительных предприятий и организаций в общем количестве предприятий инвестиционно-строительного комплекса на 47,5%. Снизилась на 11% доля прибыльных организаций в инвестиционно-строительном комплексе.

Подводя итоги анализа возможностей и результативности инвестиционно-строительного комплекса, отметим следующие содержательные моменты: несмотря на спад динамических характеристик инвестиционно-строительного комплекса, в целом несколько снижается давление конъюнктурных факторов. Но, в противовес этому, сужается собственная база развития инвестиционно-строительного комплекса и масштаб его деятельности. Это в высшей степени недопустимо в условиях модернизации экономики и её перехода на инновационный путь развития и переориентации национальных приоритетов развития на укрепление человеческого капитала. В связи с этим, по-прежнему, архиактуальными остаются следующие стратегические направления развития инвестиционно-строительного комплекса: активизация инвестиционных возможностей населения, инновационный характер развития всех компонент строительного бизнеса в рамках инвестиционно-строительного комплекса, недопущение утечки капитала, развитие механизмов обновления основных фондов, совершенствование политики ускоренной амортизации, контроль за целевым расходованием средств, максимальное вовлечение в оборот государственных и региональных бюджетных ресурсов, активизация административных рычагов и др. Практическая реализация указанных направлений возможна на основе интеграции предприятий в рамках инвестиционно-строительного комплекса. Идентификация интеграционных процессов как механизма ускорения восстановительного роста и развития

инвестиционно-строительного комплекса в увязке с реализацией приоритетов национальной экономики становится почти безальтернативной.

В результате, дальнейшее развитие предприятий инвестиционно-строительного комплекса в условиях кризиса и экономических санкций, а также посткризисное развитие ИСК предполагают смену парадигмы управления. Это предполагает уход от единичных, сравнительно мало обеспеченных ресурсами строительных предприятий к крупным холдингам и концернам, распространяющим свою инвестиционно-строительную деятельность за пределы своего базового региона, и формирующихся на основе вертикальной (межотраслевой) и горизонтальной (отраслевой) интеграции (рис. 2.12.).



Вертикальная интеграция в ИСК

Горизонтальная интеграция в ИСК

Пр – предприятия в процессе воспроизводственного цикла строительного продукта (СП); СП – строительный продукт.

Рис. 2.12. Организация производства строительной продукции инвестиционно-строительного комплекса при вертикальной и горизонтальной интеграции предприятий

Предложенный подход предполагает значительную трансформацию технологической базы предприятий инвестиционно-строительного комплекса, характера организационного проектирования строительных предприятий, инфраструктурного обеспечения, подготовки персонала и т.п. Необходимо добавить,

что переход к новым формам организации предприятий инвестиционно-строительного комплекса фактически означает полное обновление производственного потенциала строительных предприятий ИСК, строительных технологий, параметров выпускаемой строительной продукции и формирования рабочей силы (человеческих ресурсов).

Соответственно, выбор интеграционной стратегии предприятий инвестиционно-строительного комплекса корреспондируется и напрямую зависит от степени насыщения рынка предложения и возможностей самих предприятий расширять и обновлять ассортимент своей продукции.

Проведенные в[74] исследования показывают, что успех деятельности предприятий инвестиционно-строительного комплекса, который оценивается через прибыльность их операций, прямо пропорционален степени концентрации рынка, иными словами доли крупных объединений, концернов, холдингов на нём. В Нижегородской области функционируют такие крупные акционерные общества, объединения, корпорации как Волго-Вятская строительная компания, АН «Выбор», «Поволжье», «Нижегородстрой», «Жилстрой-НН», «Нижегородкапстрой», «Стройинвестрегион-НН», «Волгонефтехиммонтаж», «Наш Нижний», «СМУ №8» и др. В этих условиях предприятия, безусловно, стараются следовать интеграционной стратегии роста.

При горизонтальной интеграции предприятие инвестиционно-строительного комплекса стремится увеличить контроль над рынком по определенной номенклатуре строительной продукции. Горизонтальные слияния и присоединения как составляющие стратегии горизонтальной интеграции направлены на объединение предприятий одного и того же рынка, либо на добровольной основе путём слияния, либо путём захвата одним предприятием, финансово более сильным, её слабых конкурентов. Более подробно эти вопросы рассмотрим в следующем параграфе.

---

[74] Феклистов, И.И. Формирование, реализация и развитие ресурсного потенциала организаций строительного комплекса: теоретические и методические аспекты [Текст]: Автореф. дис. … докт. экон. наук / И.И. Феклистов. – Санкт-Петербург, 2011. – 42 с.

2.2. Особенности и основные тенденции развития интеграционных процессов в инвестиционно-строительном комплексе Нижегородской области

В последние годы в инвестиционно-строительном комплексе Нижегородской области в условиях развала системы строительных организаций (системы трестов) начали развиваться процессы интеграции − воссоздание кооперационных связей и образование новых организационных структур.

В связи с этим был проведён анализ различных форм интеграции предприятий в мировой и российской практике, её экономической эффективности и обоснования интеграции как необходимого условия для преодоления затянувшегося кризиса предприятий инвестиционно-строительного комплекса Нижегородской области и перехода их на путь устойчивого развития.

Интеграционные процессы в российской экономике осуществлялись в первую очередь в рамках реструктуризации предприятий, заключающейся в осуществлении комплекса мероприятий по приведению условий функционирования предприятия в соответствии с выработанной стратегией его развития.

Реструктуризация российских предприятий как одна из форм реформирования является составной частью системы антикризисного управления. При этом следует отметить, что если основной задачей антикризисного управления в развитых индустриальных странах является предотвращение причин банкротства, то на российских предприятиях, как правило, осуществляется ликвидация причин банкротства. Причинами банкротства предприятий инвестиционно-строительного комплекса в развитых индустриальных странах является некачественное управление капиталом, в то время как на российских предприятиях ИСК такими причинами преимущественно являются макроэкономические факторы: нарушение

традиционных кооперационных связей, резкие сложно прогнозируемые изменения экономической политики, финансовые риски, спад спроса.

На рис. 2.13. и 2.14. систематизированы различные формы реорганизации предприятий инвестиционно-строительного комплекса и варианты реструктуризации предприятий, предусмотренные российским законодательством.

Рис. 2.13. Законодательное регулирование реструктуризации

Рис. 2.14. Формы реорганизации предприятий

В действующем законодательстве РФ прописана добровольная реструктуризация (по решению собственников) и принудительная.

Основной формой добровольной реструктуризации является реорганизация, которая предусматривает слияние и присоединение, выделение, разделение, преобразование предприятий и учреждение дочерних обществ (рис. 2.15.).

К интеграции из перечисленных видов реорганизации можно отнести слияние и присоединение.

Система управления резервами экономического развития инвестиционно-строительного комплекса Нижегородской области обусловливает постановку комплекса задач по реструктуризации строительных предприятий, входящих в ИСК, с учётом высвобождаемых резервов.

Рис. 2.15. Виды и основные цели реорганизации предприятий инвестиционно-строительного комплекса Нижегородской области

В экономической литературе различают два основных понятия резервов[75]: 1) резервы как неиспользованные возможности развития; 2) резервы как планируемые запасы. В настоящем исследовании будем рассматривать резервы как неиспользованные возможности развития, неиспользованные возможности

[75] Повышение эффективности производства и его резервы [Текст]: учеб. пособие для слушателей системы повышения квалификации / Под общ. ред. В.Ф. Литвицкого. – М.: Машиностроение, 1987. – 392 с.: ил.

повышения эффективности строительного производства предприятий интегрированных структур в инвестиционно-строительном комплексе.

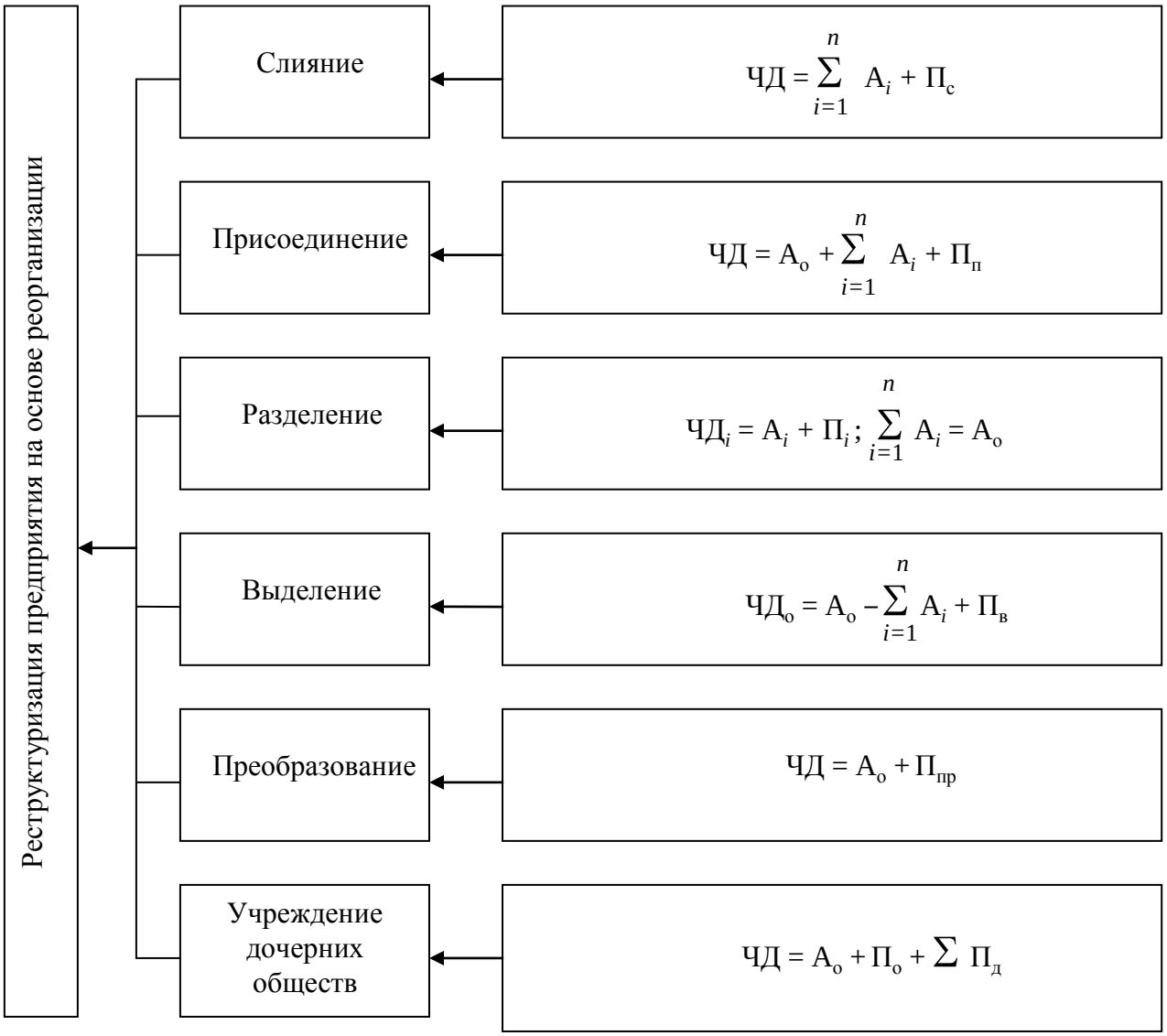
Необходимо обратить внимание, что в процессе реструктурирования предприятий инвестиционно-строительного комплекса Нижегородской области часть бизнес-единиц могут иметь убыточное производство. В связи с этим возникает задача вывода этих и вновь создаваемых единиц на безубыточный и рентабельный уровень. Данная задача наиболее эффективно решается в рамках управления ценовой политикой интегрированного предприятия инвестиционно-строительного комплекса Нижегородской области и снижения его производственных издержек. Вместе с этим целесообразно провести анализ возможности оздоровления финансового состояния строительного предприятия за счёт эффективной амортизационной политики.

Эффективность выбранного амортизационного метода целесообразно оценивать на базе комплексного критерия, учитывающего в своем содержании основные экономические результаты применения этого инструмента. В качестве такого критерия можно использовать чистый доход (ЧД), складывающийся из амортизации и чистой прибыли интегрированного предприятия инвестиционно-строительного комплекса Нижегородской области. На базе этого критерия наиболее эффективная амортизационная и финансовая политика оценивается максимальной величиной собственного денежного потока предприятия ИСК.

С учётом изложенного ранее, автором диссертации предложены экономико-математические модели по определению чистого дохода при различных вариантах реорганизации предприятия инвестиционно-строительного комплекса Нижегородской области, показанные на рисунке 2.16.

Комплексный подход, основанный на анализе и диагностике предприятия инвестиционно-строительного комплекса, выборе вариантов реструктуризации и оценке системы управления интегрированным строительным производством предприятий ИСК, открывает качественно новые возможности для определения

резервов экономического развития строительных организаций горизонтально и вертикально интегрированных структур.



ЧД – чистый доход после реорганизации; $А_о$, $А_i$ – амортизация на основном и реорганизуемых предприятиях; $П_о$, $П_с$, $П_п$, $П_i$, $П_в$, $П_{пр}$, $П_д$ – прибыль на основном и реорганизуемых предприятиях

Рис. 2.16. Схемы реорганизации предприятий инвестиционно-строительного комплекса Нижегородской области и формирования финансовых потоков

В научном труде Иванова Ю.В. «Слияние, поглощение и разделение компании: стратегия и тактика трансформации бизнеса»[76] структурные

[76] Иванов, Ю.В. Слияние, поглощение и разделение компании: стратегия и тактика трансформации бизнеса [Текст] / Ю.В. Иванов. – М.: Альпина Паблишер, 2008. – 244 с.

преобразования компаний и проблемы корпоративного реформирования исследуются как процесс трансформации предприятий, который заключается в организационно-экономическом преобразовании предприятия путём объединения, соединения, рекомбинации и т.д. В зависимости от принятой интеграционной стратегии выбирается наиболее эффективный вид и вариант трансформации (табл. 2.3.).

Таблица 2.3.

Взаимосвязь трансформации и интеграционной стратегии

Вид интеграционной стратегии	Вид трансформации	Вариант трансформации
Интеграционная	Соединение	1. Слияние 2. Присоединение 3. Поглощение
	Объединение	Объединение
Интеграционно-дезинтеграционная	Рекомбинация	1. Создание совместных предприятий 2. Франчайзинг
	Преобразование	1. Акционирование 2. Национализация
Дезинтеграционная	Деление	1. Продажа части предприятия 2. Разделение на независимые предприятия 3. Выделение дочерних или зависимых предприятий
	Разъединение	Разъединение
	Ликвидация	Ликвидация

По сравнению с вариантами реструктуризации, прописанными в федеральных государственных нормативно-законодательных документах, трансформация предусматривает также такие варианты, как объединение и рекомбинация.

Одной из приоритетных задач предприятия инвестиционно-строительного комплекса Нижегородской области является стремление обеспечить свое существование в перспективе. Рост и развитие предприятия инвестиционно-строительного комплекса выступает, с одной стороны, в качестве цели, а с другой – как инструмент для сохранения его

функционирования в будущем. Например, в работе[77] приводятся данные опроса представительного числа руководителей и специалистов предприятий инвестиционно-строительного комплекса в Германии, которые свидетельствуют, что более 70 % из них стремятся к увеличению доли своего предприятия на рынке и 50 % готовы отказаться от более высокой прибыли в пользу увеличения рыночной доли.

Нижегородские экономисты[78,79] различают две стратегии роста: внутренний рост и внешний рост.

Внутренний рост реализуется в первую очередь, на основе использования инструментов, активизирующих собственный потенциал предприятия инвестиционно-строительного комплекса региона, в частности, развитие научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок, обеспечивающих создание конкурентоспособной строительной продукции, работ, услуг и содействие сбыту (реализации).

Внешний рост осуществляется за счёт интеграции предприятий инвестиционно-строительного комплекса Нижегородской области. На практике существуют различные формы интеграции предприятий инвестиционно-строительного комплекса. Выбор оптимальной формы интеграции непосредственно зависит от цели, ради которой она осуществляется. В инвестиционно-строительном комплексе Нижегородской области в качестве основных целей принято выделять следующие:

– увеличение объёма закупок строительных материалов, конструкций, комплектующих, что усиливает позиции предприятия ИСК в отношениях с поставщиками, обеспечивая им более благоприятные условия поставки;

– обеспечение экономии на постоянных затратах при росте количества операций;

---

[77] Елисеев, Г. Корпоративная революция, или Куда движется консолидация в химической промышленности России [Текст] / Г. Елисеев // Химия и бизнес. – 2001. – № 46. – С. 35–39.

[78] Ефимычев, Ю.И. Организационно-экономическое обеспечение активного развития предприятия [Текст]: монография / Ю.И. Ефимычев, А.В. Жариков. – Нижний Новгород: Изд-во ННГУ, 2004. – 170 с.

[79] Дмитриев, М.Н. Стратегия и тактика развития инвестиционно-строительного комплекса [Текст]: монография / М.Н. Дмитриев, Б.В. Щуров, С.А. Кошечкин. – Н. Новгород: Изд-во ННГАСУ, 2009. – 183 с.

– увеличение мощности службы сбыта (реализации продукции), углубление диверсификации;

– глобализацию и сопутствующий ей рост потенциала, размеров, капитала, конкурентоспособности;

– получение преимуществ налогового характера, режима амортизационных отчислений.

Формы или варианты интеграции предприятий инвестиционно-строительного комплекса региона можно классифицировать по различным критериям. В настоящей работе выбраны два основных:

– направление слияния;

– степень интенсивности новых связей.

По направлению слияния различают горизонтальную, вертикальную и конгломератную (диагональную) интеграцию.

При горизонтальной интеграции предприятий инвестиционно-строительного комплекса Нижегородской области устанавливаются интеграционные связи с предприятиями, производящими аналогичную продукцию с использованием следующих форм:

– делегирование функций интегратору, то есть передача права решения ряда вопросов, связанных с интегрируемой инвестиционно-строительной деятельностью, головному (интеграционному) предприятию ИСК;

– создание общих финансовых органов и органов управления имуществом;

– создание консультативных органов при ограничении полномочий каждого из интегрируемых предприятий инвестиционно-строительного комплекса Нижегородской области в согласованной области.

Горизонтальная интеграция в инвестиционно-строительном комплексе региона осуществляется, как правило, для увеличения объёма продаж за счёт приобретения (слияния) родственных предприятий ИСК.

При вертикальной интеграции в инвестиционно-строительном комплексе Нижегородской области объединяются предприятия, связанные между собой технологически по участию в цепочке создания ценностей. Интеграционные связи устанавливаются как с предприятиями поставщиками (интеграция вниз – регрессивная), так и с предприятиями потребителями (интеграция вверх – прогрессивная).

Конгломератная или диагональная интеграция представляет собой комбинацию первых двух.

На рис. 2.17. представлена обобщенная схема, раскрывающая направления стратегии развития предприятия инвестиционно-строительного комплекса региона за счёт внешнего и внутреннего роста. При этом, наглядно показано, что внутренний рост связан с интенсивным ростом, а внешний – с интеграционным. Особое место должно отводиться диверсификационному росту, который открывает возможности развития предприятия инвестиционно-строительного комплекса Нижегородской области за пределами строительной отрасли. Диверсификационный рост может быть связан как с внешним, так и с внутренним ростом предприятия ИСК. На рис. 2.17. выделены различные виды диверсификации, в том числе:

– концентрическая, связанная с пополнением ассортимента изделиями, похожими на продукцию предприятия;

– горизонтальная, связанная с пополнением ассортимента изделиями, не похожими на продукцию предприятия;

– конгломератная (диагональная) диверсификация, объединяющая первые две.

По степени интенсивности новых связей основным критерием классификации объединения является мера интеграции. В зависимости от неё, можно выделить две основные формы интеграции: кооперацию предприятий инвестиционно-строительного комплекса Нижегородской области и объединение их под общим руководством.

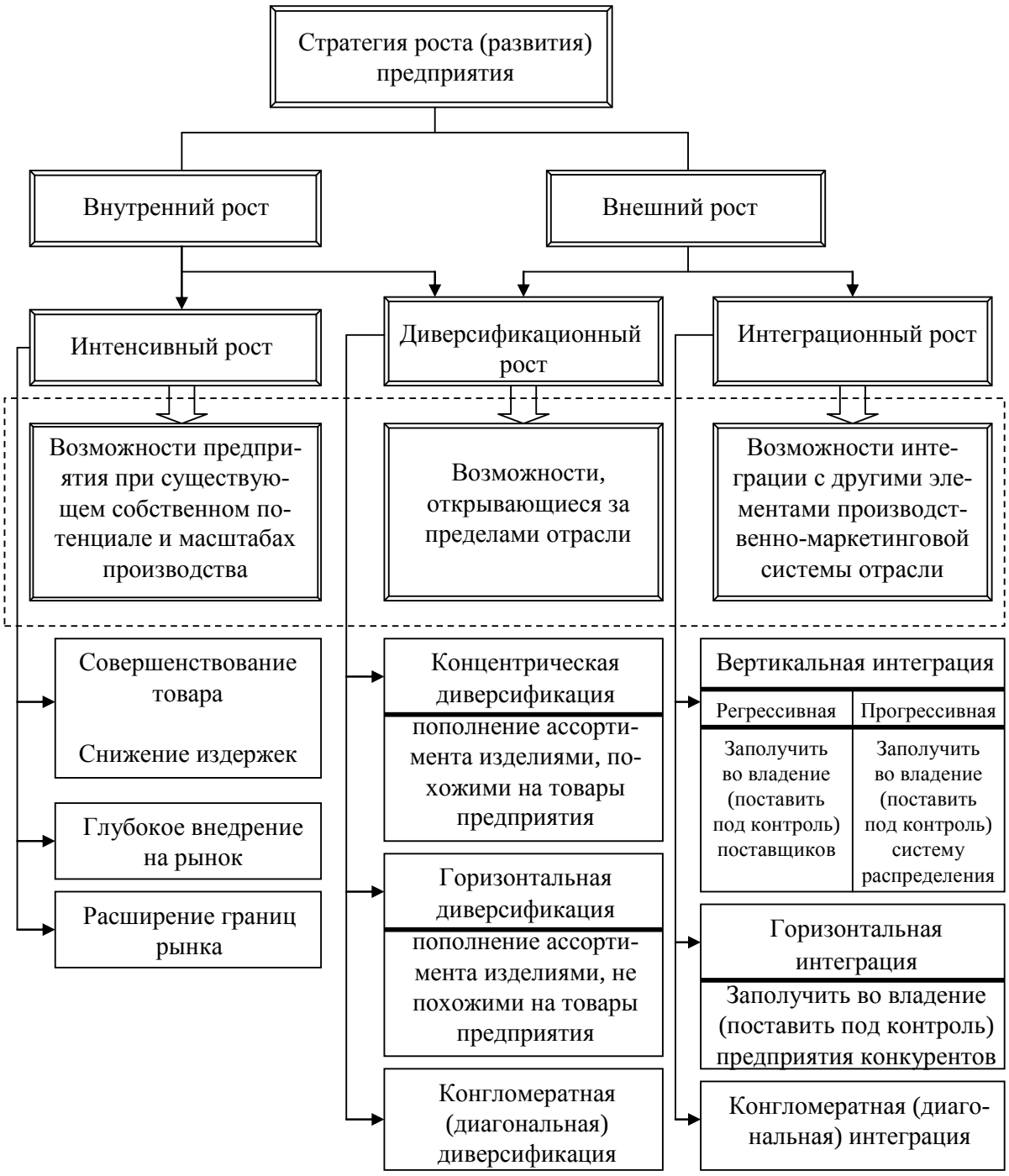


Рис. 2.17. Направления стратегии роста (развития) предприятия инвестиционно-строительного комплекса Нижегородской области

При кооперации объединяющиеся предприятия инвестиционно-строительного комплекса региона передают во вновь образуемую организацию (структуру) только отдельные функции (задачи). Следовательно, кооперация относится к форме частичной интеграции. Основными формами кооперации в ИСК Нижегородской области являются: деловое сотрудничество (консорциум),

картель, союз предприятий. Объединившиеся ради такой кооперации предприятия инвестиционно-строительного комплекса региона теряют только часть своей экономической самостоятельности, а именно − ту часть, которая интегрируется.

Деловое сотрудничество (консорциум) представляет собой такое слияние предприятий инвестиционно-строительного комплекса, при котором совместно должны осуществляться ограниченные по времени и содержанию задачи, например совместного проведения крупной финансовой операции.

После выполнения определённой совместной задачи консорциум прекращает своё существование (распускается). В силу чётких временных рамок этого слияния его именуют временным обществом.

Целью объединения предприятий инвестиционно-строительного комплекса Нижегородской области в картели является воздействие на рынок путём ограничения конкуренции. При этом имеют место две основные формы картелей, которые можно классифицировать по различным критериям:

− по предмету объединения;

− по объёму соглашения.

По предмету объединения, то есть в соответствии с тем, что регулируется совместно, широкое распространение получили:

− контингентированные картели, регулирующие распределение производственных квот на строительные материалы;

− синдикаты, обязывающие объединившиеся предприятия осуществлять сбыт или закупки через общие совместные структуры, и ряд других[80].

По объёму соглашения картели в инвестиционно-строительном комплексе делятся на картели низшего порядка, когда в отношении политики сбыта совместно устанавливаются сравнительно малозначимые нормативы деятельности (например, однородности условий продажи), и картели высшего

[80] Экономика предприятия [Текст]: учебник / Под ред. Ф.К. Беа. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 928 с.

порядка, когда предприятия связаны более важными нормативами совместной инвестиционно-строительной деятельности (синдикат).

Союз предприятий в ИСК представляет собой объединение предприятий в целях соблюдения общих интересов и выполнения общих задач.

В зависимости от интересов, которыми руководствуются предприятия инвестиционно-строительного комплекса Нижегородской области, по-разному организуются и ориентируются союзы предприятий, из которых можно выделить предпринимательские союзы, сети, палаты.

Предпринимательские союзы и сети относятся к так называемым «мягким» объединениям. Их называют также альянсами, партнёрствами, кластерами, сообществами, виртуальными корпорациями. Предприятия, входящие в группу, рассматриваются как субъекты хозяйственных связей и партнёры в системе взаимодействующих организаций. Их союз базируется на сочетании средств формального контроля конкретных отношений и неформального обмена услугами. Высокую эффективность демонстрируют предпринимательские союзы предприятий инвестиционно-строительного комплекса, объединенных в кластеры (группы, кусты) на территории региона, которые предоставляют им те или иные конкурентные преимущества (средства связи и телекоммуникации, обустроенные производственные площади и т.п.). Инвестиционно-строительная деятельность каждого участника союза встраивается в сеть, и складывающаяся при этом система взаимоотношений связывает и мобилизует их ресурсы в интересах развития сети.

В настоящее время, по мере совершенствования современных информационных систем в инвестиционно-строительном комплексе Нижегородской области, создаются так называемые виртуальные корпорации. Независимые компании (предприятия) входят в такую сеть на временной основе с целью пользования ресурсами и расширения рыночных возможностей. Технологический фундамент виртуальной корпорации составляют информационные сети, которые обеспечивают объединение и осуществляют гибкое партнёрство на «электронных» контактах.

Приведенные формы частичной интеграции находят всё большее распространение в инвестиционно-строительной деятельности Нижегородской области, в частности в ЗАО «Трест №4 Дзержинский», строительной компании «Нижегородстрой» и других. В то же время кардинальное решение задачи развития всего инвестиционно-строительного комплекса региона связано, на наш взгляд, с интеграцией предприятий под общим руководством.

В случае объединения предприятий инвестиционно-строительного комплекса под общим руководством говорят о полной интеграции. К основным формам здесь следует отнести концерн и сращивание. По нашему мнению, концерн является важнейшей формой объединения предприятий инвестиционно-строительного комплекса Нижегородской области. На Западе немногим более двух третей всех акционерных обществ состоят из членов концернов. Отдельные общества, входящие в концерн, несмотря на юридическую самостоятельность, в рамках концерна проводят единую хозяйственную политику, исходящую от руководства концерна, обеспечивая экономическое единство.

По направлению слияния различают горизонтальные, вертикальные и конгломератные концерны. По характеру взаимодействия предприятий, входящих в концерн, могут быть выделены следующие виды:

– концерн подчинения, когда несколько предприятий инвестиционно-строительного комплекса объединяются под общим руководством головного предприятия;

– координирующие концерны, когда под общим руководством находятся несколько юридически самостоятельных предприятий ИСК, каждое из которых независимо от других;

– концерн присоединения при полной экономической интеграции главенствующего и зависимых предприятий инвестиционно-строительного комплекса с сохранением юридической самостоятельности зависимого предприятия;

– ряд других видов концернов.

Сращивание или переплетение имеет место в том случае, если различные предприятия ИСК теряют не только свою экономическую, но и юридическую самостоятельность. Сращивание может происходить как посредством поглощения третьим предприятием, так и путём образования нового предприятия. К одной из форм слияния относятся финансово-промышленные группы (ФПГ). Создание финансово-промышленных групп осуществляется посредством объединения предприятий инвестиционно-строительного комплекса, связанных имущественными, финансовыми, производственно-технологическими и управленческими отношениями, обеспечивающими решение важнейших задач их развития. В Нижегородской области оно направлено на: 1) концентрацию инвестиционных ресурсов на приоритетных направлениях развития инвестиционно-строительного комплекса; 2) ускорение НТП; 3) повышение конкурентоспособности продукции предприятий ИСК; 4) развитие конкурентной экономической среды; 5) осуществление прогрессивных структурных изменений в ИСК региона; 6) формирование рациональных технологических и кооперационных связей.

Опыт показывает, что уже созданные и действующие в регионе ФПГ осуществляют крупные инвестиционные проекты, противодействуют спаду строительного производства, способствуют денежной стабилизации. Кроме того, они восполняют недостающие в период перестройки экономики региона механизмы межотраслевого перераспределения ресурсов и создают реальные условия для денежных, отвечающих требованиям качества, поставок и сбыта.

Объединение предприятий и организаций в группу усиливает и внешнеэкономические позиции на мировых рынках, где многие транснациональные компании чаще всего организованы как финансово-индустриально-торговые комплексы, обладающие мощным потенциалом. Указанная форма интеграции предприятий позволяет решать стратегические проблемы развития производства и повышения его эффективности на базе

акционерного соучредительства (раздела долей уставного фонда интегрированного образования).

К числу основных причин необходимости интеграции предприятий инвестиционно-строительного комплекса Нижегородского региона по области действия, которые в значительной степени определяют и форму интеграции, относят: организационные, экономические, технологические и социальные причины. Виды причин по области действия сгруппированы в таблице 2.4.

Таблица 2.4.

Виды причин интеграции в инвестиционно-строительном комплексе Нижегородской области

Область действия	Виды причин
Организационные	Кризис в отрасли Резкий скачок уровня конкуренции, обусловленный: – новыми конкурентами, – новой продукцией Новый организационно-экономический закон Появление новых организационных форм в бизнесе
Экономические	Общеэкономический кризис, внешние экономические санкции Скачок цен на продукцию, сырье, технологию, персонал
Технологические	Появление принципиально новых технологий и отсутствие собственных технических возможностей
Социальные	Изменение предпринимательского климата в стране, регионе

Основные экономические причины интеграции в инвестиционно-строительном комплексе Нижегородской области сводятся, как правило, к необходимости увеличения рентабельности, которая определяется объёмами продаж (выполненных работ) и величиной издержек. Минимизировать затраты можно и с помощью интеграции. Решающая роль при этом отводится так называемым трансакционным издержкам.

Под рыночной трансакцией понимают сделку, то есть перераспределение прав собственности. Всё это требует определенных затрат, на которые предприятие ИСК вынуждено идти, чтобы трансакция стала возможной. Затраты, связанные с осуществлением сделки, называют трансакционными.

Трансакционным издержкам посвящено большое количество публикаций, в том числе фундаментальное исследование О. Уильямсона[81], который справедливо отметил, что трансакция есть базовая единица анализа, и любую проблему, которую прямо или косвенно можно понимать как контрактную, полезно изучать с точки зрения минимизации трансакционных издержек. Раскрывая содержание трансакционных издержек, Р. Коуз[82] отметил: «Чтобы осуществить рыночную трансакцию, необходимо определить, с кем желательно заключить сделку, оповестить потенциальных партнеров об условиях сделки, провести предварительные переговоры, подготовить контракт, собрать сведения, чтобы убедиться, что условия контракта соблюдаются».

В полном объёме к трансакционным издержкам можно отнести:

– затраты на поиск новых партнёров, составление проекта контракта, проведение переговоров и обеспечение гарантий реализации соглашений;

– затраты, имеющие место при нарушении соответствия механизма сделок обстоятельствам их реализации;

– расходы на тяжбы, сопровождающие двухсторонние усилия по устранению сбоев в контрактных отношениях;

– организационные и эксплуатационные расходы, сопряженные с использованием структур управления предприятий ИСК, заключивших контракт, куда обращаются для улаживания конфликтов;

– затраты, связанные с точным выполнением контрактных обязательств.

По оценкам Д. Норта[83], доля трансакционных издержек в современной американской экономике доходит до 45 % ВВП, причем она имеет тенденцию к росту.

Ряд ученых-экономистов и практиков считают[84,85], что трансакционные издержки можно интерпретировать, как затраты на адаптацию предприятия к

---

[81] Williamson, O. The Economic Justitions of Capitalism / O. Williamson, – New York, Free Press, 1985.
[82] Коуз, Р. Фирма, рынок и право [Текст] / Р. Коуз. – М.: Дело, 2003. – 192 с.
[83] Wallis, J Measuring the Transaction Sector the American Economy, 1870–1970, Long Term Factors in American Economic Growth / J. Wallis, D. North. – Chicago University of Chicago Press, 1986.
[84] См. ссылку 75.

меняющимся рыночным условиям; и если на рынке, где оно функционирует, ничего не меняется, то трансакционные издержки равны нулю.

Для понимания сущности трансакционных издержек и выявления состава затрат, относящихся к ним, необходимо выделить основные этапы, сопровождающие рыночную трансакцию. После этого возможно более чёткое определение основных видов дополнительных издержек, относящихся к трансакционным в случае усложнения (упрощения) процесса перераспределения прав собственности, то есть сделки.

В таблице 2.5. сформулированы основные этапы, сопровождающие осуществление сделки предприятиями инвестиционно-строительного комплекса Нижегородской области, и издержки, возникающие на этих этапах.

Таблица 2.5.

Этапы трансакции и трансакционные издержки предприятий инвестиционно-строительного комплекса Нижегородской области

Наименование этапов трансакции (виды работ)	Перечень дополнительных затрат
Поиск и изучение партнёра: – поставщика, – потребителя	Маркетинговые исследования, реклама, командировочные расходы, оценка (аттестация) поставщиков, прочие расходы
Проведение переговоров	Представительские, командировочные, канцелярские расходы, телефонные, телеграфные расходы
Заключение контракта (договора)	Юридические услуги, канцелярские расходы, делопроизводство
Оплата контракта	Оформление счетов, платёжных документов
Обеспечение гарантий реализации соглашений и точного выполнения контракта	Контроль размещения заказа, прохождения счетов приёмки закупаемых строительных материалов, конструкций, отправляемой продукции
Тяжбы, вызванные нарушением обязательств, наличием сбоев, претензий	Издержки на дефекты; оформление (рассмотрение) рекламаций, претензий; юридические услуги, судебные издержки

Величина трансакционных издержек непосредственно связана со сложностью и динамикой внешней среды. Сложность выражается в количестве и разнообразии ее характеристик, а динамика − в изменчивости ее

[85] Юданов, А.Ю. Конкуренция: теория и практика [Текст]: учеб. пособие / А.Ю. Юданов. – М.: Гном-Пресс, 2008. – 375 с.

характеристик. Если сложность и динамику объединить в соответствующее связанное множество: «простой−сложный» и «статичный−динамичный», то можно выделить четыре типа внешней среды: 1) простая статичная среда; 2) простая динамичная среда; 3) сложная статичная среда; 4) сложная динамичная среда.

Автором проведена систематизация указанных типов внешней среды и разработана таблица, в которой приведены характеристики различных типов внешней среды и примерная величина трансакционных издержек, соответствующая определенному типу внешней среды, полученная в результате обобщения данных экспертной оценки по предприятиям и организациям инвестиционно-строительного комплекса Нижегородской области (табл. 2.6.).

Таблица 2.6.

Связь трансакционных издержек предприятий ИСК с типом внешней среды

№ п/п	Тип внешней среды	Характеристика внешней среды	Величина трансакционных издержек (доля в себестоимости, %)
1	Простая статичная внешняя среда	Незначительное число и однообразие внешних воздействий. Небольшое количество надежных поставщиков и потребителей при устоявшемся специализированном производстве	Незначительные до 1,5 %
2	Простая динамичная внешняя среда	Незначительное число и разнообразие внешних воздействий. Небольшое количество надежных поставщиков и потребителей при единичном и мелкосерийном производстве со сменяемой номенклатурой продукции	Невысокие до 5 %
3	Сложная статичная внешняя среда	Большое количество и разнообразие важнейших факторов, обладающих незначительной изменчивостью. Большое количество надежных поставщиков и потребителей при часто меняющейся номенклатуре продукции	Невысокие до 5 %
4	Сложная динамичная внешняя среда	Большое количество и разнообразие важнейших факторов, обладающих значительной изменчивостью. Большое количество надежных поставщиков и потребителей при многономенклатурном обновляемом производстве	Высокие до 15 %

Для оценки экономической целесообразности трансформации, в работе[86] предлагается классификация общих издержек предприятия при производстве и реализации продукции, работ и услуг с учётом трансакционных издержек. Аналогично тому, как затраты на производство делят на условно-постоянные, не зависящие от объёмов производства, и переменные, то есть варьирующие в зависимости от изменения объёмов производства, непроизводственные издержки предприятия (рыночные внешние издержки) также можно разделить на условно-постоянные относительно изменений рынка и переменные – трансакционные, отражающие затраты на адаптацию к изменениям рынка. Условно-постоянные внешние издержки соотносятся с устоявшимися внешними производственными связями, а трансакционные − с поиском и налаживанием новых рыночных связей.

За годы реформ на предприятиях инветиционно-строительного комплекса произошли значительные сдвиги в структуре трансакционных издержек. Следует отметить, что эти изменения возникли в результате нарушения кооперационных связей, координации деятельности предприятий и организаций инвестиционно-строительного комплекса и существенного снижения загрузки их производственных мощностей. Подтверждением данного тезиса может служить пример строительных предприятий Нижегородской области. На рисунке 2.18. приведена структура трансакционных издержек ЗАО «Трест № 4 Дзержинский» в 1990 и 2014 гг.

Представленные данные свидетельствуют, что по сравнению с 1990 годом на обследуемом предприятии наблюдается увеличение доли издержек на поиск и изучение новых партнёров − поставщиков и потребителей в структуре трансакционных издержек (с 8% в 1990 году до 21% в 2014 году).

Сопоставляя структуру издержек в ЗАО «Трест №4 Дзержинский» и других ведущих предприятиях инвестиционно-строительного комплекса региона, можно констатировать, что тенденции изменений в структуре издержек строительных предприятий в целом совпадают. Минимизация

[86] См. ссылку 75.

трансакционных издержек на предприятиях инвестиционно-строительного комплекса Нижегородской области возможна на основе формирования эффективных интегрированных структур.

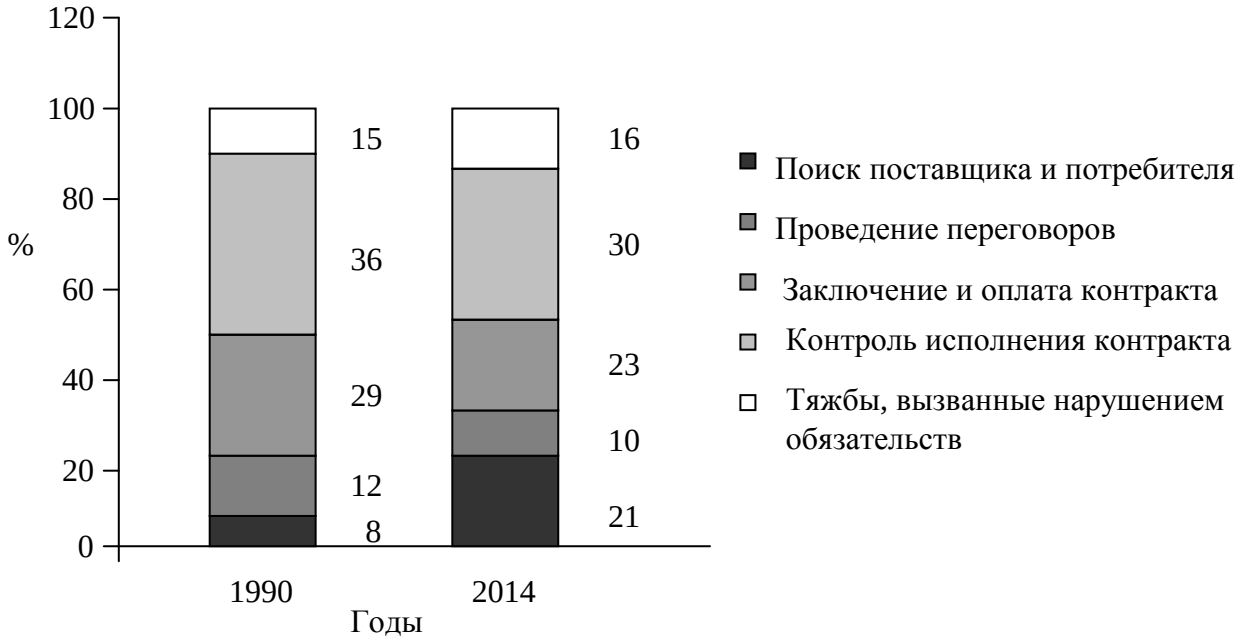


Рис. 2.18. Сопоставление структуры трансакционных издержек ЗАО «Трест №4 Дзержинский» в 1990 и 2014 гг.

С целью дальнейшей разработки указанного вопроса представим экономическую модель формирования трансакционных издержек в инвестиционно-строительном комплексе Нижегородской области, учитывающую основные составляющие трансакционных издержек на преодоление административных барьеров, реально существующих в деятельности строительных организаций в современных рыночных условиях хозяйствования.

Учитывая доступную информацию в статистических изданиях, экономических исследованиях, монографической литературе и опыт деятельности организаций региона, функционирующих в инвестиционно-строительной сфере, предложенная к рассмотрению модель имеет следующий вид:

$$ТИ = \sum_i \sum_к \alpha_к ИНС_{ki} + \sum_i ДЕКЛ_i + \sum_i ДР_i + \sum_i НЕД_i +$$
$$+ \sum_i \sum_s \eta_s ЗЕМ_{si} + \varepsilon * РЕГИС_i + \sum_i \sum_r \chi_r АКТ_{ri} + \upsilon * СМК_i + \mu * СРО_i + \quad (5)$$
$$\sum_i СД_i + \varphi 1 * \log (ЗАНЯТ_i) + \varphi 2 * \log (ВОЗР_i) + \varphi 3 * I_{ГОДРЕГИС} + \varphi 4 * I_в$$

где $ТИ$ – трансакционные издержки, строительных организаций в регионе, направленные на преодоление административных барьеров;

i – количество строительных организаций в Нижегородской области;

$ИНС_{ki}$ – издержки, связанные с количеством проверок в i-ой организации, проведенных разными инспектирующими органами k;

$ДЕКЛ_i$ – издержки по получению деклараций соответствий i-ой организацией;

$ДР_i$ – издержки i-ой организации инвестиционно-строительного комплекса региона при получении свидетельств о допуске к работам по строительству, реконструкции и капитальному ремонту;

$НЕД_i$ – издержки i-ой организации инвестиционно-строительного комплекса Нижегородской области в анализируемом году, связанные с оформлением прав на недвижимость;

$ЗЕМ_{si}$ – издержки по процедурам (обращениям), которые организация инвестиционно-строительного комплекса проходит при согласовании на земельный участок, выигранный по конкурсу, s – количество инстанций, задействованных в согласовании;

$РЕГИС_i$ – индикаторная переменная, показывающая, проходила ли i-ая организация инвестиционно-строительного комплекса процедуру регистрации, перерегистрации или внесения изменений в учредительные документы;

$АКТ_{ri}$ – издержки по процедурам по получению акта ввода на объекты строительства i-ой организацией инвестиционно-строительного комплекса в различных r органах власти;

$СМК_i$ – индикаторная переменная, показывающая, проходила ли *i*-ая организация инвестиционно-строительного комплекса региона процедуру сертификации СМК;

$СРО_i$ – индикаторная переменная, показывающая, вступила ли *i*-ая организация инвестиционно-строительного комплекса Нижегородской области в саморегулируемую организацию (СРО);

$СД_i$ – судебные издержки *i*-ой организации инвестиционно-строительного комплекса по защите прав собственности и других имущественных прав;

$ЗАНЯТ_i$ – количество сотрудников, занятых в *i*-ой организации инвестиционно-строительного комплекса региона;

$ВОЗР_i$ – возраст *i*-ой организации инвестиционно-строительного комплекса Нижегородской области;

$I_{РЕГИС}$ – индикаторная переменная года регистрации *i*-ой организации инвестиционно-строительного комплекса Нижегородской области. $I_{РЕГИС}$=1, если организация была зарегистрирована в анализируемом году, $I_{РЕГИС}$= 0, в противном случае;

$I_в$ – индикаторная переменная связи с властью. $I_в$=1, если *i*-ая организация инвестиционно-строительного комплекса связана с органами власти (т.е. последние являются заказчиками предприятия), $I_в$= 0 в противном случае.

Таким образом, ликвидация трансакционных издержек для обособленных дезинтегрированных строительных организаций возможна только на основе формирования эффективных интегрированных структур в инвестиционно-строительном комплексе Нижегородской области.

2.3. Управление формированием и развитием интегрированных структур в инвестиционно-строительном комплексе

Целью этого параграфа является разработка и обоснование методических рекомендаций по управлению формированием и развитием интегрированных структур в инвестиционно-строительном комплексе для принятия научно обоснованных решений об интеграции предприятий на практике.

Рассмотрим вначале вопросы, связанные с формированием вертикально интегрированных структур в ИСК.

Вертикальная интеграция – стратегия достаточно рискованная, капиталоёмкая, сложная и практически необратимая[87].

Как уже отмечалось ранее, под вертикальной интеграцией будем понимать способ координировать различные составляющие отраслевой цепочки, при таких условиях, когда между предприятиями экономически не выгодна двусторонняя торговля. Это в полной мере можно отнести к предприятиям-производителям строительных материалов (предприятиям стройиндустрии), учитывая их технологическую зависимость и постоянство кооперационных связей. Высокая частота трансакций (сделок), специфичность основных фондов вынуждают технологически взаимосвязанных партнёров (покупателей и продавцов) систематически обсуждать условия нескончаемого количества сделок. Безусловно, что в таких условиях происходит рост трансакционных издержек, то есть издержек, связанных с заключением сделки, и существует риск злоупотребления партнёрами рыночной властью. Отсюда выглядит логично, что для снижения потенциальных рисков и трансакционных издержек, повышения эффективности функционирования было бы целесообразно, чтобы все процессы осуществляло одно строительное предприятие.

В таблице 2.7. показаны типы потенциальных рисков, издержек и координационные проблемы, которые нуждаются в учёте при принятии

[87] Rumelt, R.P. Structure and Economic Performance / R.P. Rumelt. – Harvard University Press, 1974

управленческих решений об интеграции предприятий. Сложность учёта этих критериев заключается в том, что они зачастую противоречат друг другу. Например, очевидно, что вертикальная интеграция снижает трансакционные издержки и определённые риски, однако она требует крупных первоначальных инвестиций и, кроме того, эффективность ее координации в большинстве случаев вызывает сомнения в силу её нечёткости и непрозрачности.

Таблица 2.7.

Критерии принятия управленческих решений об интеграции предприятия инвестиционно-строительного комплекса

Первоначальные (стартовые) инвестиции	Трансакционные риски	Трансакционные издержки	Эффективность координации
Капиталовложения, в частности, в оборудование, процесс реорганизации, например, на основе поглощения	Высокая вероятность необоснованных изменений в ценовой политике	Сбор и обработка информации о потенциальной сделке	Продолжительность цикла, объём материальных запасов
Формирование новых организационных структур и систем управления	Возможные ограничения, санкции, блокирование доступа к источникам ресурсного снабжения или рынкам сбыта	Юридические вопросы, связанные с заключением сделки	Оптимальная загрузка мощностей
Подготовка, обучение, переобучение, повышение квалификации персонала	Вероятность вытеснения с рынка сбыта в результате технических изменений или появления новых изделий	Издержки, связанные со снабжением и сбытом готового строительного продукта	Максимальная эффективность снабжения и сбыта
Качество принятого решения			

В современной литературе описаны четыре обоснованные причины для проведения вертикальной интеграции [88]:

[88] Горохов, Б.А. Резервы развития рыночного потенциала организаций с позиций управленческой науки. Проблемы теории и практики управления [Текст] / Б.А. Горохов // Международный журнал. – 1999. – С. 13–18.

– достаточно ненадежный и рискованный рынок, то есть наблюдается «провал» или «несостоятельность» вертикального рынка;

– предприятия, функционирующие в смежных звеньях технологически-увязанной производственной цепи, обладают значительно больше рыночной власть, чем основные предприятия, производящие строительный продукт;

– интеграция поможет обеспечить предприятие ИСК рыночной властью, в результате оно сможет проводить ценовую дискриминацию в разных сегментах рынка и устанавливать высокие входные барьеры в строительную отрасль;

– в случае, когда рынок ещё окончательно не сформирован, или находится в упадке, и, следовательно, предприятия покидают смежные производственные звенья, предприятию инвестиционно-строительного комплекса в целях его развития экономически целесообразно вертикально «интегрироваться вперед».

Следует отметить, что указанные причины не равнозначны. Самой важной из них является несостоятельность вертикального рынка.

Вертикальный рынок признают несостоятельным, если совершать трансакции на нем слишком рискованно, а составлять и заключать контракты, обеспечивающие страховку от этих рисков и контроль их исполнения практически невозможно или слишком дорого. Несостоятельный вертикальный рынок характеризуется тремя признаками:

– высокая частота трансакций;

– ограниченное количество покупателей и продавцов;

– высокая специфичность, капиталоёмкость и долговечность активов.

Кроме того, существует ряд проблем, оказывающих влияние на рынок, в частности, на несостоятельном вертикальном рынке наблюдается неопределенность, оппортунизм и ограниченная рациональность. Ни одна из этих характеристик в отдельности не свидетельствует о несостоятельности вертикального рынка, однако в совокупности они сигнализируют о такой опасности.

Как уже было отмечено, несостоятельность или провал вертикального рынка является главным аргументом в пользу вертикальной интеграции. Однако предприятия могут интегрироваться по причине более выгодных рыночных позиций у смежников. Допустим, что в одном из звеньев отраслевой цепочки больше рыночной власти, а значит и сверхприбыли, тогда участники (игроки) рынка будут стремиться уйти из слабого звена в сильное. Кроме того, проникнуть в это звено захотят не только участники из отраслевой цепи, но и извне.

Отрасль производства промышленного бетона в России известна жесткой конкуренцией, из-за низких входных барьеров на рынок и цикличного спроса на однородную и типовую продукцию. У участников рынка низкие доходы, они нередко ведут ценовые войны.

Добыча песка и гравия для производителей бетона, наоборот, очень прибыльный бизнес. Количество карьеров в каждом регионе России ограниченно, а высокие издержки по транспортировке песка и гравия из других регионов ставят высокие барьеры для входа на этот рынок новых участников. Защищая совместные интересы, незначительное число участников рынка устанавливает цены существенно выше тех, которые могли бы сложиться в конкурентной рыночной среде, получая в результате солидные сверхприбыли[89]. При производстве бетона основная доля в структуре издержек приходится на дорогое сырьё, поэтому отечественные предприятия-производители бетона стараются «интегрироваться назад» в карьерный бизнес, в основном за счёт таких форм как слияние и поглощение.

Нередки случаи, когда предприятия инвестиционно-строительного комплекса идут на чрезмерную (полную) интеграцию. Объяснить этот процесс помогут две причины: первая, интеграционные решения часто принимаются исходя из сомнительных оснований; вторая, упускаются из виду квазиинтеграционные стратегии, которые на практике могут оказаться гораздо

[89] Williamson, O.E. Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications / O.E. Williamson. – New York, Free Press, 1975.

привлекательнее полной интеграции в плане экономической выгоды и затрат. Рассмотрим более детально эти причины.

1. Сомнительные основания. Целесообразность решения о вертикальном интегрировании должна быть экономически обоснована. Стремление обеспечить выход на рынок, снизить цикличность, стать ближе к потребителю конечной продукции, войти в сегменты с большей добавленной стоимостью не являются достаточно обоснованными. Тезис о том, что снижение цикличности или изменчивости доходов является веской причиной для вертикальной интеграции, способствующей диверсификации корпоративного портфеля и выгодной для акционеров предприятия, неправомерен по двум причинам.

Первая причина кроется в том, что доходы в смежных звеньях отраслевой цепочки подвержены влиянию одинаковых факторов, в частности фактору изменения спроса на конечный продукт, и положительно скоррелированы. Поэтому их объединение в одном портфеле существенно не скажется на уровне риска.

Вторая причина заключается в том, что сглаживание цикличности корпоративных прибылей в случае отрицательной корреляции доходов не так важна для акционеров, поскольку они могут снизить несистемный риск, диверсифицировав собственные инвестиционные портфели. В «сухом остатке» получается, что вертикальная интеграция выгодна менеджменту предприятия, а не его акционерам.

Традиционно принято считать, что если у предприятия имеются собственные источники снабжения и каналы сбыта, оно застраховано от рисков связанных с временным дисбалансом спроса и предложения на товарных рынках, вероятности вытеснения с рынка или ценового сговора.

По нашему мнению, если угроза вытеснения с рынка свидетельствует о его несостоятельности или о структурной рыночной власти поставщиков либо потребителей, вертикальная интеграция необходима. И наоборот, если рынок устойчиво функционирует, владеть источниками снабжения или каналами сбыта экономически нецелесообразно. Предприятие, интегрирующееся на

таком рынке, может принимать неверные управленческие решения относительно уровня производства и загрузки производственных мощностей.

Ряд экономистов, которые придерживаются набившего оскомину стереотипа: «надо быть ближе к потребителю», высказывают мнение, что предприятия должны стремиться в звенья отраслевой цепочки с большей добавленной стоимостью [90,91].

Возможно, положительная корреляция между прибыльностью звена отраслевой цепочки и абсолютной величиной его добавленной стоимости и близостью к потребителю существует, однако, как нам представляется, эта корреляция незначительна и нестабильна. Интеграция на базе этих предпосылок разрушает акционерную стоимость предприятия.

На наш взгляд, именно излишек, а не добавленная стоимость или близость к потребителю, позволяет получать реально высокие прибыли. Излишек будем трактовать как доход, полученный предприятием инвестиционно-строительного комплекса после покрытия всех издержек по ведению строительного бизнеса. Добавленная стоимость определяется как сумма всех издержек и надбавок минус стоимость всех материалов и компонентов, приобретаемых в смежном звене отраслевой цепочки. Размер излишка и добавленной стоимости может оказаться пропорциональным только в результате случайного стечения обстоятельств. При этом излишек, как правило, создаётся на ближайших к потребителю стадиях, именно там, по утверждению экономистов и практиков, открывается прямой доступ к доходам потребителей[92,93].

Таким образом, для предприятий инвестиционно-строительного комплекса потенциальных участников интеграционного процесса предлагается следующая рекомендация: интегрироваться в звенья отраслевой цепочки, где можно получить максимальный излишек, независимо от величины абсолютной

---

[90] Corey, E.R. The Development of Markets for New Materials / E.R. Corey. – Cambrige, MA, Harvard University Press, 1956.
[91] Intermediate Microeconomics / Hal R. Varian. – University of Michigan, 1990, 600 p.
[92] См. ссылку 86.
[93] См. ссылку 88.

добавленной стоимости или близости к потребителю. При этом звенья со стабильно высоким излишком необходимо защищать входными барьерами.

Покажем наглядно создание излишка на примере отраслевой цепи цементной и бетонной индустрии инвестиционно-строительного комплекса (рис. 2.19.). В каждом отдельном взятом звене добавленная стоимость не пропорциональна излишку. Звено с наибольшей добавленной стоимостью – транспортировка, не приносит большого излишка, напротив, сектор с наименьшей добавленной стоимостью – производство зольношлаковой пыли, создаёт существенный излишек. Вдобавок, излишек в ближайшем к потребителю секторе не сконцентрирован, а если и образуется, то на первичных стадиях. Объём излишка значительно варьируется в зависимости от звена отраслевой цепочки и определяется для каждого конкретного случая отдельно.

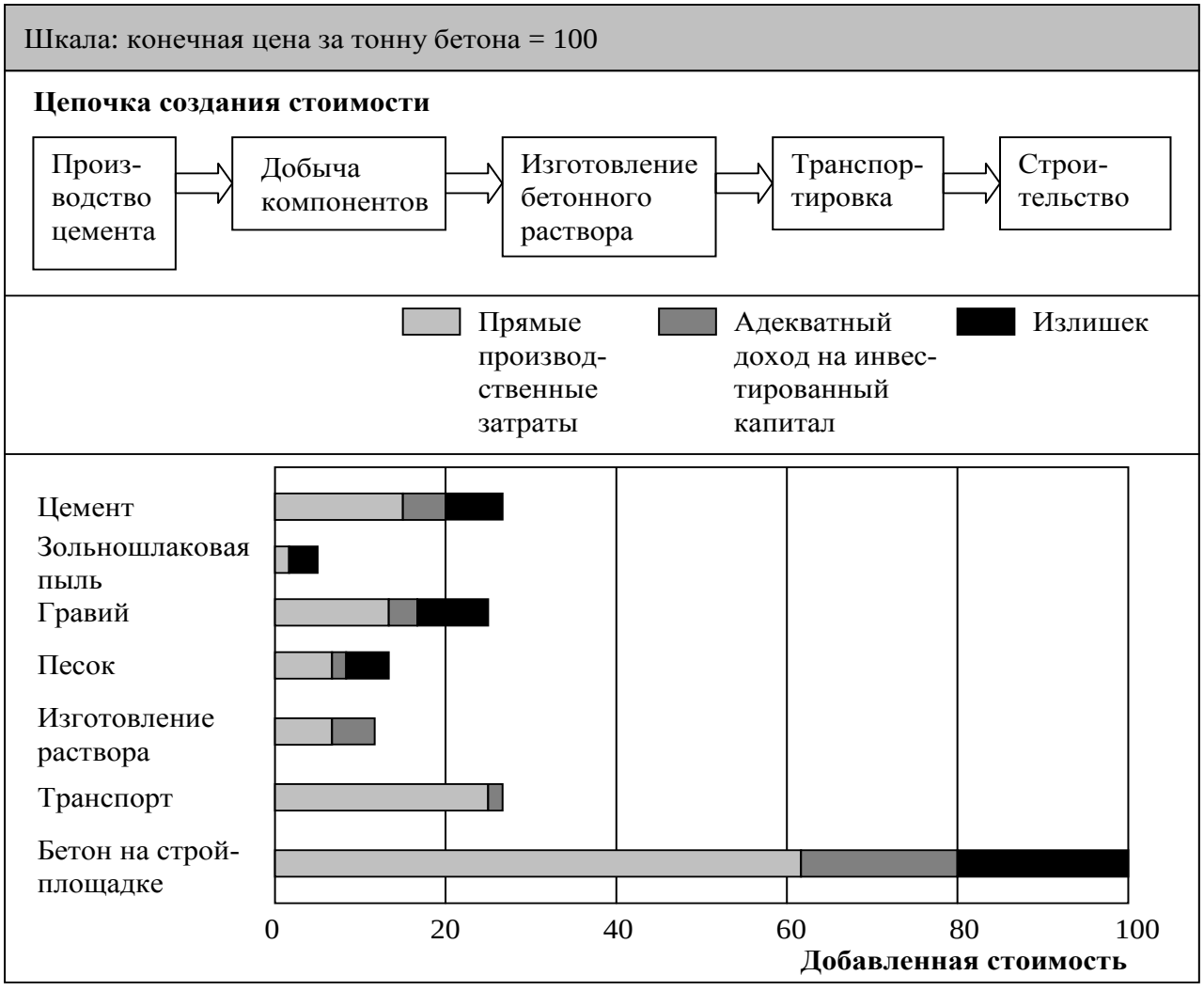


Рис. 2.19. Добавленная стоимость и излишек в цементной и бетонной индустрии инвестиционно-строительного комплекса

2. Квазиинтеграционные стратегии. Как уже отмечалось, в ряде случаев руководство предприятия стремится к чрезмерной интеграции, не беря в расчёт достаточно большое количество альтернативных квазиинтеграционных решений. Среди главных отметим: совместные предприятия, долгосрочные контракты, лицензии на право использования технологий, стратегические альянсы, франчайзинг и владение активами. Эти инструменты требуют гораздо меньших вложений (инвестиций) и, в то же время, оставляют предприятиям гораздо больше хозяйственной самостоятельности, по сравнению с вертикальной интеграцией. Кроме того, они обеспечивают надежную защиту от поставщиков и потребителей с большей рыночной властью и от несостоятельности вертикального рынка.

В частности, стратегические альянсы и совместные предприятия позволяют предприятиям обмениваться информацией, товарами и услугами по отдельным позициям, поддерживать формальные деловые отношения, сохраняя статус независимых хозяйствующих субъектов, не опасаясь преследования антимонопольных органов. Эффект от такого взаимодействия и экономическая выгода будут максимизированы, а конфликт интересов сведён к минимуму.

При использовании такой квазиинтеграционной стратегии, как владение активами, владелец отдаёт в управление внешним подрядчикам ключевые активы в смежных звеньях отраслевой цепочки, при этом, оставляет за собой право собственности на них.

Франчайзинговые соглашения обеспечивают предприятию контроль над дистрибуцией, не затрачивая на это большие финансовые и управленческие ресурсы, что было бы неизбежно в условиях полной интеграции. Франчайзер не испытывает стремления владеть материальными активами, поскольку они не являются долгосрочными или специфическими, но остается единоличным собственником нематериальных активов, в частности, торговой марки.

В случае купли-продажи инновационных технологий необходимо использовать в качестве альтернативы вертикальной интеграции лицензионные

соглашения. Не надо забывать, что рынки технологий и НИОКР в значительной степени подвержены риску провала. Это связано тем, что изобретателям и рационализаторам достаточно трудно защищать свои авторские права. При этом, отдельные виды изобретений имеют ценность только совместно со специальными дополнительными активами, например опытными специалистами по маркетингу. В этом случае лицензионное соглашение является отличным решением проблемы.

В результате проведенного анализа представим блок-схему процесса вертикальной интеграции предприятий инвестиционно-строительного комплекса (рис. 2.20.). Для обеспечения реализации этого процесса на практике предлагается пошаговая методика анализа вертикальной интеграции (рис. 2.21.).

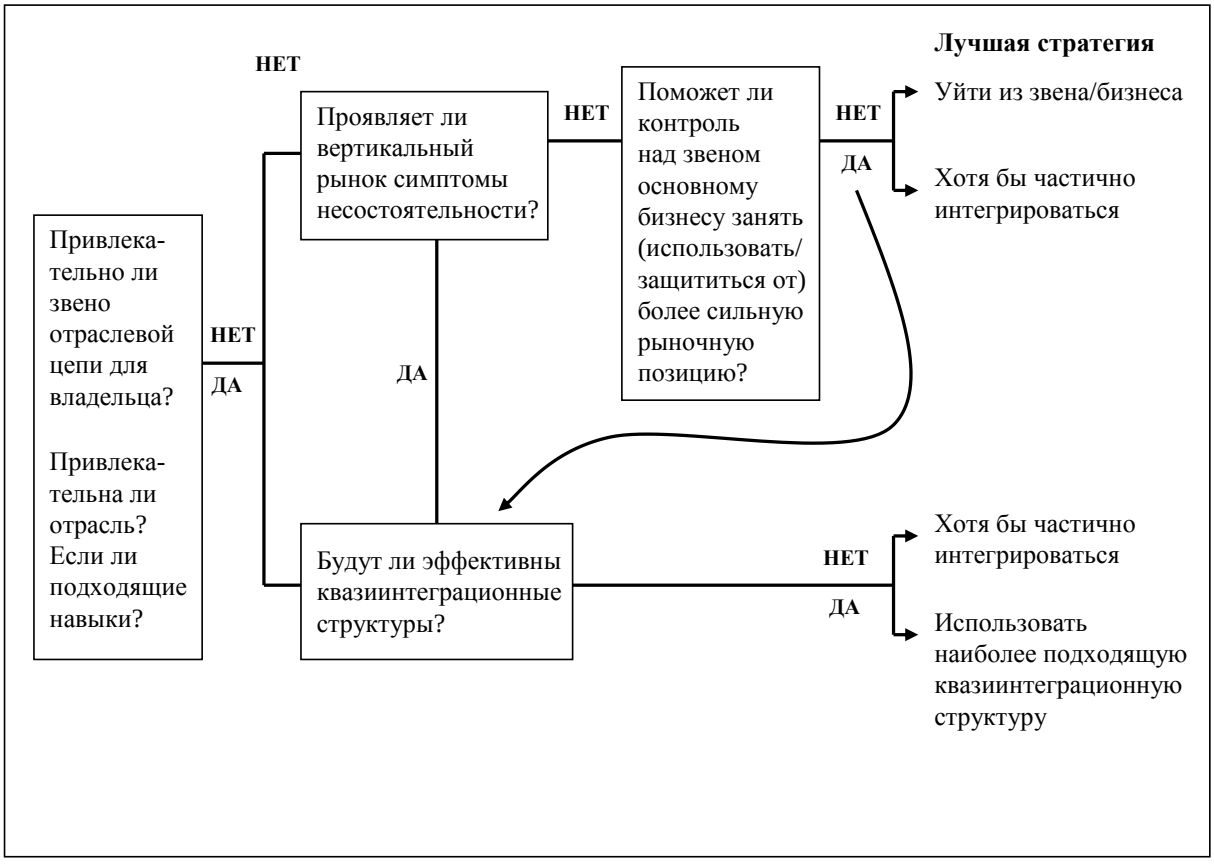
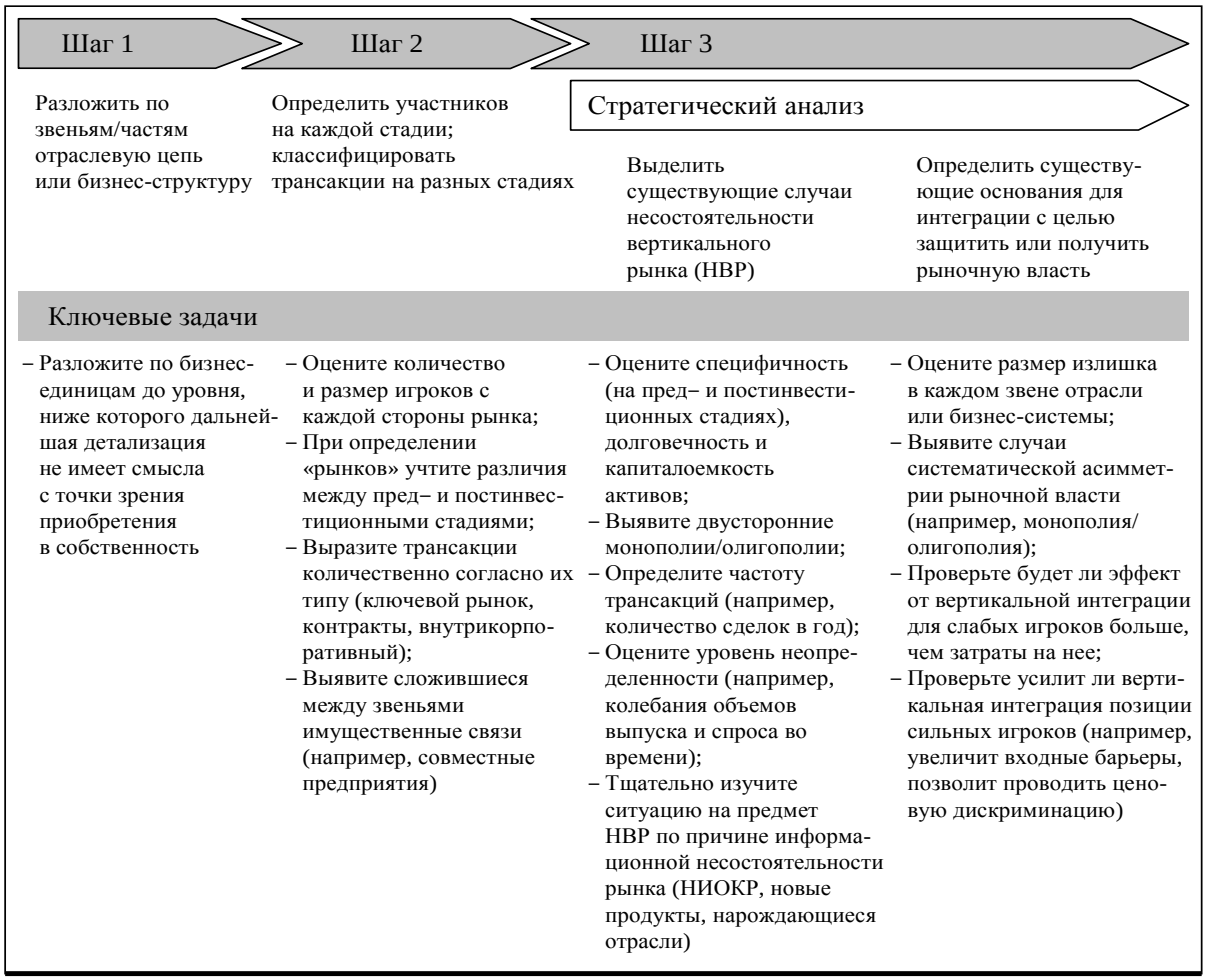


Рис. 2.20. Блок-схема процесса вертикальной интеграции

Поясним отдельные содержательные моменты указанного процесса:

1. Перед принятием стратегического решения по вопросу возможной интеграции и её уровня (частичная или полная), предприятиям инвестиционно-

строительного комплекса следует тщательно проанализировать и провести количественную оценку всего многообразия факторов на основе многокритериального подхода. Как правило, предприятию необходимы точные расчёты издержек по переключению, в том случае если обстоятельства вынудят его заменить поставщика, по договору с которым вложены инвестиции в специфичные активы, а также величину трансакционных издержек, неизбежных в случае поиска новых партнёров по бизнесу.



Инвестиции (например, в оборудование, поглощение)	Сбор и обработка Информации	Вероятность необоснованных ценовых изменений	Объем производства и запасов
Разработка структур/ систем	Юридическая Поддержка	Блокирование доступа к источникам снабжения или рынкам сбыта	Загрузка мощностей
Обучение персонала	Снабжение и сбыт	Вытеснение с рынка (технические изменения, новые изделия)	Эффективность снабжения и сбыта
			Качество

Рис. 2.21. Пошаговая методика реализации вертикальной интеграции в инвестиционно-строительном комплексе

2. В подавляющем большинстве случаев в ходе анализа преимуществ и недостатков вертикальной интеграции крайне важно оценить поведение малых групп поставщиков и потребителей. Такая действенная методика, как анализ спроса и предложения, позволяет оценить весь спектр возможных действий, но её нельзя использовать для детерминированного прогноза поведения. Чтобы спрогнозировать действия конкурентов и выбрать оптимальную стратегию необходимо использовать динамическое моделирование и конкурентные игры.

3. Следует констатировать, что процесс принятия решения об интеграции в инвестиционно-строительном комплексе предполагает серьёзную и тщательную аналитическую работу, которая является весьма трудоёмкой и занимает много времени. Первичный, самый общий экспресс-анализ предполагаемых шагов позволяет выявить ключевые проблемы, выработать

рабочие гипотезы и осуществить сбор материала для последующего более глубокого анализа.

Управление интеграционными процессами в инвестиционно-строительной сфере представляет собой сложный комплекс взаимосвязанных мероприятий, включающих в себя четыре основных этапа: принятие решения о подготовке к интеграции; подготовка к интеграции; проведение интеграции; интеграционные мероприятия.

На первом этапе стратегические службы предприятия инвестиционно-строительного комплекса осуществляют маркетинг и анализ внешней и внутренней сред предприятия ИСК с целью выявления угроз со стороны конкурентов или сигналов к сотрудничеству от потенциальных партнёров.

При анализе внешней среды изучаются внешние угрозы, к которым, прежде всего, относят:

– резкий скачок уровня конкуренции, обусловленный новой продукцией и новыми конкурентами;

– скачок цен на сырье, технологию, персонал (рабочую силу);

– появление принципиально новой технологии производства строительных материалов или строительных работ;

– новый организационно-экономический закон в отрасли и др.

Анализ внутренней среды сводится, в первую очередь, к выявлению внутренних тенденций, к которым относятся:

– изменение стратегии предприятия инвестиционно-строительного комплекса;

– изменение структуры собственности;

– значительные убытки;

– смена системы базовых технологических процессов и изменение профиля предприятия;

– смена управленческой команды.

Состав работ по проведению интеграции в инвестиционно-строительном комплексе Нижегородской области (ИСК НО) можно представить в виде блок-схемы, показанной на рис. 2.22.

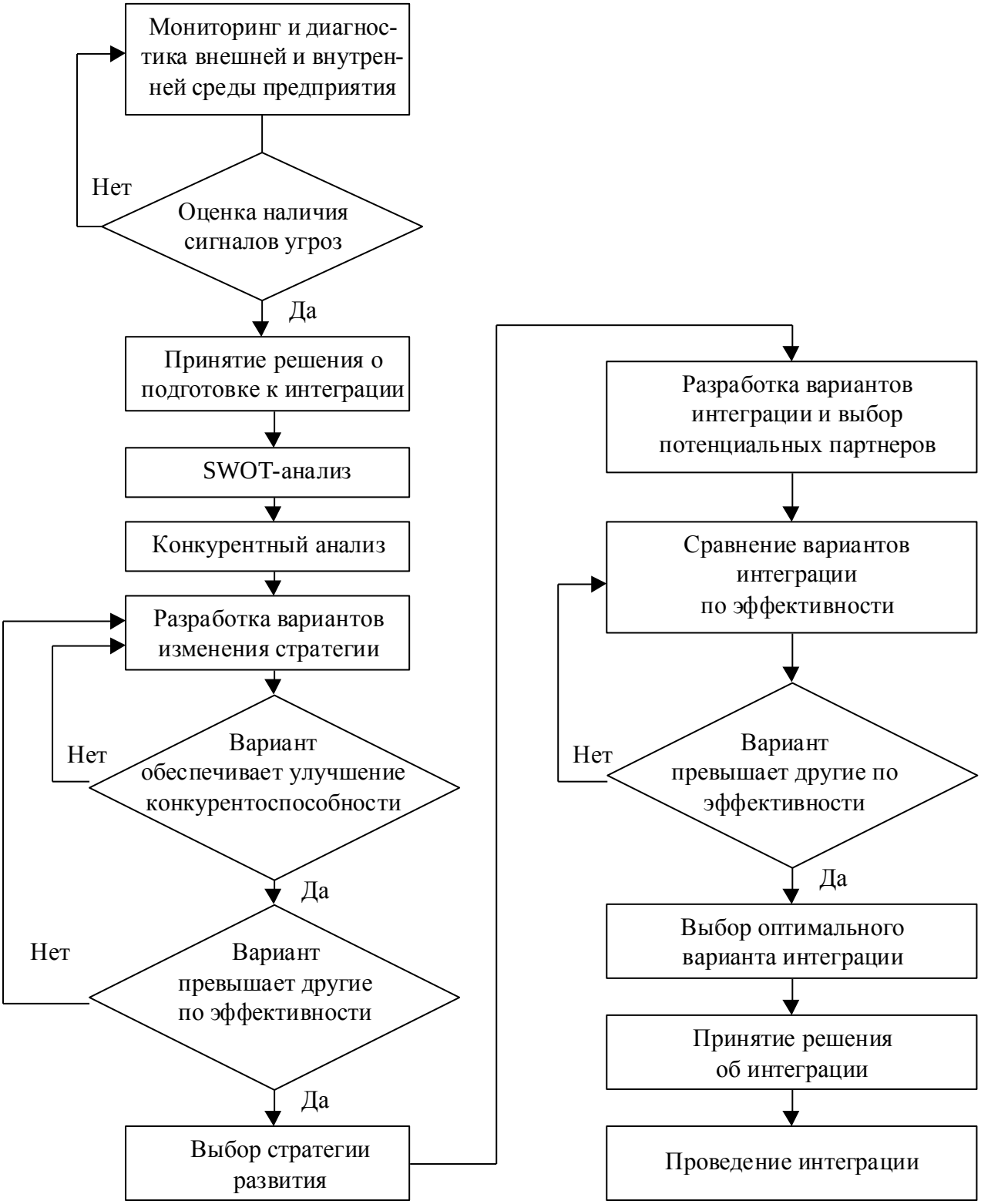


Рис. 2.22. Блок-схема процесса интеграции предприятий инвестиционно-строительного комплекса Нижегородской области

В интеграционное объединение должны входить предприятия инвестиционно-строительного комплекса, имеющие возможно большее число хозяйственных связей друг с другом. Для оценки потенциальных участников объединённой группы предлагается использовать следующие показатели:

1. Доля сделок, заключенных с *i*-м предприятием ИСК НО в общем числе сделок – К1:

$$К1i = a/A*100\ \%, \quad (6)$$

где *a* – число сделок, заключенных с *i*-м предприятием ИСК НО;

A – общее число сделок, заключенных предприятием ИСК НО.

2. Доля суммы сделок, заключенных с *i*-м предприятием ИСК НО в общей сумме сделок – К2:

$$К2i = b/B*100\ \%, \quad (7)$$

где *b* – сумма сделок, заключенных с *i*-м предприятием ИСК НО;

B – общая сумма сделок, заключенных предприятием ИСК НО.

3. Доля взаимозачетов, проведенных с *i*-м предприятием ИСК НО – К3:

$$К3i = c/C*100\ \%, \quad (8)$$

где *c* – число взаимозачетов, проведенных с *i*-м предприятием ИСК НО;

C – общее число взаимозачетов, проведенных предприятием ИСК НО.

4. Доля суммы взаимозачетов, проведенных с *i*-м предприятием ИСК НО – К4:

$$К4i = d/D*100\ \%, \quad (9)$$

где *d* – сумма взаимозачетов, проведенных с *i*-м предприятием ИСК НО;

D – общая сумма взаимозачетов, проведенных предприятием ИСК НО.

5. Доля сделок с прямым перечислением денежных средств, заключенных с *i*-м предприятием ИСК НО – К5:

$$К5i = e/E*100\ \%, \quad (10)$$

где *e* – число сделок с прямым перечислением денежных средств, заключенных с *i*-м предприятием ИСК НО;

E – общее число сделок с прямым перечислением денежных средств.

6. Доля суммы сделок с прямым перечислением денежных средств, заключенных с *i*-м предприятием ИСК НО – К6:

$К6i = f/F*100\ \%,$ (11)

где f – сумма сделок с прямым перечислением денежных средств, заключенных с i-м предприятием ИСК НО;

F – общая сумма сделок с прямым перечислением денежных средств.

На основании значений полученных критериев строится таблица, номера столбцов которой соответствуют порядковому номеру предприятия ИСК НО. В общем виде эта таблица может иметь следующий вид:

№ критерия	К1	К2	К3	К4	К5	К6
№ предприятия						
Предприятие № 1	К11	К21	К31	К41	К51	К61
Предприятие № *i*	К1 *i*	К2 *i*	К3 *i*	К4 *i*	К5 *i*	К6 *i*
Предприятие № *n*	К1 *n*	К2 *n*	К3 *n*	К4 *n*	К5 *n*	К6 *n*

На основании отбора предприятий определяются аналогичные критерии и для них. Итогом являются матрицы, отражающие хозяйственные связи в интеграционном объединении. Эти матрицы, например, для пяти участников, будут иметь вид:

	П12	П13	П14	П15
П21		П23	П24	П25
П31	П32		П34	П35
П41	П42	П43		П45
П51	П52	П53	П54	

П – показатель (К1, К2, К3, К4, К5).

Первое число в номере показателя соответствует номеру исследуемого предприятия ИСК НО. Второе число в номере показателя соответствует номеру предприятия, которое взаимодействует с исследуемым.

Учитывая трудности оценки интеграционных процессов в инвестиционно-строительном комплексе, связанные с влиянием фактора времени, формой интеграции, оценкой синергетического эффекта интеграционных процессов, комплексным характером эффекта интеграции, необходимостью учёта совместимости корпоративных культур и др., предлагаем формализацию интеграционных процессов в формате инвестиционного проекта. Это не только предполагает возможность использования инструментария теории управления проектом, но и предопределяет структуру и состав инвестиционной составляющей его реализации.

Применительно к поставленным целям и задачам диссертационного исследования крайне важна оценка финансовых выгод как инициатора интеграционного процесса, так и «пассивных» субъектов хозяйственной деятельности. В ряде случаев покупка готового строительного бизнеса рассматривается как один из наиболее лёгких и быстрых способов достижения цели интеграции. Именно этим объясняются инвестиции, связанные с покупкой готового строительного бизнеса, которые согласно расчётам не приносят быстрой финансовой отдачи предприятию-инициатору интеграционного процесса в инвестиционно-строительном комплексе. В результате слияния, которое в широком смысле понимается, как переход предприятия ИСК под единый финансовый контроль объединённой структуры, наблюдается эффект роста масштаба инвестиционно-строительной деятельности интегрированного предприятия, который определяется как рост активов и капитализации предприятия.

В этом случае можно наблюдать проявление синергетического эффекта. Под эффектом синергизма будем понимать разницу между стоимостью объединённого (интегрированного) строительного бизнеса и простой суммой обособленных предприятий инвестиционно-строительного комплекса.

Для расчёта оптимальной цены приобретения нового строительного бизнеса с целью развития интеграционных процессов в инвестиционно-строительном комплексе сравним два принципиально разных варианта интеграции. Первый вариант состоит в интеграции за счет мобилизации внутренних ресурсов предприятий, второй заключается в интеграции за счет слияния активов предприятий инвестиционно-строительного комплекса (рис. 2.23.).

Опираясь на специфические особенности интеграционных процессов в инвестиционно-строительном комплексе, а также на результаты анализа возможностей применения методов оценки эффективности интеграционных процессов в инвестиционно-строительном комплексе, предложим алгоритм финансового анализа и оценки участников интеграционных процессов в инвестиционно-строительном комплексе (рис. 2.24).

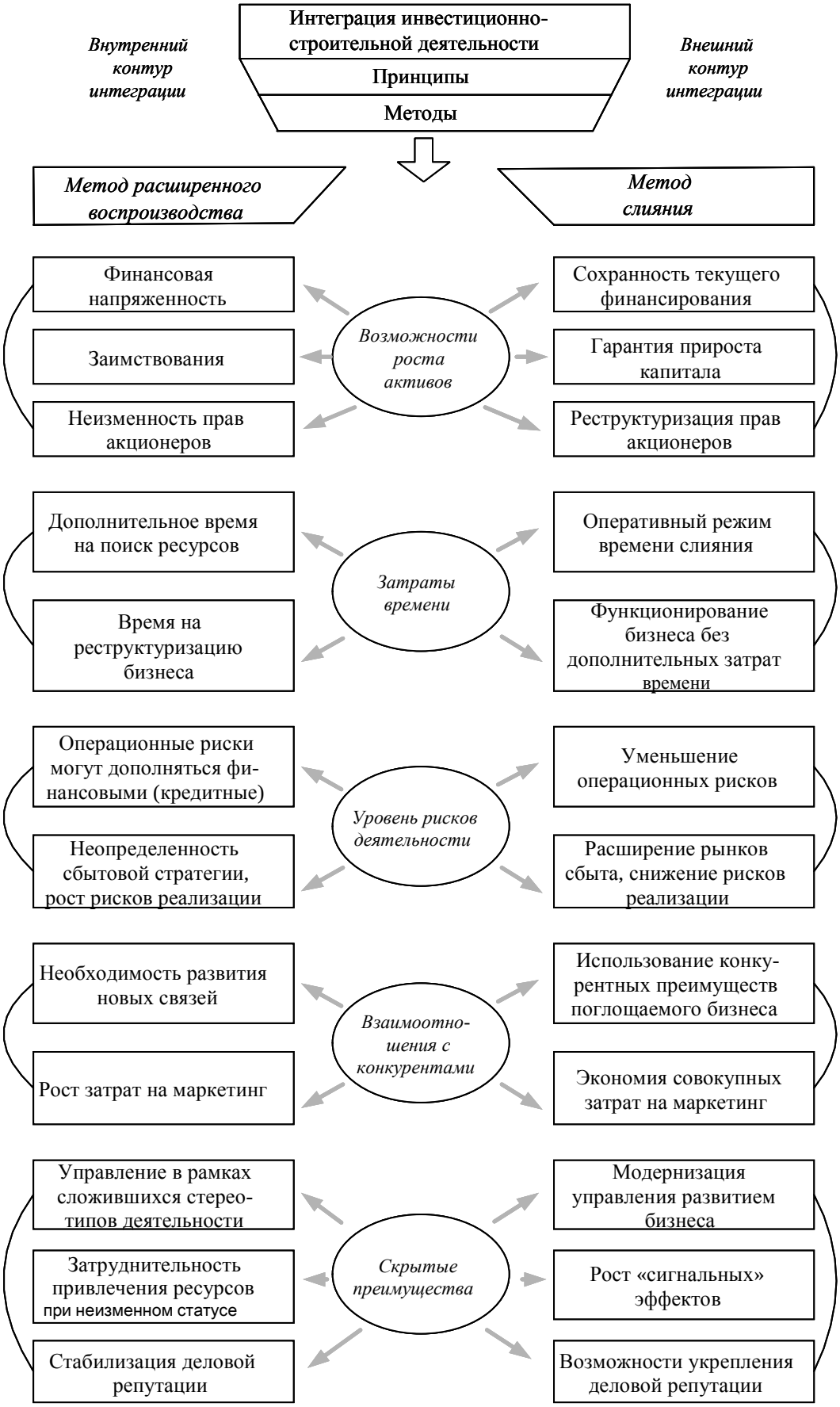


Рис. 2.23. Сравнительная характеристика методов интеграции инвестиционно-строительной деятельности

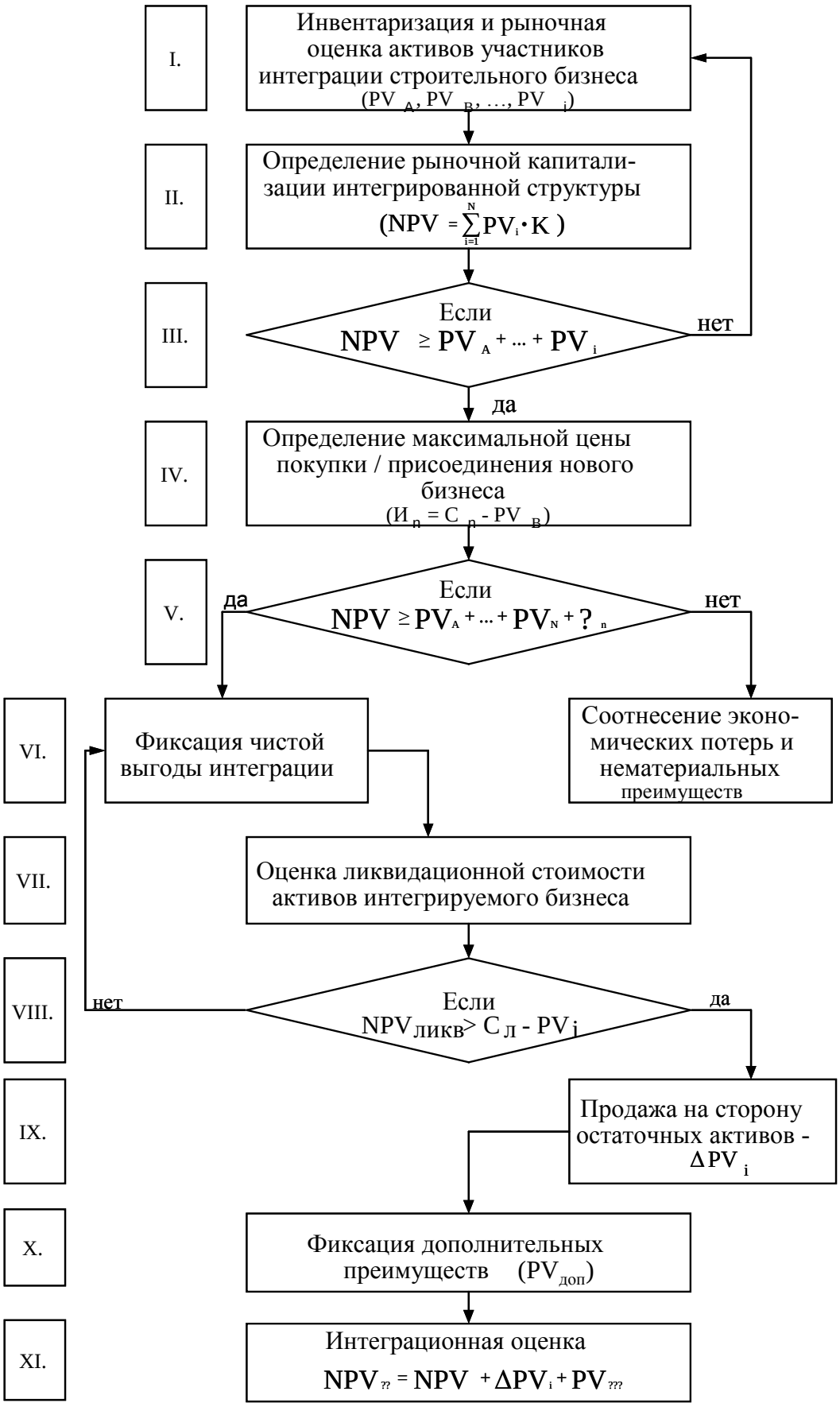


Рис. 2.24. Алгоритм финансового анализа и оценки участников интеграционных процессов в инвестиционно-строительном комплексе

Последовательная реализация этапов указанного алгоритма позволяет определить и сравнить финансово-экономические выгоды (результаты) и затраты ресурсов на всех этапах интеграционного процесса, и в конечном итоге произвести расчет интегральной оценки эффективности интеграционных процессов в инвестиционно-строительном комплексе.

В результате проведенных в главе 2 исследований можно сформулировать следующие выводы:

1. Проведена диагностика функционирования инвестиционно-строительного комплекса на основании статистических данных по основным макроэкономическим показателям: объему введенного в действие жилищного фонда и зданий нежилого назначения, степени износа основных фондов предприятий ИСК, темпам роста производительности труда и заработной платы, динамике индекса цен на жилье, динамике индекса предпринимательской уверенности в строительстве и др.

2. Систематизированы виды интеграционных стратегий развития предприятий инвестиционно-строительного комплекса на основе внутреннего и внешнего роста.

3. Выявлены особенности развития интеграционных процессов в инвестиционно-строительном комплексе Нижегородской области, главная из которых заключается в стремлении предприятий к объединению под единым руководством в форме холдингового концерна.

4. Выявлена тенденция роста количества сделок по слиянию и поглощению в результате полной интеграции предприятий инвестиционно-строительного комплекса, тенденция увеличения числа предприятий включенных в формы частичной интеграции: консорциумы, картели, союзы предприятий.

5. Установлены пути эффективного снижения трансакционных издержек в условиях развития интеграционных процессов в инвестиционно-строительном комплексе региона.

6. Определен алгоритм формирования интегрированных структур в инвестиционно-строительном комплексе, базирующийся на уточненных критериях оценки потенциальных участников процесса интеграции, определяемых рассчитываемыми показателями.

Глава 3. МОДЕЛИ И МЕХАНИЗМЫ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ИНТЕГРАЦИОННЫМИ ПРОЦЕССАМИ В ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНОМ КОМПЛЕКСЕ

3.1. Моделирование системы управления интеграционными процессами в инвестиционно-строительном комплексе

С целью реализации принципов всестороннего охвата этапов управления интеграционными процессами в инвестиционно-строительном комплексе используем системный подход.

Комплексный подход направлен на изучение взаимосвязей внутри системы и является конкретизацией системного подхода. Комплексный системный подход, при этом, позволяет охватить все основные направления управленческой деятельности в сфере управления интеграционными процессами.

Таким образом, в дальнейшем будем употреблять термин «системный подход к управлению интеграционными процессами», направленный на создание системы управления интеграционными процессами – совокупности положений, методов и средств, направленных на организацию, координацию и реализацию работ по формированию интегрированных структур в инвестиционно-строительном комплексе, повышению эффективности строительного производства и конкурентоспособности отдельных предприятий, входящих в объединённую группу.

Исходным понятием системного подхода является система, которая формулируется[94] как упорядоченная совокупность элементов, между которыми существуют определенные связи и которая стремится к достижению определённых целей. Система имеет иерархическую структуру, каждый элемент которой имеет собственные цели и в то же время является средством для достижения целей более высоких уровней.

---

[94] Экономическая энциклопедия [Текст] / Гл. ред. Л.И. Абалкин. – М.: Институт экономики. – 1999. – 1054 с.

Системный подход, как правило, применяется к анализу сложных структур, обладающих следующими характерными свойствами[95]:

– сложность (масштабность), открытый характер взаимодействия с внешней средой;

– наличие общих целей системы;

– наличие частных целей подсистем, входящих в систему;

– иерархия целей;

– наличие общих критериев эффективности системы;

– наличие частных критериев эффективности подсистем;

– наличие определенной свободы действий подсистем и наличие неопределённости во взаимодействии как подсистем, так и системы в целом;

– комплексность, динамичность, способность к саморегуляции.

Применительно к интегрированной структуре в инвестиционно-строительном комплексе эти свойства раскрываются следующим образом.

1. Сложность (масштабность), открытый характер взаимодействия с внешней средой. Объектом исследования является интегрированная структура ИСК – сложная открытая социально-техническая система. Предметом выступают закономерности и характерные особенности управления интеграционными процессами в каждой подсистеме и в целом в рамках объединённой структуры – как в системе. При рассмотрении интегрированной структуры как сложной открытой системы отдельные предприятия объединённой группы выступают в качестве подсистем, а само интегрированное объединение может рассматриваться как элемент (подсистема) более высокого уровня, например инвестиционно-строительного комплекса (региона, страны). Цели и вытекающие из них задачи реализуются в результате производственных, управленческих и иных процессов деятельности строительных предприятий интегрированных структур (объединений). Сущность интегрированного объединения как системы определяет его

[95] Кучин, Б.Л. Управление развитием экономических систем: технический прогресс, устойчивость [Текст] / Б.Л. Кучин, Е.В. Якушева. – М.: Экономика, 2011. – 157 с.

структура, то есть устойчивый порядок взаимоотношений элементов внутри системы.

Интегрированная структура – открытая система, которая тесно взаимодействует с внешней средой на основе реализации коммерческих, правовых и других связей с ней.

2. Наличие общих целей системы; наличие частных целей подсистем, входящих в систему. Характерной особенностью системного подхода является определение компромиссного решения между частными интересами подсистем и реализацией общих интересов системы – интегрированной структуры в ИСК.

В общем случае система может быть описана множеством целей: Ц*i*.

Ц = {Ц*i*}, *i* = 1, 2, 3,…, *n*.

Важнейшими группами целей выступают материальные, стоимостные и социальные. При анализе подсистем сложных систем необходимо учитывать общие цели системы.

Набор целей (*к*) подсистем можно описать как: Ц*к* = Ц*кi*,

где *i* = 1, 2, 3,…, *m*.

Между целями подсистем – отдельных предприятий интегрированной структуры – постоянно возникают противоречия, вдобавок, возможны противоречия между целями подсистем и системы в целом.

3. Динамичность, комплексность, способность к саморегуляции. Интегрированная структура в инвестиционно-строительном комплексе динамична, то есть способна переходить из одного качественного состояния в другое, оставаясь при этом системой, способной адаптироваться к внешним и внутренним изменениям. Комплексность интегрированной структуры как системы определяется многообразием её целей и задач, а также возможностью осуществления различных по характеру взаимосвязанных процессов, на исследование которых и направлен уже упомянутый комплексный подход.

4. Иерархия целей. Принцип иерархии является одним из основополагающих принципов системного подхода. Можно с уверенностью утверждать, что любая иерархия состоит из вертикально соподчиненных

подсистем. В случае с анализом интегрированной структуры в инвестиционно-строительном комплексе как системы уровнями анализа могут быть: уровни предприятия, производства, отдела, управления и так далее. Взаимодействие подсистем может осуществляться между близкими и удалёнными уровнями по вертикали и по горизонтали. Цели высшего уровня, начиная с главных целей интегрированной структуры, имеют приоритет перед целями подсистем более низкого уровня. Приоритет целей при выработке различных решений подразумевает возможность вмешательства управляющего органа в иерархических системах.

5. Наличие определенной свободы действий подсистем и наличие неопределённости во взаимодействии подсистем и системы в целом. Сама интегрированная структура в ИСК как подсистема ограничена в свободе действий соответствующим законодательством, государственным влиянием (воздействием), давлением целевых групп с различными интересами, в частности, экологических организаций и т.д. Подсистемы интегрированной структуры в инвестиционно-строительном комплексе в свою очередь находятся под воздействием неопределённости своих взаимоотношений с управляющим центром из-за возможности реформирования, реорганизации структуры и прочее.

6. Наличие общих критериев эффективности системы, наличие частных критериев эффективности подсистем. Общие критерии эффективности системы определяются степенью реализации целей и задач собственниками и другими группами влияния, в том числе государством, кредиторами, потребителями и поставщиками, персоналом и руководителями, соответственно частные критерии эффективности подсистем определяются степенью реализации целей и задач, поставленных головной системой.

На основе методологии системного подхода предложим следующие основные принципы построения системы управления интеграционными процессами в инвестиционно-строительном комплексе (СУИПИСК). СУИПИСК должна:

1) увязывать между собой, координировать и контролировать научные, технические, экономические, организационные мероприятия, позволяющие систематически проводить работу по развитию интеграционных процессов на предприятиях инвестиционно-строительного комплекса;

2) являться неотъемлемой частью системы управления отдельных предприятий и интегрированной структуры в целом;

3) быть комплексной, то есть охватывать весь жизненный цикл продукции, выпускаемой предприятиями инвестиционно-строительного комплекса;

4) предусматривать, организовывать и стимулировать участие персонала предприятий в процессе интеграции;

5) опираться в целом на материальное, моральное и экономическое стимулирование, повышение качества и эффективности строительного производства;

6) иметь единые стандарты предприятий интегрированных структур – как организационно-методическую, так и правовую основу (разработка и внедрение СУИПИСК осуществляется в три этапа: подготовка к разработке системы, разработка и внедрение системы, функционирование системы).

Предлагаемые принципы построения системы управления интеграционными процессами в инвестиционно-строительном комплексе в основном корреспондируются с принятыми в экономической науке и апробированными на практике принципами. Безусловно, они могут быть изменены, уточнены и дополнены в зависимости от конкретных условий развития инвестиционно-строительного комплекса, типа и характера осуществляемых преобразований.

Наряду с этим, параллельно с поиском путей развития интеграционных процессов на отдельных строительных предприятиях и организациях, совершенствованием региональной системы управления, также необходимо осуществлять реформирование организационно-экономических моделей

управления инвестиционно-строительным комплексом на уровне государства (федеральный уровень).

Анализируя существующее состояние системы государственного регулирования в инвестиционно-строительном комплексе, необходимо отметить, что указанная система в полной мере не сформирована, функционирует на данный момент слабо и неэффективно, требует совершенствования. В серьёзной доработке нуждается государственная система финансового оздоровления и банкротства, требующая введения необходимых изменений в государственные нормативно-законодательные документы, регламентирующие эту область.

Система государственного регулирования развития инвестиционно-строительного комплекса должна решать следующие основные задачи:

– обеспечить нормативную и законодательную базу для эффективного развития интеграционных процессов в инвестиционно-строительном комплексе;

– обеспечить условия эффективного функционирования интегрированных предприятий инвестиционно-строительного комплекса на внутреннем и международном рынках и способных к устойчивому развитию;

– обеспечить условия для эффективного развития сырьевой базы инвестиционно-строительного комплекса;

– создать благоприятные условия для развития рынка строительной продукции, расширить систему госзаказов;

– обеспечить эффективный поиск резервов снижения интеграционных издержек на предприятиях инвестиционно-строительного комплекса.

В конечном итоге, решение этих задач должно обеспечить опережающее развитие строительной отрасли как одной из прогрессивных отраслей хозяйства России.

Задача управления интеграционными процессами должна решаться в рамках единой стратегии путём реализации комплекса взаимосвязанных мероприятий на всех уровнях социально-экономических систем. Особенности

её решения на различных уровнях, в том числе микроуровне (уровень предприятия, интегрированной структуры); мезоуровне (региональный уровень) и макроуровне (государственный уровень) показаны на рис. 3.1.

Рис. 3.1. Система управления интеграционными процессами, ее уровни и содержание

Сформулируем и проанализируем принципиальные особенности управления интеграционными процессами в инвестиционно-строительном комплексе на основе системного, комплексного, воспроизводственного, динамического и проектного подходов.

Априори, базируясь на содержании теоретических основ управления, особенности управления интеграционными процессами в инвестиционно-строительном комплексе являются отражением взаимодействия следующих элементов: объекта управления, субъекта управления, совокупности методов и организационных форм управления. Для определения и практического учёта указанных особенностей проведём проекционный анализ основных механизмов и элементов управления интеграционными процессами в инвестиционно-строительном комплексе. Управление интеграционными процессами по объединению предприятий ИСК в территориальной и отраслевой проекциях фиксируется на объединении строительных предприятий, которые рассредоточены или объединены в территориальном плане и специализируются на возведении однотипных объектов. Управление интеграционными процессами в инвестиционно-строительном комплексе в функциональной и фазовой проекциях включает определённую совокупность предметных областей интеграции с большим количеством интегрируемых отношений, которые складываются в ходе реализации определённой фазы жизненного цикла строительной продукции или функции управления.

Обобщая методические основы управления интеграционными процессами в инвестиционно-строительном комплексе подчеркнём, что столь сложный объект управления, с точки зрения менеджмента, нуждается в проектном подходе. Для этого в проектном формате разработаем многоуровневую проекционно-целевую модель управления интеграционными процессами в инвестиционно-строительном комплексе (рис. 3.2.).

Исследование теоретических, методических и практических подходов к управлению интеграционными процессами в инвестиционно-строительном комплексе, проведенное в главах 1 и 2, позволяет в соответствии с уровнями разработанной модели сформулировать основные особенности управления интеграционными процессами в инвестиционно-строительном комплексе:

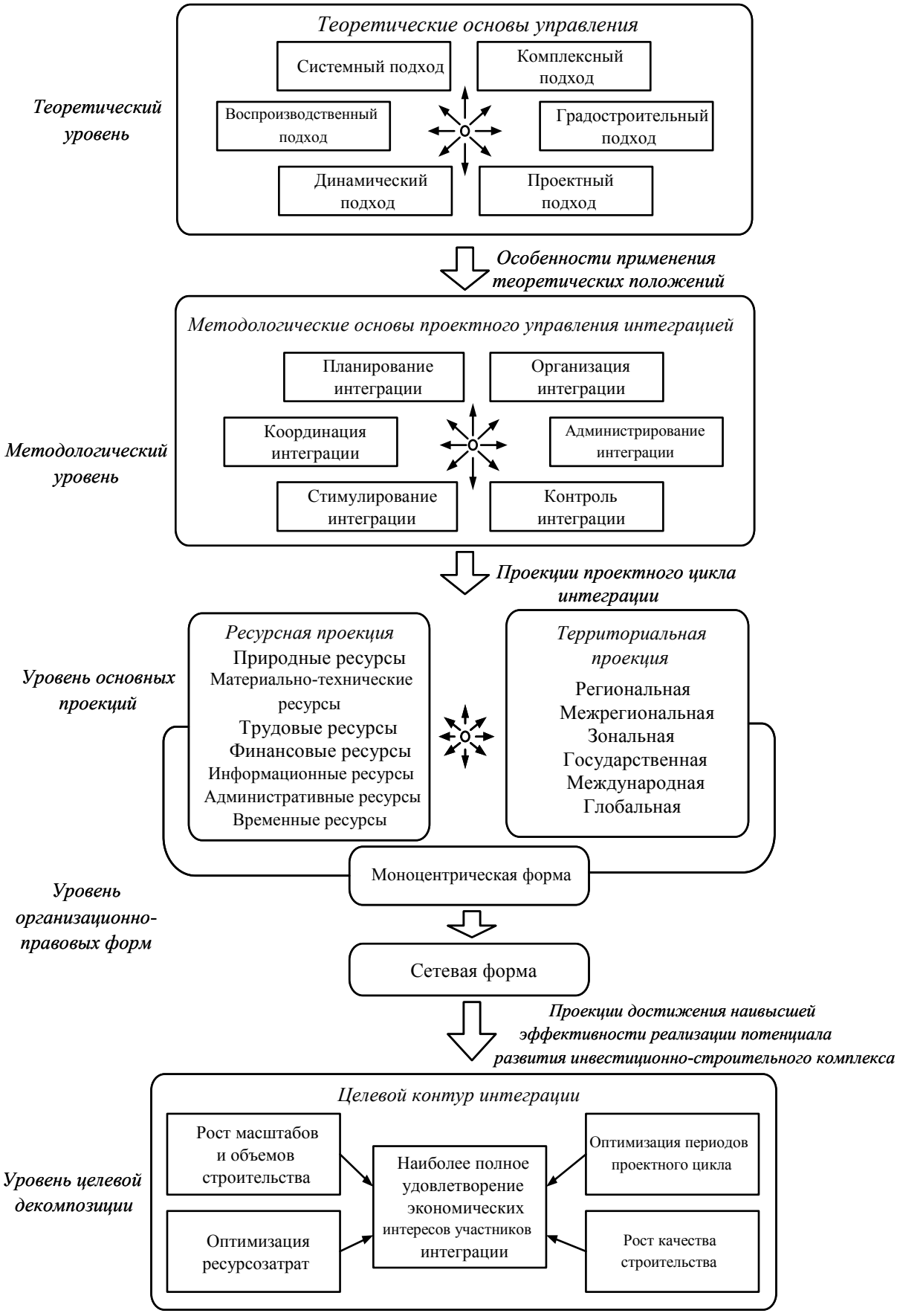


Рис. 3.2. Многоуровневая проекционно-целевая модель управления интеграционными процессами в инвестиционно-строительном комплексе

1) управление нелинейными интеграционными процессами в инвестиционно-строительном комплексе, развернутыми во времени и локализованными в пространстве возможно на основе анализа и синтеза системного, комплексного, проектного, процессного, динамического и градостроительного подходов[96];

2) интеграционные процессы в инвестиционно-строительном комплексе характеризуются множественностью основных проекций, которые необходимо анализировать в постадийном режиме реализации проектного цикла интеграционного процесса;

3) основной вектор изменений интеграционных процессов в инвестиционно-строительном комплексе имеет динамический характер и направлен на расширение практического использования сетевых форматов в интеграционных структурах ИСК;

4) согласование экономических интересов всех участников интеграционного процесса в инвестиционно-строительном комплексе должно базироваться на оптимизации периодов проектного цикла.

С целью дальнейшего развития методического базиса интеграционных процессов в инвестиционно-строительном комплексе сформулируем основные принципы управления указанными процессами. Среди них следует выделить: экономическую целесообразность, адаптивность, единство интересов, конкурентоспособность, преемственность развития, а также принцип интегрированности на мегауровне (уровне мировой экономической системы) и принцип безопасности развития, смысл которого заключается в применении превентивных мероприятий по парированию (нейтрализации) возможных угроз. В отличие от понятия адаптивности, речь идет не о приспособлении, а об устранении вызовов (угроз), не совместимых с нормальным функционированием интегрированной структуры в инвестиционно-строительном комплексе.

---

[96] Воронин, В.А. Методология управления интеграционными процессами инвестиционно-строительной деятельности в условиях модернизации национальной экономики [Текст]: Автореф. дис. … докт. экон. наук: 08.00.05 / В.А. Воронин. – Москва, 2011. – 45 с.

Подытоживая вышеизложенные положения, далее предложим модель системы управления интеграционными процессами в инвестиционно-строительном комплексе (рис. 3.3.).

Модель системы управления интеграционными процессами в инвестиционно-строительном комплексе имеет чёткую структуру, включающую в себя следующие элементы: факторы внешней среды, управляющую подсистему, управляемую подсистему, механизмы управления и результаты. Управление интеграционными процессами происходит под воздействием целого ряда факторов внешней среды, в том числе, экономико-политических, нормативно-правовых, социально-демографических, институциональной инфраструктуры и других. Подробно эти факторы рассмотрены в главе 2, поэтому охарактеризуем их очень кратко.

Экономико-правовые факторы, обусловлены инновационной политикой государства. В условиях углубления интеграции отечественной экономики в систему мирового хозяйства неизбежно усиливается внимание со стороны руководства предприятий к проблеме формирования интегрированных структур и эффективного управления ими в различных отраслях экономики, в том числе, в строительстве.

На управление интеграционными процессами предприятий инвестиционно-строительного комплекса оказывают воздействие *нормативно-правовые факторы,* которые отражают необходимые направления формирования интеграционных образований на основании утвержденных Правительством РФ стратегий инновационного развития страны, федеральных целевых программ, федеральных законов, концепций, распоряжений и др.

Влияние *социально-демографических факторов* на систему управления интеграционными процессами также достаточно существенно. В экономике знаний основные подходы к управлению должны осуществляться через оптимизацию численности персонала, обучение, переобучение, повышение квалификации и формирование соответствующих компетенций у персонала.

Институциональная инфраструктура воздействует на систему управления через реализацию комплекса мероприятий по интеграции науки, бизнеса и образования.

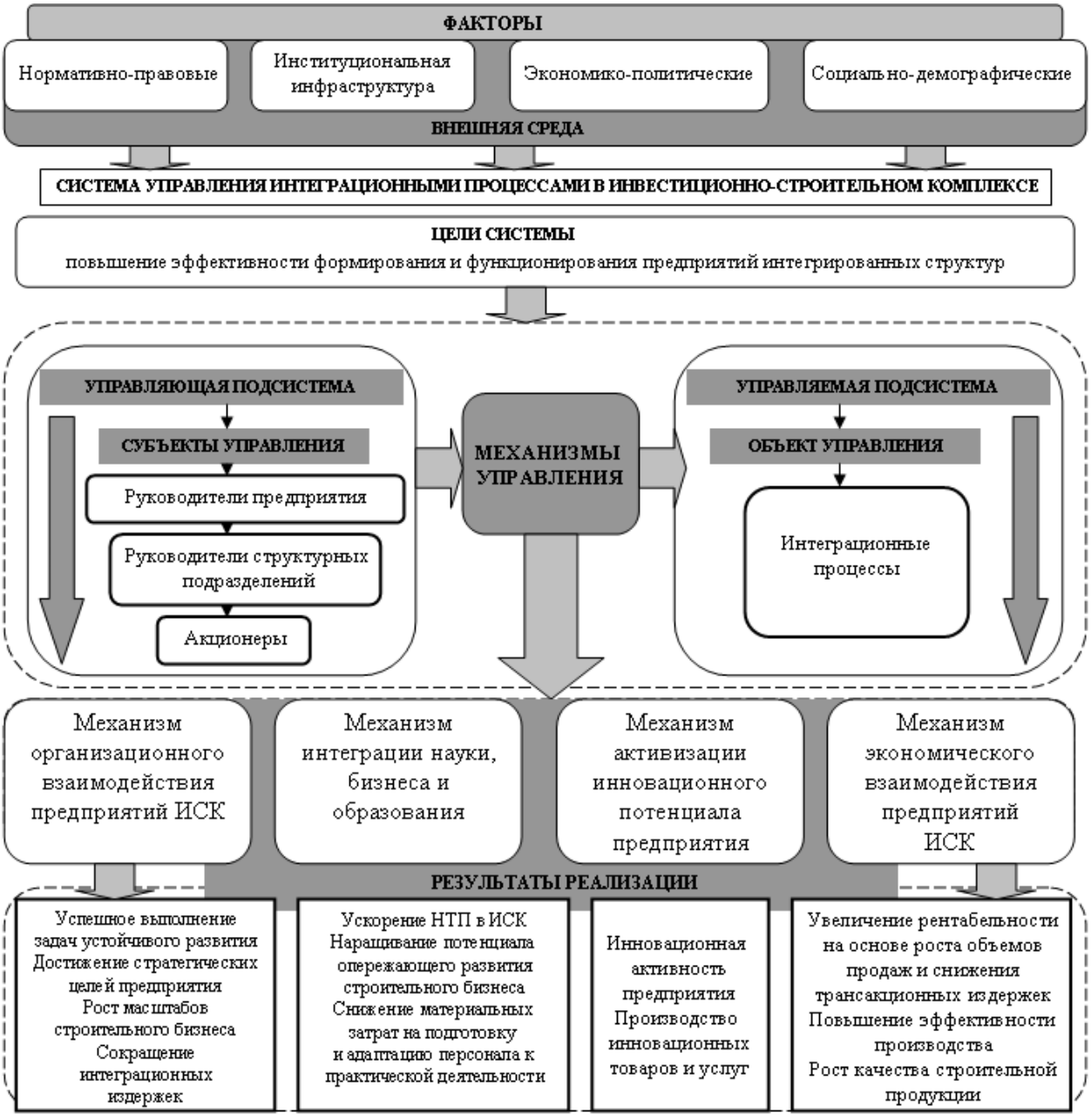


Рис. 3.3. Модель системы управления интеграционными процессами в инвестиционно-строительном комплексе

Управляющая подсистема (субъекты управления) принимает управленческие решения, направленные на обеспечение развития

интеграционных процессов на предприятиях инвестиционно-строительного комплекса, формирование их инновационного потенциала. Субъектами системы управления интеграционными процессами являются должностные лица, осуществляющие функции управления на различных уровнях: генеральный директор, совет директоров, акционеры предприятия, руководители структурных подразделений и другие.

В качестве управляемой подсистемы (объекта управления) выступают интеграционные процессы на предприятиях инвестиционно-строительного комплекса. Принципы, положенные в основу построения системы управления, методы и механизмы способствуют эффективному управлению. Предложенные методы управления оказывают существенное влияние на развитие интеграционных процессов на предприятиях, активизации их инновационного потенциала. Разработанные инструменты позволяют принимать гибкие и своевременные решения в области управления интеграционными процессами. Принципы, методы и инструменты управления раскрыты в параграфах 2.3. и 3.1. диссертационного исследования.

Подсистемы управления, взаимодействуя между собой, ориентированы на требования, предъявляемые к процессам интеграции, обеспечивающим устойчивое социально-экономическое и инновационное развитие предприятий инвестиционно-строительного комплекса.

Целью системы управления интеграционными процессами предприятий является реализация конкретных мероприятий, направленных на повышение эффективности формирования и функционирования интегрированных структур в инвестиционно-строительном комплексе.

Оценка эффективности системы управления интегрированной структурой в инвестиционно-строительном комплексе базируется на оценке соответствия значений предлагаемых критериев нормативным, которые рассчитываются на основе предлагаемых экономико-математических моделей.

В разработанных методических рекомендациях регламентируются методы расчета коэффициентов, характеризующих эффективность управления.

Рассчитываемые коэффициенты непосредственно отражают состояние управления элементом интегрированного строительного производства в инвестиционно-строительном комплексе и определяются на основе информации, содержащейся в стандартной документации строительного производства.

Оценка эффективности всей системы управления интегрированным строительным производством в инвестиционно-строительном комплексе производится по числовому значению интегрального коэффициента, рассчитываемого в пределах установленных границ.

Отдельные элементы системы управления оцениваются по числовым значениям локальных коэффициентов, также имеющим соответствующие границы. Мероприятия по доведению расчетных локальных коэффициентов до граничного значения позволят обеспечить рост эффективности обследуемого элемента интегрированного строительного производства в инвестиционно-строительном комплексе. Они должны основываться на результатах анализа показателей, используемых при исчислении коэффициентов. Рассчитываемые коэффициенты позволяют установить состояние системы управления элементом интегрированного строительного производства в инвестиционно-строительном комплексе в целом и по отдельным элементам на любой период времени.

Методы позволяют оперативно оценить состояние системы управления интегрированным строительным производством в инвестиционно-строительном комплексе и наметить направления ее совершенствования.

В качестве коэффициентов для определения эффективности управления элементом интегрированного строительного производства в инвестиционно-строительном комплексе предлагается использовать следующие[97].

Коэффициент эффективности затрат интегрированного строительного производства:

---

[97] Саксин, А.Г. Управление издержками в процессе реструктуризации предприятий: интеграционный подход [Текст]: монография / А.Г. Саксин. – Н.Новгород: ННГАСУ, 2009. – 334 с.

$$К_з = \frac{З_ф}{З_п}, \quad (12)$$

где $З_ф$ – фактические затраты на производство и реализацию строительного продукта за исследуемый период в рублях;

$З_п$ – плановые затраты на производство и реализацию строительного продукта за исследуемый период (руб.).

Коэффициент выработки интегрированного строительного производства:

$$К_в = \frac{В_{фр}}{В_{пр}}, \quad (13)$$

где $В_{фр}$ – фактическое количество выработанной продукции на одного работающего за исследуемый период в рублях;

$В_{пр}$ – плановое количество выработанной продукции на одного работающего за исследуемый период (руб.).

Коэффициент качества строительной продукции интегрированного строительного производства:

$$К_к = \frac{ВГ_ф}{ВГ_п}, \quad (14)$$

где $ВГ_ф$ – фактический выход годной (сдача с первого раза) строительной продукции в штуках;

$ВГ_п$ – плановый выход годной строительной продукции (штук).

Коэффициент номенклатуры интегрированного строительного производства:

$$К_н = \frac{Н_ф}{Н_п}, \quad (15)$$

где $Н_ф$ – фактическое выполнение плана по номенклатуре в процентах;

$Н_п$ – план по номенклатуре в процентах.

Коэффициент эффективности работы планово-диспетчерского бюро интегрированного строительного производства:

$$К_{эпдб} = \frac{В_ф}{В_п}, \quad (16)$$

где $В_ф$ – количество строительной продукции фактически за исследуемый период в рублях;

$В_п$ – количество строительной продукции по плану за исследуемый период (руб.).

Коэффициент использования оборудования интегрированного строительного производства:

$$К_{ио} = \frac{Т_{эф.факт}}{Т_{эф.план}} = \frac{Т_{общ} - Т_{пр}}{Т_{общ}}, \quad (17)$$

где $Т_{общ}$ – календарный фонд времени за оцениваемый период в днях;

$Т_{пр}$ – нормативное время простоя оборудования на всех видах ремонта и межремонтного обслуживания (дни);

$Т_{эф.факт}$ – фактическое время работы оборудования за оцениваемый период (дни);

$Т_{эф.план}$ – планируемое время работы оборудования за оцениваемый период (дни).

Коэффициент выполнения договорных поставок интегрированного строительного производства:

$$К_{дп} = \frac{\sum_{i=1}^{к} V_{iф}}{\sum_{i=1}^{к} V_{iп}}, \quad (18)$$

где К – количество потребителей;

$V_{iф}$ – количество строительной продукции, отгруженной фактически потребителю с индексом i;

$V_{iп}$ – количество строительной продукции, подлежащей отгрузке потребителю с индексом i.

Коэффициент доходности специфических активов интегрированного строительного производства:

$$К_{дох.} = \frac{V_{дох.спец.}}{V_{дох.}}, \quad (19)$$

где $V_{дох.спец.}$ – доход, полученный в результате использования специфических активов за исследуемый период в рублях;

$V_{дох.}$ – валовый доход интегрированного строительного производства за исследуемый период (руб.).

Экономический смысл методов расчета коэффициентов оценки эффективности системы управления интегрированного строительного производства в инвестиционно-строительном комплексе заключается в том, что коэффициент находится в интервале от 1 до 0, и это позволяет объективно оценить элементы системы управления интегрированного строительного производства в инвестиционно-строительном комплексе через сравнение с принятой шкалой оценок.

Состояние всей системы управления оценивается по интегральному коэффициенту. Расчет интегрального коэффициента осуществляется по формуле

$$К_i = \frac{\sum_{i=1}^{n} К_i}{n}, \quad (20)$$

где $К_i$ – коэффициент, оценивающий *i*-ый элемент управления;

n – число рассчитанных коэффициентов.

Нормативные значения коэффициентов, полученные на основе мнений респондентов с использованием методов экспертизы, представлены в таблице 3.1.

Экономический смысл оценки заключается в присвоении значения интегральному коэффициенту, отражающему эффективность управления

интегрированной строительной организацией и его интерпретации по следующей методике.

Таблица 3.1.

Нормативные значения коэффициентов, используемых для оценки эффективности системы управления строительной организации интегрированной структуры в инвестиционно-строительном комплексе

Наименование коэффициента	Шкала оценок			
	неудовлетворительно	удовлетворительно	хорошо	отлично
Коэффициент эффективности затрат	0–0,1	0,11–0,2	0,21–0,3	0,31–1
Коэффициент выработки	0–0,15	0,16–0,2	0,21–0,25	0,26–1
Коэффициент качества строительной продукции	0–0,05	0,06–0,1	0,11–0,2	0,21–1
Коэффициент номенклатуры	0–0,2	0,21–0,3	0,31–0,4	0,41–1
Коэффициент эффективности работы (ПДБ)	0–0,05	0,06–0,15	0,16–0,2	0,21–1
Коэффициент использования оборудования	0–0,15	0,16–0,2	0,21–0,3	0,31–1
Коэффициент выполнения договорных поставок	0–0,01	0,02–0,05	0,06–0,1	0,11–1
Коэффициент доходности специфических активов	0–0,2	0,21–0,35	0,36–0,5	0,51–1
Интегральный коэффициент	0–0,11	0,12–0,19	0,2–0,28	0,29–1

«Отлично» – элемент системы управления отвечает требованиям производства и может считаться образцом для организации управления на данном участке, СМУ, в тресте и т.д.

«Хорошо» – элемент системы управления в основном отвечает требованиям интегрированного строительного производства, но может быть изменен с целью совершенствования организации управления.

«Удовлетворительно» − элемент системы управления частично отвечает требованиям интегрированного строительного производства и должен быть подвергнут изменениям.

«Неудовлетворительно» − элемент системы управления не отвечает требованиям интегрированного строительного производства, необходимо в первую очередь обратить на него внимание и полностью изменить элемент системы.

Использование указанных методических рекомендаций позволяет повысить эффективность принимаемых управленческих решений при формировании интегрированных структур в инвестиционно-строительном комплексе.

3.2. Механизмы управления интеграционными процессами в инвестиционно-строительном комплексе

В рамках диссертационного исследования с целью повышения эффективности процессов формирования и управления интегрированными структурами необходимо разработать и обосновать механизмы управления интеграционными процессами в инвестиционно-строительном комплексе.

Практический опыт, накопленный в инвестиционно-строительном комплексе,[98] показывает, что формирование и эффективное функционирование строительных организаций интегрированных структур в инвестиционно-строительном комплексе (ИСК), могут быть с успехом реализованы на практике при условии: использования оптимальных организационных процедур интеграции; системы адекватных принципов и методов, обеспечивающих разработку стратегии устойчивого развития предприятия инвестиционно-строительного комплекса в увязке с ключевыми принципами проектирования организационных структур.

[98] Уварова, С.С. Организационно-экономические изменения в инвестиционно-строительном комплексе: теория и методология [Текст] / С.С. Уварова // Вестник гражданских инженеров. – 2012. – № 1. – С. 212–217.

Для интеграционного развития предприятий инвестиционно-строительного комплекса Нижегородской области (ИСК НО) особый интерес представляют их альянсы с крупными корпорациями, которые располагают источниками сырья для производства строительных материалов и конструкций и финансовыми ресурсами. Это и является методической квинтэссенцией интеграционного подхода к реструктуризации предприятий инвестиционно-строительного комплекса нашего региона.

Для решения на научно обоснованной базе проблемы формирования интегрированной строительной организации в инвестиционно-строительном комплексе, в том числе корпоративной, вертикально интегрированной, моноцентрической, сетевой и других объективно потребуется реализация ряда взаимосвязанных этапов, показанных на рис. 3.4[99].

Как показывает практика, интернационализация инвестиционно-строительного бизнеса приводит, в настоящее время во все возрастающих масштабах, к образованию концернообразных структур, в которых к основному предприятию или руководящей головной компании (холдингу) присоединяется большое количество дочерних и других фирм. С экономической точки зрения возможны два принципиально разных варианта организации управления предприятиями инвестиционно-строительного комплекса.

Первый вариант предусматривает, что экономические аспекты управления предприятиями инвестиционно-строительного комплекса преобладают (доминируют) над правовыми аспектами. В этом случае концерном руководят практически так же, как отдельным предприятием.

Несмотря на то, что в дочернем обществе созданы самостоятельные органы управления в соответствии с правовыми нормами, тем не менее, в целом они должны придерживаться политики материнского общества. Организованный по этому принципу концерн называется «нехолдинговый основной концерн» (рис. 3.5.).

---

[99] Воронин, В.А. Методология управления интеграционными процессами инвестиционно-строительной деятельности в условиях модернизации национальной экономики [Текст]: Автореф. дис. … докт. экон. наук: 08.00.05 / В.А. Воронин. – Москва, 2011. – 45 с.

Рис. 3.4. Этапы проектирования интегрированных организационных структур предприятий инвестиционно-строительного комплекса

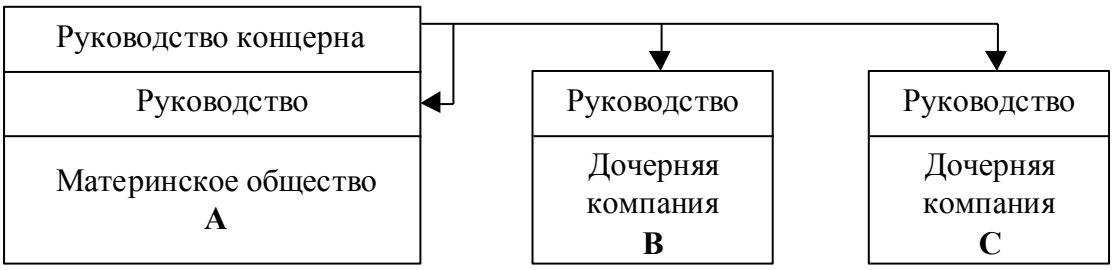


Рис. 3.5. Организация управления предприятиями инвестиционно-строительного комплекса по принципу нехолдингового концерна

Второй вариант организации управления предприятиями инвестиционно-строительного комплекса заключается в том, что правовые аспекты используются для того, чтобы усилить автономию дочерних обществ и путём децентрализации высвободить потенциал для самостоятельного развития дочерних фирм в концерне. Руководящий состав концерна в форме холдинга берёт на себя только общие функции и задачи управления, в первую очередь финансовыми потоками и инвестициями, назначение руководителей на ключевые посты в концерне, а также ряд других менее значимых функций. Описанный концерн называется «холдинговый концерн» (рис. 3.6.).

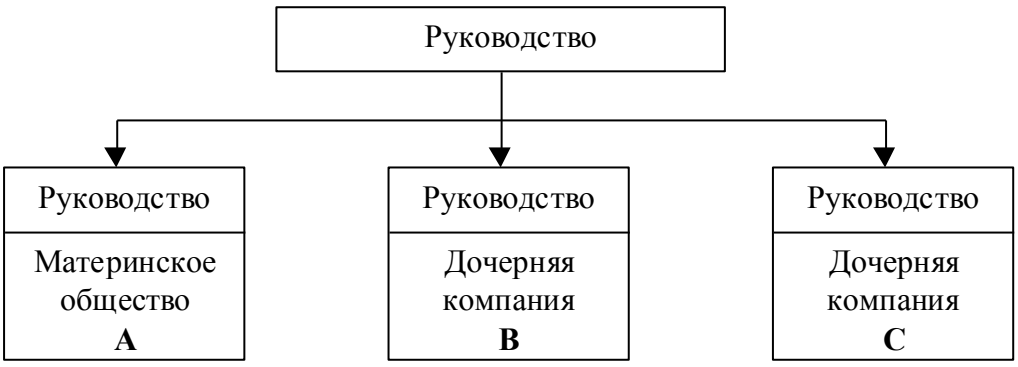


Рис. 3.6. Организация управления предприятиями инвестиционно-строительного комплекса по принципу холдингового концерна

Реформирование организационной структуры инвестиционно-строительного комплекса покажем на примере строительных организаций города Дзержинска Нижегородской области.

Учитывая длительную хозяйственную самостоятельность предприятий инвестиционно-строительного комплекса региона, предлагается механизм интеграции предприятий в структуру холдингового концерна, общая схема организации которого показана на рис. 3.7. В качестве материнской компании выбрано ООО «СМУ №8» как наиболее крупная и эффективно функционирующая строительная организация, сохранившая свой производственный потенциал после развала в 1992 году системы треста №4 «Дзержинский».

Обоснуем с помощью расчётов достоверность и эффективность предложенного механизма.

Вначале уточним методику расчета существующего показателя эффективности предпринимательской деятельности в инвестиционно-строительном комплексе, позволяющую учитывать дополнительный эффект от экономии на трансакционных издержках при формировании интегрированных структур в инвестиционно-строительном комплексе.

Как правило, в экономической литературе и практике инвестиционно-строительного комплекса эффективность деятельности предприятий определяется исчисленным показателем рентабельности проданной продукции, работ и услуг (*Рпр*) с использованием следующей экономико-математической модели[100]:

$$Рпр = \frac{СФР}{Спр} \times 100\%, \qquad (21)$$

где *СФР* – сальдированный финансовый результат, то есть прибыль минус убыток от продажи продукции, работ и услуг интегрированного предприятия инвестиционно-строительного комплекса;

[100] См. ссылку 98.

Спр – себестоимость проданной продукции, работ и услуг интегрированного предприятия инвестиционно-строительного комплекса.

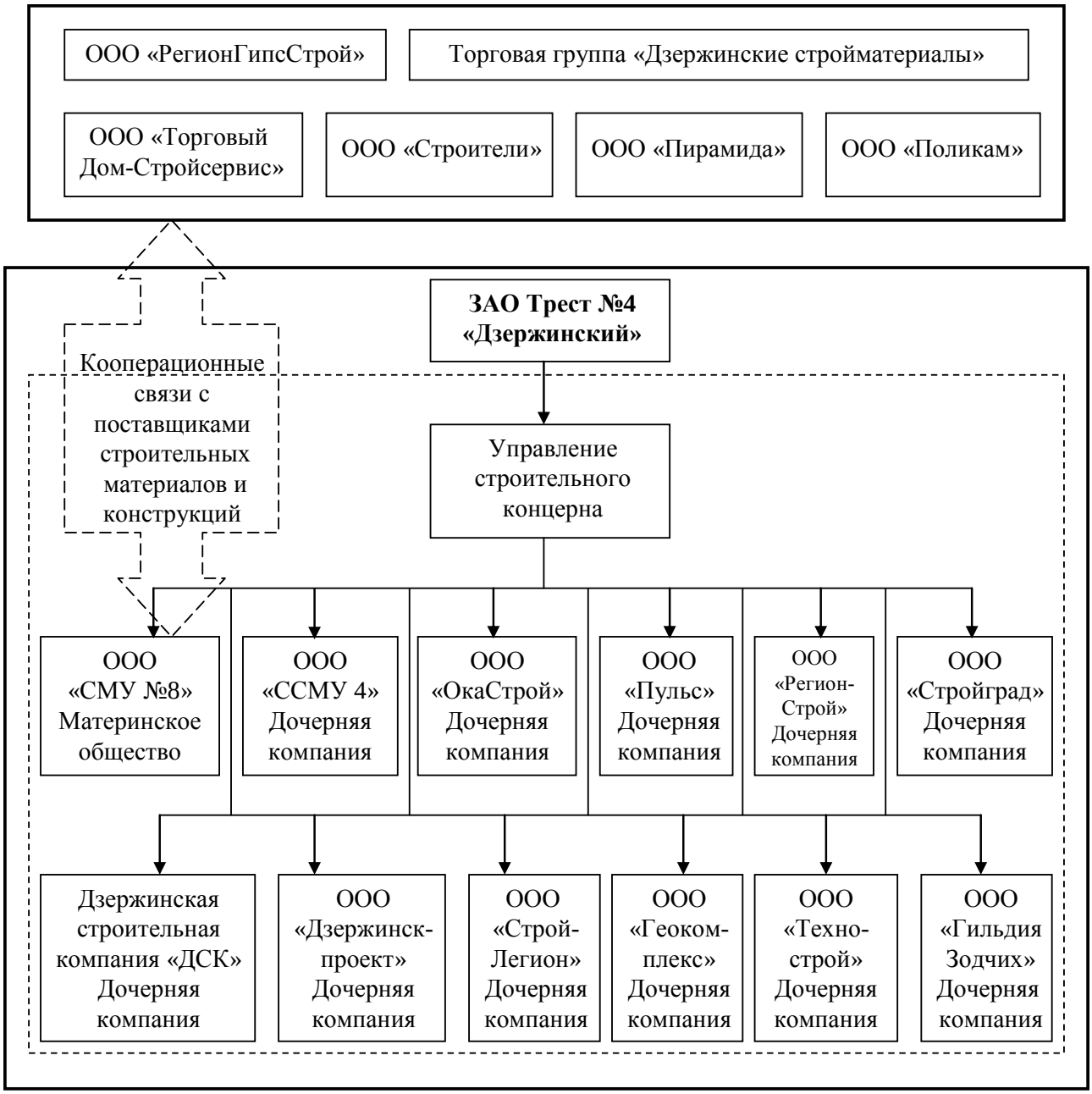


Рис. 3.7. Схема организационного взаимодействия предприятий инвестиционно-строительного комплекса

Предприятия инвестиционно-строительного комплекса функционируют в условиях максимизации полезности, ограниченной рациональности и

оппортунизма. С этой точки зрения в расчет экономической эффективности предпринимательской деятельности строительных предприятий инвестиционно-строительного комплекса считаем необходимым включить дополнительную прибыль от экономии на трансакционных издержках, полученную в результате формирования интегрированных структур в инвестиционно-строительном комплексе. Тогда экономико-математическая модель расчёта эффективности инвестиционно-строительной деятельности (*ЭИСКпр*) будет выглядеть следующим образом:

$$ЭИСКпр = \frac{СФР + \Delta ДПти}{Спр} \times 100\%, \quad (22)$$

где *СФР* – сальдированный финансовый результат; $\Delta ДПти$ – дополнительная прибыль, полученная за счёт экономии на трансакционных издержках.

В табл. 3.2. приведены исходные данные для расчёта показателя эффективности по предложенному механизму организации взаимодействия предприятий инвестиционно-строительного комплекса.

Таблица 3.2.

Исходные данные к расчёту эффективности в строительстве

Показатели	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.
Сальдированный финансовый результат, млн руб.	26280	38957	72791	113387	130422
Себестоимость проданной продукции, работ и услуг, млн руб.	1041866	1344857	1668759	2240485	2728809
Рентабельность продукции, работ, услуг, %	2,5	2,9	4,4	5,1	4,7
Чистая прибыль, млн руб.	45237	57285	87827	132204	171409
Дополнительная прибыль, млн руб.	4810	7870	16670	32202	49561
Эффективность, %	3,3	3,8	5,6	6,7	7,1

На рис. 3.8. отображены рассчитанные показатели эффективности.

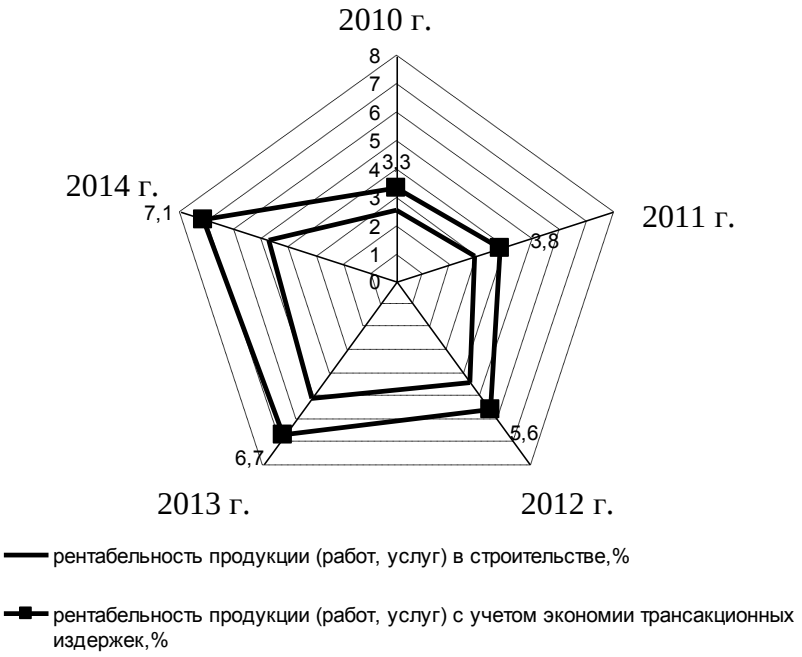


Рис. 3.8. Изменение показателей эффективности в процессе интеграции предприятий инвестиционно-строительного комплекса

Резюмируя приведённые расчеты, следует подчеркнуть, что на основе формирования эффективных интегрированных структур в инвестиционно-строительном комплексе предприятия могут изыскивать дополнительные резервы для своего развития и роста прибыли, воспроизводственных процессов, роста благосостояния субъектов хозяйствования и удовлетворения требований и возрастающих запросов потребителей строительной продукции.

Разработаем методическое обеспечение процессов управления развитием интегрированных структур в инвестиционно-строительном комплексе на основе механизмов интеграции науки, бизнеса и образования.

В период трансформации российского общества кризисные процессы затронули не только производство, но и науку, и образование, что отразилось на качестве кадровой подготовки менеджеров различного уровня. Опыт, накопленный в период трансформации экономики, показывает, что наиболее

эффективно подготовка менеджеров осуществляется на основе интеграции науки, бизнеса и образования[101].

Предприятия инвестиционно-строительного комплекса, не потерявшие связь с научными организациями, успешнее осваивают новые управленческие и производственные технологии. Вузы, которые имели в своем составе структурные подразделения, непосредственно связанные с производством, сумели в большей степени сохранить свой кадровый потенциал – преподавателей, высококвалифицированных специалистов и быстро перестроить учебный процесс в соответствии с новыми требованиями рынка[102].

Однако в современной российской ситуации интеграция науки, бизнеса и образования становится не просто фактором выживания всех трёх названных сфер, но и основным направлением развития общества. У системы интеграции появляются новые возможности, которые отсутствовали, в силу объективных обстоятельств, в условиях централизованной экономики.

Бизнес-принципы начинают оказывать свое воздействие и на работу научных и образовательных подразделений. В вузах накоплен значительный потенциал знаний, который позволяет заниматься маркетингом рынка научно-исследовательских работ. Подразделения вуза могут принимать активное участие в определении тех направлений исследовательских работ, которые являются базовыми для данной области и обеспечат приоритетность вузовских исследований на перспективу. С другой стороны, именно эти подразделения в состоянии определить те направления исследований, результаты которых наиболее востребованы сегодня. Как показывает практика, вузовские исследовательские центры, не интегрированные с реальным производством, не обладают высокой востребованностью. Разработка концепции в целом и

---

[101] Максимчук, О.В. Особенности современного этапа и возможные последствия «борьбы» за качество и результативность образования в контексте проблем вертикальной интеграции образования, бизнеса, науки [Текст] / О.В. Максимчук // Сборник II Междун. науч.-практ. конф. «Актуальные проблемы развития вертикальной интеграции системы образования, науки и бизнеса: экономические, правовые и социальные аспекты. – 2014. – С. 9–26.

[102] Загидуллина, Г.М. Интеграционный процесс формирования и развития строительного образовательного кластера [Текст] / Г.М. Загидуллина, Р.С. Сафин, Е.А. Корчагин, Д.К. Шарафутдинов, Р.Н. Абитов, И.Э. Вильданов // Известия Казанского государственного архитектурно-строительного университета. – 2012. – №4. – С. 520–529.

реализация программ развития инвестиционно-строительного комплекса сейчас может выступать одним из центральных направлений деятельности вузовских исследовательских подразделений, обеспечивая их востребованность на рынке.

Центральной проблемой в развитии науки, бизнеса и образования является интеграция этих составляющих для решения задач создания финансовой базы выполнения научно-исследовательских работ, подготовки и повышения квалификации кадров, мобилизации резервов экономического роста. Рассмотрим опыт решения этих проблем на базе Нижегородского государственного архитектурно-строительного университета (ННГАСУ).

Концепция интеграции науки, бизнеса и образования предусматривает[103]:

– создание преподавателями кафедры базовых предприятий по основным направлениям реформирования экономики;

– выполнение научно-исследовательских работ на договорной основе;

– финансирование материальной базы кафедр и базовых предприятий в целях эффективного выполнения научно-исследовательских работ студентами, аспирантами и докторантами;

– формирование школы научно-педагогических кадров на базе исследований;

– развитие материальной базы учебного процесса подготовки кадров.

Реализация концепции интеграции науки, бизнеса и образования (НБО) строится на основе взаимодействия кафедры и её базовых предприятий, что отражено на рис. 3.9.

Суть предложенных подходов состоит, прежде всего, в том, что основной фигурой рассматриваемых процессов являются преподаватели кафедры, доктора или кандидаты наук, они же собственники или менеджеры этого предприятия. Отсюда экономический и социальный интерес преподавателей связан с успехом экономических преобразований страны и реформируемых предприятий, эффективностью научного и образовательного процессов. Тогда и

[103] Саксин, А.Г. Управление издержками в процессе реструктуризации предприятий: интеграционный подход [Текст]: монография / А.Г. Саксин. – Н.Новгород: ННГАСУ, 2009. – 334 с.

кафедра становится реальным звеном перестройки экономики, формирования финансовых ресурсов, в том числе, для учебного процесса и подготовки кадров высшей квалификации.

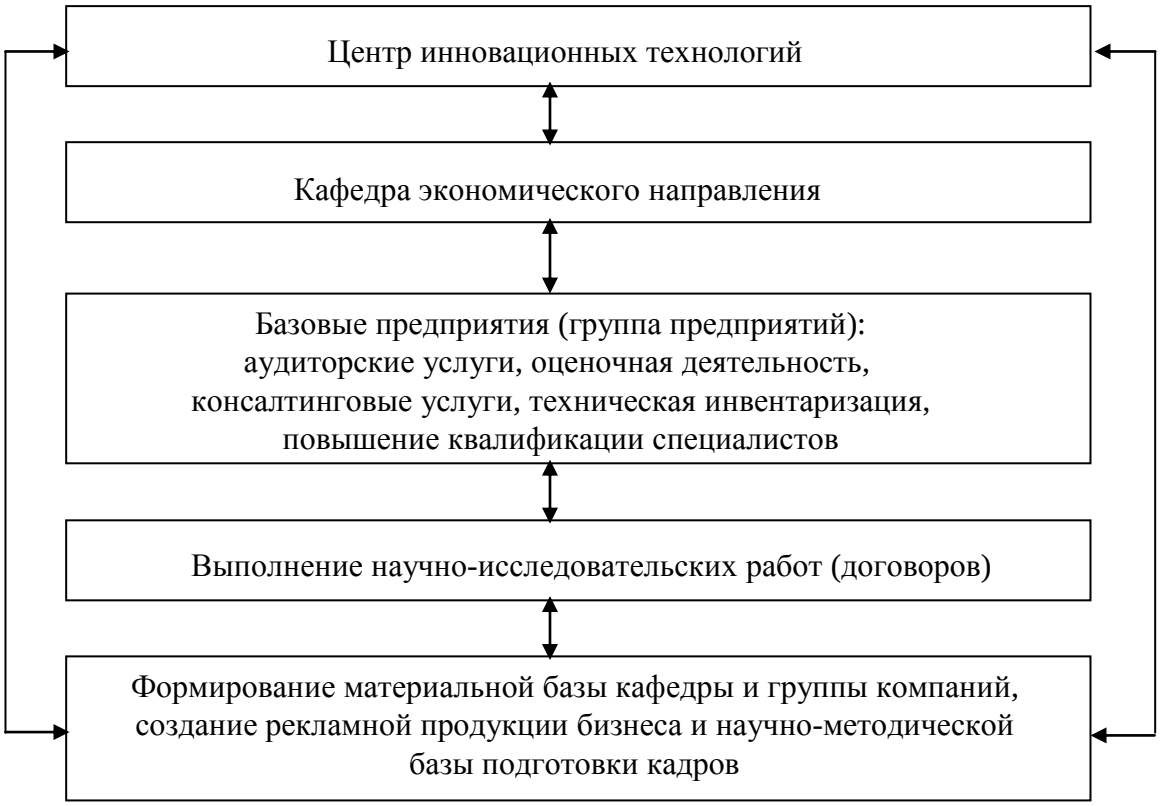


Рис. 3.9. Механизм интеграции науки, бизнеса и образования на базе научно-педагогического коллектива

Будущее вузов как целостной системы видится сегодня в создании единых учебно-научных инновационных комплексов (УНИК) на основе механизмов интеграции науки, бизнеса и образования (рис. 3.10.). Научно-педагогическим кадрам вуза необходимы профильные предприятия, которые нуждаются в оказании бизнес-услуг и формировании инновационных технологий. Во-первых, это дает возможность преподавателям дополнительного заработка, и, во-вторых, материал, апробированный в реальном секторе экономике, может успешно использоваться в учебном процессе. Таким образом, приобретенные в процессе такой работы знания будут передаваться студентам, чтобы по окончании вуза, они имели определённые навыки, компетенции и были востребованными специалистами.

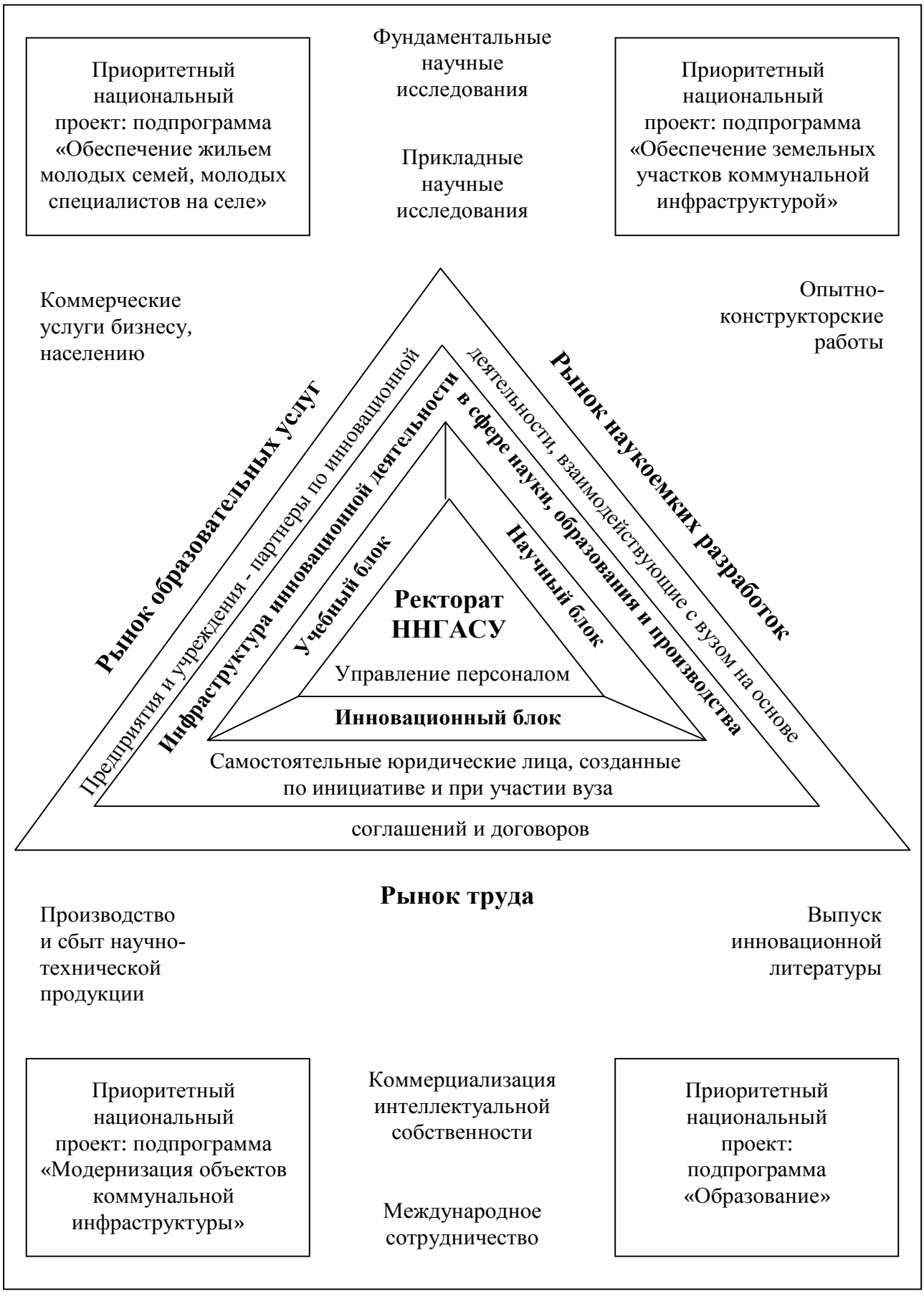


Рис. 3.10. Механизм формирования учебно-научных инновационных комплексов (УНИК)

В последние несколько лет особую актуальность приобретают приоритетные национальные проекты, одним из которых является проект «Доступное жилье». В рамках этого проекта разработаны подпрограммы обеспечения земельных участков коммунальной инфраструктурой, модернизации объектов коммунальной сферы. По этим приоритетным направлениям выделяется бюджетное финансирование. Как нам представляется, УНИК мог бы стать ведущей организацией, «локомотивом» в реализации этих программ и проектов.

Важным направлением совершенствования системы интеграции НБО выступает деятельность по созданию методического обеспечения научно-исследовательских работ. Широкое тиражирование не только результатов, но и методик исследований способствует повышению интенсификации производства и общего уровня управленческой и исследовательской культуры. С учётом бизнес-режима функционирования созданной системы эта деятельность также может рассматриваться как компонента рекламной деятельности учебного центра.

При этом целесообразно создание гибкой системы бизнес-единиц при вузе в соответствии с запросами рынка. С одной стороны, бизнес-единица представляет собой часть создаваемой образовательной системы, а с другой – она должна иметь права, позволяющие ей вести оперативную бизнес-деятельность. Процессы сбалансирования бизнес-интересов и интересов с точки зрения образовательного процесса являются резервами развития самой интеграционной системы.

При этом важен поиск оптимальной модели сочетания традиционных форм обучения и включения новых знаний и технологий, применяемых бизнес-единицами. Основными проблемами этого направления деятельности выступают на современном этапе не столько трудности создания новых программ, сколько нахождения оптимального соотношения между коммерческой тайной информации, полученной бизнес-единицами, и подготовкой кадров. Проблема наиболее эффективно разрешается в ходе

программ обучения, когда и исследование, и обучение производится для предприятий.

Новизна и сложность задач в период реструктуризации экономики требует качественных преобразований в системе кадрового обеспечения предприятий. Современная экономическая ситуация требует от руководителей предприятий не только огромного багажа знаний по технологиям управления, но и одновременной гибкости экономического мышления, предприимчивости, инициативы. От руководителя-практика ждут сегодня не только стопроцентной компетенции в принятии решений, но и мобильности, оперативности действий. Для формирования активной экономической политики необходимо повышать уровень профессиональной подготовки менеджеров на основе исследования процессов управления интеграционными процессами в инвестиционно-строительном комплексе, выявления и использования резервов инновационного развития интегрированных строительных организаций. В свою очередь, рост квалификации кадров также будет выступать инструментом управления, средством мобилизации резервов развития.

В соответствии с современной концепцией образования, обучение сотрудников должно происходить непрерывно, с отрывом и без отрыва от производства, с использованием средств интернета и новых информационных технологий. При этом необходимо обеспечивать индивидуализацию обучения, привязку получаемых знаний к конкретному рабочему месту, актуализацию проблемного поля организации, использование активных образовательных методов, таких, как кейс-стади, деловые игры и тренинги. Основные отличия новой парадигмы образования от традиционной (классической) концепции образования представлены в таблице 3.3.

Этим требованиям, как показало исследование, в наибольшей степени отвечает система дистанционного образования, которая особенно активно развивается в России в последнее десятилетие[104].

---

[104] Ложкин, А.Н. Организационно–экономическое обеспечение конкурентоспособности строительных организаций [Текст]: Дис. канд. экон. наук: 08.00.05 / А.Н. Ложкин. – Н.Новгород, 2003. – 141 с.

Таблица 3.3.

Отличия новой парадигмы от традиционной (классической) концепции образования в строительном вузе

Признак	Традиционное (классическое) образование	Бизнес-образование (новая парадигма)
Содержание	Изучение тем, вопросов, задач	Интегрированное обучение на ситуациях
Цель	Поиск правильных ответов	Развитие умения решать проблемы
Роль обучаемого	Пассивная роль слушателя	Активная роль участника
Роль преподавателя	Переносчик (трансформатор) знаний	Консультант, тренер, проектировщик развивающей среды
Контроль	Со стороны преподавателя – исполнение задания	Со стороны обучаемого – как заказчика образовательного продукта
Особенности получаемого продукта	Набор знаний	Набор инструментов
Направленность	На прошлое (освоение опыта)	На будущее (дополнительные возможности)
Ключевые области	Анализ причинно-следственных связей	Развитие воображения, способностей созидания
Подход	Стандартизированный, формализованный	Свободный, неформальный
Доминирующие методы	Лекции	Активные методы обучения (деловые игры, кейсы, «мозговые штурмы», «круглые столы», тренинги и т.п.)
Отношение к ошибкам	Ошибка наказуема	Ошибка как основа научения
Программа	Жесткая	Гибкая, клиентоориентированная
Преподаватель	Лектор и наставник	Организатор и помощник
Суть	Поиск правильных ответов	Постановка правильных вопросов, проблемный подход
Срок обучения	Долгий	Короткий, но само обучение непрерывно

Дистанционное образование (ДО) – это форма получения знаний на расстоянии, при которой обеспечивается устойчивая доступность к определённому образовательному пространству и необходимое качество получаемой информации для пользователей, удаленных от образовательного центра. По сути, ДО – это усовершенствованная заочная форма основного и дополнительного образования, использующая современные сетевые технологии и разнообразные коммуникационные средства (электронные учебники, СД-диски, мультимедиа, видео, телемосты и т.п.). ДО – это некая виртуальная

образовательная среда, созвучная современным потребностям обучаемых, желающих получать знания везде: на работе, дома, в пути, в чужом офисе и т.д.

К преимуществам ДО следует отнести:

– мобильность, гибкость и расширяемость системы знаний;

– независимость ДО от расстояния, конкурсного отбора в учебное заведение, подвижности пользователя и т.п.

– относительная независимость от материального обеспечения обучаемого, ибо ДО в целом намного дешевле стационарных и явочных форм образования;

– возможность оперативной связи с преподавателями и консультантами (через компьютер, в интерактивном режиме);

– учёт разной скорости познания пользователей ДО;

– развитие поисковых, творческих способностей студентов.

Появление и развитие ДО в России в последние годы вызвано, во-первых, кризисом традиционных подходов к обучению в условиях рыночных изменений и резкого ускорения темпов жизни, а во-вторых, развитием процессов глобализации, информатизации и индивидуализации в обществе. В условиях ускорения НТП резко возрастают требования к уровню развития личности, к профессиональным качествам работников, к скорости обновления знаний и увеличения их технологичности.

ДО развивается в русле формирования мирового открытого научно-технического, культурного и образовательного пространства, позволяет идти за «маятником потребностей» деловых людей, обучающихся «на ходу». Особенно это касается топ-менеджеров предприятий строительного комплекса, которые должны ориентироваться в огромном многообразии вопросов, начиная со структуры современной строительной продукции и технологий и заканчивая вопросами новых методов менеджмента, маркетинга, управления проектами. В этом случае ДО как бы создает «развивающую среду» для современного менеджера, обеспечивает «прозрачность» границ между учебной и профессиональной деятельностью, реализует уникальную возможность

непрерывного и гибкого образования. ДО позволяет обучаемому выбрать приемлемую траекторию движения в обучающем пространстве, дает возможность возвращаться к пройденному материалу сколько угодно раз, учитывая личную «скорость движения» и конкретные потребности «рабочего места».

Можно выделить следующие основные виды переподготовки и повышения квалификации руководителей предприятий инвестиционно-строительного комплекса и других специалистов:

– краткосрочные семинары от 3 дней до 2 недель с периодичностью не реже 1 раза в квартал (на базе учебных центров или на рабочих местах);

– длительные курсы, продолжительностью свыше 3 недель и периодичностью не реже 1 раза в год;

– переподготовка – получение новой профессии или специальности в учебных заведениях;

– стажировки на строительных предприятиях, в том числе зарубежные;

– систематическое самообразование с использованием консультаций и рекомендаций учебных центров последипломного образования;

– получение второго высшего образования.

Разработка методов обучения персонала ресурсосберегающим технологиям в комплексе с решением задач по управлению резервами экономического развития при реструктуризации предприятий инвестиционно-строительного комплекса будет способствовать улучшению системы интеграции науки, строительного бизнеса (производства) и образования.

В модели системы управления интеграционными процессами (параграф 3.1., рис. 3.3.) представлено четыре механизма управления, в рамках каждого из них пропишем инструменты.

1. Механизм организационного взаимодействия предприятий. Механизм нацелен на повышение эффективности деятельности предприятий инвестиционно-строительного комплекса посредством создания холдингового концерна.

Механизм предусматривает использование следующих *инструментов* управления: разработка методов совершенствования кооперационных и интеграционных связей предприятий крупного, среднего и малого бизнеса с учетом специфики инвестиционно-строительной деятельности; формирование критериев оценки потенциальных участников интеграционных процессов; разработка новых организационных форм управления в инвестиционно-строительном комплексе.

2. Механизм интеграции науки, строительного бизнеса и образования. Данный механизм нацелен на формирование единых учебно-научных инновационных комплексов (УНИК), совершенствование направлений сотрудничества предприятий с образовательными учреждениями по целевой подготовке специалистов в области управления интеграционными процессами с учетом специфики предприятий регионального инвестиционно-строительного комплекса, а также предполагает непосредственное и совместное участие предприятий и образовательных учреждений в образовательной, научной и инновационной деятельности.

В рамках указанного механизма предлагается использовать следующие *инструменты:* создание преподавателями кафедр базовых предприятий по основным направлениям реформирования экономики; выполнение научно-исследовательских работ на договорной основе; согласованное взаимовыгодное сотрудничество предприятий и УНИК по непрерывной подготовке и переподготовке специалистов; совместное финансирование приоритетных национальных проектов и программ (доступное жилье, образование, обеспечение земельных участков коммунальной инфраструктурой, модернизация объектов коммунальной сферы); организация учебных и практических занятий на базе профильных предприятий.

3. Механизм экономического взаимодействия предприятий. Данный механизм направлен на повышение эффективности инвестиционно-строительной деятельности предприятий на основе развития интеграционных процессов, формирование стратегии интегрированного роста, создание

условий, способствующих сбалансированности процессов развития предприятий интегрированных структур, добровольному договорному характеру отношений участников интеграционных процессов, росту стоимости бизнеса предприятий и единству ценообразования в инвестиционно-строительном комплексе.

Инструментами управления, предлагаемыми в рамках данного механизма, являются: создание благоприятных условий для развития интеграционной активности предприятий; выявление и отбор потенциальных участников интеграционных процессов; разработка методов анализа и оценки эффективности формирования интегрированных структур; методики оценки эффективности системы управления интегрированной структурой в инвестиционно-строительном комплексе; методики сокращения трансакционных издержек.

4. Механизм активизации инновационного потенциала предприятия. Данный механизм направлен на активизацию интеграционных процессов посредством создания необходимых условий для инновационного развития предприятий, способствующих формированию объектов инновационной инфраструктуры, развитию инновационно-ориентированного кадрового потенциала, разработке комбинированной стратегии развития предприятия, сочетающей интеграционную и инновационную составляющие.

К числу *инструментов* в рамках указанного механизма следует отнести*:* создание благоприятных условий для научно-производственной деятельности интегрированных структур, разработка инновационных программных продуктов, совершенствование методов взаимодействия участников инновационного процесса в целях продвижения новых технологий на базе проектно-ориентированного подхода, формирование эффективной системы мотивации, обеспечивающей участие персонала в процессе инновационного развития предприятий интегрированных структур.

3.3. Экономическая эффективность развития системы управления интеграционными процессами в инвестиционно-строительном комплексе

До настоящего момента времени эффективность формирования интегрированных структур как в промышленности, так и в строительстве определялась на основе сопоставления входящих и исходящих денежных потоков с учётом дисконтирования. При этом в отечественной практике специализированные методики для оценки эффективности интегрированных строительных организаций в инвестиционно-строительном комплексе использовались достаточно фрагментарно.

Конечно, методика определения чистого дисконтированного дохода или методика ЮНИДО, разработанная в 1978 году под эгидой ООН, может быть использована для оценки экономической эффективности формирования интегрированных структур в инвестиционно-строительном комплексе, однако она имеет свои недостатки. Использование этой методики заключается в соизмерении разновременных результатов и затрат на основе их приведения к начальному или наперед заданному фиксированному моменту времени посредством дисконтирования. При этом необходимо отметить, что применение этой методики на практике достаточно трудоёмкий и сложный процесс.

В промышленности для оценки эффективности формирования интегрированных структур используется модернизированная *Z*–модель Альтмана, которая позволяет определить финансовую устойчивость отдельно взятых предприятий до слияния и устойчивость интегрированной структуры (компании) после слияния[105].

Данная *Z*–модель многомерного дискриминантного анализа имеет вид

$$Z = 1{,}2\ Y_1 + 1{,}4\ Y_2 + 3{,}3\ Y_3 + 0{,}6\ Y_4 + 1{,}0\ Y_5, \qquad (23)$$

где Y_1 – определяется соотношением рабочего капитала к общим активам предприятия. В свою очередь, рабочий капитал рассчитывается как разность

между оборотными средствами и краткосрочными (текущими) обязательствами;

Y_2 – определяется соотношением накопленного капитала к общим активам предприятия. Накопленный капитал трактуется как часть капитала корпорации, полученная за счёт нераспределенной прибыли прошлых лет;

Y_3 – определяется соотношением балансовой прибыли к общим активам предприятия;

Y_4 – определяется соотношением капитала предприятия к его общему долгу;

Y_5 – определяется соотношением объёма продаж продукции к общим активам предприятия.

Сравнение показателей Z–модели до и после слияния предприятий позволяет сделать вывод об эффективности создания интегрированной структуры, или, наоборот, её экономической нецелесообразности. Если величина Z после слияния выросла в сравнении с величинами Z предприятий до слияния, то интегрированная структура имеет большую финансовую устойчивость, чем отдельные предприятия.

Главное преимущество указанного метода заключается в простоте расчётов. Особо следует подчеркнуть то обстоятельство, что для экспресс-анализа (то есть быстрого по времени) эффективности формирования интегрированных структур вполне достаточно официально публикуемых отчетов о деятельности предприятий или данных Росстата и его территориальных органов и не требуется дополнительной экономической информации, которая, как правило, является строго конфиденциальной и поэтому труднодоступной для исследователей.

Для использования метода экспресс-анализа при оценке эффективности формирования интегрированных структур в инвестиционно-строительном комплексе автором диссертации предлагается изменить состав показателей, входящих в *Z*–модель.

---

[105] Уткин, О.Б. Анализ эффективности функционирования нефтяных компаний [Текст] / О.Б. Уткин,

В адаптированной к условиям функционирования инвестиционно-строительного комплекса модели экспресс-анализа использованы следующие показатели:

Y_1 – показатель общей платежеспособности предприятия инвестиционно-строительного комплекса;

Y_2 – рентабельность собственного капитала предприятия инвестиционно-строительного комплекса;

Y_3 – коэффициент капитализации предприятия инвестиционно-строительного комплекса;

Y_4 – коэффициент менеджмента, определяемый как отношение выручки от реализации продукции, работ, услуг к текущим обязательствам предприятия инвестиционно-строительного комплекса;

Y_5 – коэффициент обеспеченности собственными средствами предприятия инвестиционно-строительного комплекса.

Принципиальное отличие от *Z*–моделей, используемых для решения задач оценки финансовой устойчивости предприятия с учётом ранжирования степени влияния каждого финансового показателя на общую платежеспособность, заключается в том, что в адаптированной модели, предложенной для оценки эффективности формирования интегрированных структур в инвестиционно-строительном комплексе на основе экспресс-анализа, нет необходимости вводить веса финансовых показателей предприятий. Иными словами, предложенная авторская модель имеет вид

$$R^* = Y_1 + Y_2 + Y_3 + Y_4 + Y_5 > 0. \quad (24)$$

Коэффициент капитализации предприятия в российских условиях, когда стоимость капитала предприятия инвестиционно-строительного комплекса по балансу занижена, позволяет с достаточной степенью точности оценить риск банкротства предприятия ИСК. Использование метода расчёта коэффициента менеджмента как отношения выручки от реализации продукции к текущим обязательствам предприятия инвестиционно-строительного комплекса также обусловлено особенностями отечественной системы налогообложения.

В.Е. Криворожко, Р.В. Сеньков // Нефтегазовая вертикаль. – 1999. – №№ 2,3.

Традиционно коэффициент менеджмента определяется как отношение прибыли к выручке. Однако в отечественных условиях предприятие инвестиционно-строительного комплекса стремится к занижению бухгалтерской прибыли всеми доступными методами. Поэтому стандартный расчет коэффициента менеджмента не позволяет реально принимать оперативные решения относительно финансовой устойчивости предприятия инвестиционно-строительного комплекса. По единому мнению В.Л. Шемякина, А.В. Колосова и Я.Д. Вишнякова, использование метода расчета коэффициента менеджмента как соотношение выручки от реализации продукции к текущим обязательствам предприятия инвестиционно-строительного комплекса будет достаточно точно определять, насколько эффективно предприятие инвестиционно-строительного комплекса использует возможные источники получения прибыли[106].

Методика апробации разработанной модели экспресс-анализа на практике состоит в следующем. Исчисляется рейтинговое число для каждого предприятия инвестиционно-строительного комплекса, которое предполагается включить в состав интегрированной структуры. Для этого определяются финансовые показатели, входящие в состав расчётной формулы, рейтинговые числа предприятий инвестиционно-строительного комплекса суммируются. Затем определяются финансовые показатели интегрированной структуры, сформированной в результате слияния исходных предприятий инвестиционно-строительного комплекса, и рассчитывается рейтинговое число. Если оно превышает значение суммарного рейтингового числа отдельно взятых строительных предприятий до их слияния, то объединение эффективно. В противном случае создание интегрированной структуры в инвестиционно-строительном комплексе экономически нецелесообразно.

Опробуем разработанный метод экспресс-анализа на примере предприятий инвестиционно-строительного комплекса Нижегородской области (таблица 3.4.).

---

[106] Вишняков, Я.Д. Оценка и анализ финансовых рисков предприятия в условиях априорно враждебной окружающей среды бизнеса [Текст] / Я.Д. Вишняков, А.В. Колосов, В.Л. Шемякин // Менеджмент в России и за рубежом. – 2000. – №3. – С. 106–11.

Таблица 3.4.

Показатели эффективности формирования интегрированной структуры (ИС) в инвестиционно-строительном комплексе (ИСК)

Финансовые показатели	До слияния				ИС в ИСК после слияния
	ООО «СМУ №8»	ООО «РегионГипс Строй»	ООО «Поликам»	ООО «Пирамида»	
Y_1 – показатель общей платежеспособности предприятия ИСК	1,50	1,46	1,26	− 0,0029	2,07
Y_2 – рентабельность собственного капитала предприятия ИСК	0,45	0,49	− 0,015	− 0,0095	0,17
Y_3 – коэффициент капитализации предприятия ИСК	5,10	4,09	2,27	0,60	153,5
Y_4 – коэффициент менеджмента предприятия ИСК	1,09	0,79	1,98	0,57	1,19
Y_5 – коэффициент обеспеченности предприятия ИСК собственными средствами	1,5	1,25	1,14	0,61	0,776
Рейтинговое число R* до слияния предприятий ИСК	9,64	8,08	6,64	1,69	–
Сумма рейтинговых чисел предприятий ИСК до слияния	26,05				–
Рейтинговое число R_1* после слияния предприятий ИСК в объединённую структуру	–	–	–	–	157,7

Приведенные данные свидетельствуют, что рейтинговое число интегрированной структуры в инвестиционно-строительном комплексе (157,7) значительно выше суммы рейтинговых чисел отдельных предприятий инвестиционно-строительного комплекса до их объединения (26,05). Таким образом, практическими расчётами подтверждён тезис о том, что формирование интегрированных структур в инвестиционно-строительном комплексе является процессом объективным и экономически эффективным.

При сравнении финансовых результатов предприятий инвестиционно-строительного комплекса до и после объединения можно сделать вывод о том, что в наибольшей степени при формировании интегрированной структуры изменились показатели общей платежеспособности предприятия ИСК и коэффициент капитализации. Это означает, что интегрированная структура с точки зрения осуществления инвестиций становится более привлекательным субъектом хозяйствования, чем дезинтегрированные предприятия.

Опираясь на эти индикаторы, менеджмент и специалисты предприятий инвестиционно-строительного комплекса, органы государственного и муниципального управления, иные стейкхолдеры способны выявлять и решать проблемы узких мест в системе управления интеграционными процессами на предприятиях инвестиционно-строительного комплекса, обеспечивая наращивание их устойчивости, предпринимая меры при ухудшении ситуации, одновременно закладывая основы для развития инвестиционно-строительного комплекса в регионе.

Определим и уточним методы оценки эффективности формирования вертикально интегрированных структур (ВИС) в инвестиционно-строительном комплексе для технологически взаимосвязанных и взаимозависимых производств строительных материалов и конструкций.

Выявление возможного уровня увеличения рыночной власти формируемой вертикально интегрированной структуры в производстве строительных материалов и конструкций позволяет определить допустимые для строительной отрасли пределы возможного изменения цены конечного строительного продукта интегрированного предприятия ИСК за счёт снижения трансакционных издержек и решения проблемы «двойной надбавки». Эти пределы будем устанавливать как для интегрированной структуры ИСК в целом, так и в рамках каждого отдельного передела технологической цепочки.

Под переделами в инвестиционно-строительном комплексе будем понимать укрупненные технологические стадии, являющиеся частью производственного процесса, в пределах которых путём количественных и качественных изменений создается строительный продукт, либо конечный продукт, либо полуфабрикат, который обладает новыми свойствами и техническими характеристиками. При этом следует отметить, что границы переделов иногда не совпадают с границами производственных подразделений, цехов и иных производственных структур[107].

[107] Непринцева, Е.В. Особенности оценки эффективности вертикально интегрированных структур [Текст] / Е.В. Непринцева, С.А. Шубин // Экономический анализ: теория и практика. – М.: Финансы и кредит. – 2008. – № 2. – С. 46–53.

Для оценки рыночной власти ВИС представим модель формирования цены на конечную строительную продукцию, которая позволяет сравнить процесс ценообразования в условиях как интегрированного, так и дезинтегрированного технологического процесса при производстве строительных материалов и конструкций.

Возьмём за основу производственную цепочку, состоящую из трех переделов (стадий) технологического процесса, каждая из которых представлена только одним предприятием инвестиционно-строительного комплекса. Строительный продукт, выпускаемый на предыдущем переделе и используемый в производстве на следующей стадии (переделе), будем называть промежуточным строительным продуктом.

В условиях дезинтеграции (реинтеграции) производственного процесса предприятий инвестиционно-строительного комплекса, составляющих единую технологическую цепочку, цену строительного продукта любого из переделов можно выразить следующей формулой:

$$Пр_i = Пр_{i-1} + ДС_i + ТИ_i + П_i , \quad (25)$$

где i – порядковый номер передела в производстве строительных материалов и конструкций;

$Пр_i$ – стоимость промежуточного строительного продукта i-го передела;

$ДС_i$ – добавленная стоимость i-го передела без учёта прибыли и трансакционных издержек;

$ТИ_i$ – трансакционные издержки, вызванные необходимостью заключения и контроля исполнения контрактов;

$П_i$ – прибыль, заложенная на данном переделе.

При этом себестоимость строительного производства на каждом переделе технологической цепочки будет равна:

$$Сб_i = Пр_{i-1} + ДС_i + ТИ_i . \quad (26)$$

Трансакционные издержки каждого из переделов при дезинтегрированном строительном производстве рассчитываются следующим образом:

$$ТИ_i = ТИ_{i/i-1} + ТИ_{i/i+1} , \quad (27)$$

где $ТИ_{i/i\text{-}1}$ – трансакционные издержки, связанные с экономической необходимостью заключения и контроля исполнения контракта с предыдущим переделом строительного производства;

$ТИ_{i/i+1}$ – трансакционные издержки, связанные с экономической необходимостью заключения и контроля исполнения контракта с последующим переделом строительного производства.

При этом цены промежуточных строительных продуктов каждого из переделов рассматриваемой технологической цепочки строительного производства будут соответственно равны:

$$Пр_1 = Пр_0 + ДС_1 + ТИ_1 + П_1 = Пр_0 + ДС_1 + ТИ_{1|0} + ТИ_{1|2} + П_1,$$

$$Пр_2 = Пр_1 + ДС_2 + ТИ_2 + П_2 = Пр_0 + ДС_1 + ТИ_{1|0} + ТИ_{1|2} + П_1 + ДС_2 + ТИ_{2|1} + ТИ_{2|3} + П_2, \quad (28)$$

$$Пр_3 = Пр_2 + ДС_3 + ТИ_3 + П_3 = Пр_0 + ДС_1 + ТИ_{1|0} + ТИ_{1|2} + П_1 + ДС_2 + ТИ_{2|1} + ТИ_{2|3} + П_2 + ДС_3 + ТИ_{3|2} + ТИ_{3|4} + П_3,$$

где $Пр_0$ – цена промежуточного продукта – исходного строительного сырья:

$$Пр_0 = ДС_0 + ТИ_0 + П_0 = ДС_0 + ТИ_{0/1} + П_0. \quad (29)$$

Выражение (28) наглядно показывает, что прибыль, заложенная на предыдущих переделах ($П_1 + П_2$), и трансакционные издержки ($ТИ_1 + ТИ_2$) являются составной частью себестоимости производства конечного строительного продукта ($С_3$):

$$Сб_3 = Пр_0 + ДС_1 + ТИ_{1/0} + ТИ_{1/2} + П_1 + ДС_2 + ТИ_{2/1} + ТИ_{2/3} + П_2 + ДС_3 + ТИ_{3/2} + ТИ_{3/4}. \quad (30)$$

Цена конечного строительного продукта в формате вертикально интегрированной производственной цепочки в инвестиционно-строительном комплексе не будет включать нормы прибыли, которые закладываются на предыдущих стадиях (переделах), потому, что в данном случае норма прибыли закладывается только на последнем переделе. При этом, трансакционные издержки ВИС в инвестиционно-строительном комплексе ограничиваются сделками (трансакциями), связанными с заключением и контролем исполнения

строительного контракта исключительно с предприятиями, не включёнными в объединенную промышленную группу.

Таким образом, цены промежуточных строительных продуктов каждого из переделов вертикально интегрированного строительного производства можно выразить следующими экономико-математическими формулами:

$$Пр_1^{ви} = Пр_0 + ДС_1 + ТИ_1 = Пр_0 + ДС_1 + ТИ_{1/0},$$

$$Пр_2^{ви} = Пр_1^{ви} + ДС_2 = Пр_0 + ДС_1 + ТИ_{1/0} + ДС_2,$$

$$Пр_3^{ви} = Пр_2^{ви} + ДС_3 + ТИ_3 + П_3 = Пр_0 + ДС_1 + ТИ_{1/0} + ДС_2 + ДС_3 + ТИ_{3/4} + П_3. \quad (31)$$

Себестоимость производства конечного строительного продукта в формате вертикально интегрированной структуры инвестиционно-строительного комплекса будет рассчитываться следующим образом:

$$Сб_3^{ви} = Пр_0 + ДС_1 + ТИ_{1/0} + ДС_2 + ДС_3 + ТИ_{3/4}. \quad (32)$$

Из выражений (28) и (31) следует, что цены конечного строительного продукта при дезинтегрированном и вертикально интегрированном строительном производстве равны соответственно:

$$Пр_3 = Пр_0 + ДС_1 + ДС_2 + ДС_3 + ТИ_{1/0} + ТИ_{1/2} + ТИ_{2/1} + ТИ_{2/3} + ТИ_{3/2} + ТИ_{3/4} + П_1 + \\ + П_2 + П_3, \quad (33)$$

$$Пр_3^{ви} = Пр_0 + ДС_1 + ДС_2 + ДС_3 + ТИ_{1/0} + ТИ_{3/4} + П_3. \quad (34)$$

Итоговая разница между ценой конечного строительного продукта, произведённого как в рамках дезинтегрированного, так и интегрированного строительного производства, составит:

$$Пр_3 - Пр_3^{ви} = ТИ_{1/2} + ТИ_{2/1} + ТИ_{2/3} + ТИ_{3/2} + П_1 + П_2. \quad (35)$$

Подытоживая представленные выкладки можно констатировать, что цена конечного строительного продукта, изготовленного вертикально интегрированной структурой ИСК, может быть значительно ниже цены конечного строительного продукта, произведённого в условиях дезинтегрированного строительного производства. Кроме того, рост цены конечного строительного продукта при дезинтеграции строительного производства происходит прямо пропорционально числу стадий (переделов) в технологической цепочке.

Цену конечного строительного продукта при дезинтегрированном производстве и в условиях вертикально интегрированных сопряженных производств для *k* переделов технологической цепочки, опираясь на выражения (28) и (31), можно представить в виде следующих зависимостей:

$$Пр_k = Пр_{k-1} + ДС_k + ТИ_k + П_k = Пр_0 + \sum_{i=1}^{k} (ДС_i + ТИ_i + П_i), \quad (36)$$

$$Пр_k^{ви} = Пр_0 + \sum_{i=1}^{k} ДС_i + ТИ_1 + ТИ_k + П_k. \quad (37)$$

Из приведённых выше формул очевидно, что вертикально интегрированная структура в инвестиционно-строительном комплексе (далее – ВИСВИСК) получает конкурентные преимущества по сравнению с дезинтегрированным производством не только благодаря возможности установления более низкой цены на выпускаемую строительную продукцию, но и в силу более широких пределов для её изменения.

Для выявления границ, в которых ВИСВИСК может варьировать цену конечного строительного продукта технологического процесса, рассчитаем возможность изменения цены конечного строительного продукта при дезинтегрированном и вертикально интегрированном производствах в строительстве. Для существенного упрощения расчётов примем допущение, что добавленная стоимость, трансакционные издержки, а также прибыль на каждом из трёх переделов равны, то есть соответственно $ДС_1 = ДС_2 = ДС_3$, $ТИ_{1/0} = ТИ_{1/2} = ТИ_{2/1} = ТИ_{2/3} = ТИ_{3/2} = ТИ_{3/4}$ *и* $П_1 = П_2 = П_3$. Исходные издержки на добычу сырья не учитываем, поскольку они являются величиной постоянной как при дезинтегрированном, так и интегрированном производстве ($Пр_0 = 0$).

Тогда из формул (33) и (34) получим цены конечного строительного продукта при дезинтегрированном и вертикально интегрированном производствах в инвестиционно-строительном комплексе:

$$Пр_3 = 3ДС + 6ТИ + 3П, \quad (38)$$

$$Пр_3^{ви} = 3ДС + 2ТИ + П. \quad (39)$$

Себестоимость производства конечного строительного продукта по формулам (30) и (32) будет выглядеть следующим образом:

$$Сб_3 = 3ДС + 6ТИ + 2П, \quad (40)$$

$Сб_З^{ви} = 3ДС+2ТИ.$ (41)

Из приведённых формул (40) и (41) понятно, что издержки производства конечного строительного продукта при дезинтегрированном производстве составляют величину, которая на (*4ТИ+2П*) больше величины издержек при интегрированном производстве в инвестиционно-строительном комплексе.

Производитель конечного строительного продукта, выходя на рынок готовой продукции, может варьировать ценой на конечный строительный продукт, но в границах (пределах), обозначенных среднеотраслевой ценой конечного строительного продукта и издержками на его производство. Приведём эти границы для инвестиционно-строительного комплекса в условиях дезинтегрированного и вертикально интегрированного производств (таблица 3.5.). Примем допущение, что среднеотраслевая цена конечного строительного продукта равна цене конечного строительного продукта дезинтегрированного производства в инвестиционно-строительном комплексе и составляет величину, равную 3*ДС+6ТИ+3П*.

Таблица 3.5.

Пределы изменения цены конечного строительного продукта в условиях дезинтегрированного и вертикально интегрированного производства в инвестиционно-строительном комплексе

Себестоимость производства конечной строительной продукции	Цена конечного строительного продукта при дезинтегрированном и вертикально интегрированном производстве в инвестиционно-строительном комплексе	Среднеотраслевая цена конечного строительного продукта
3ДС+6ТИ+2П	$<Пр_З<$	*3ДС+6ТИ+3П*
3ДС+2ТИ	$<Пр_З^{ви}<$	*3ДС+6ТИ+3П*

Итак, пределы изменения цены для дезинтегрированного производителя конечного строительного продукта существенно меньше по сравнению с предприятиями-участниками ВИСВИСК. Таким образом, ВИСВИКС обладает большей рыночной властью на рынках конечного и промежуточного

строительного продукта, чем разрозненные (дезинтегрированные) предприятия инвестиционно-строительного комплекса.

При этом, рост рыночной власти ВИСВИКС происходит за счёт решения так называемой проблемы «двойной надбавки». Проблема «двойной надбавки» в инвестиционно-строительном комплексе заключается в том, что от передела к переделу технологической цепочки наряду с последовательным суммированием прибыли, прибыль предыдущего передела входит в состав издержек. А они, в свою очередь, служат для расчёта прибыли последующего передела. Таким образом, получается своеобразная «русская матрёшка». Для решения поставленной задачи предлагается экономико-математическая модель формирования двойной надбавки.

Пусть прибыль ($П_i$), которая закладывается на i-м переделе будет равна:

$$П_i = НП_i Сб_i, \quad (42)$$

где $НП_i$ – норма прибыли i-го передела строительного производства в инвестиционно-строительном комплексе.

Тогда цены строительной продукции каждого из трёх переделов при дезинтегрированном производстве будут выглядеть следующим образом:

$$Пр_1 = (1+НП_1)Сб_1,$$

$$Пр_2 = (1+НП_2)Сб_2 = (1+НП_2)((1+НП_1)Сб_1 + ДС_2 + ТИ_2),$$

$$Пр_3 = (1+НП_3)Сб_3 = (1+НП_3)[((1+НП_2)(1+НП_1)Сб_1 + ДС_2 + ТИ_2) + ДС_3 + ТИ_3]. \quad (43)$$

В целях упрощения расчётных экономико-математических моделей примем следующие допущения.

1. Нормы прибыли каждого передела технологической цепочки равны $НП_1 = НП_2 = НП_3$.

2. Затраты на приобретение исходного сырья не учитываются ($Пр_0 = 0$), поскольку они одинаковы как при дезинтеграции, так и интеграции производства в инвестиционно-строительном комплексе.

Значит, издержки строительного производства первого передела будут равны:

$Сб_1 = ДС_1 + ТИ_1$. (44)

Если $ДС_i + ТИ_i = Сб_i$, тогда цена конечного строительного продукта при дезинтегрированном производстве в ИСК будет следующей:

$Пр_3 = (1+НП)[(1+НП)Сб_1 + Сб_2 + Сб_3]$

или

$Пр_3 = (1+НП)Сб_3 + (1+НП)^2 Сб_2 + (1+НП)^3 Сб_1$. (45)

При аналогичных допущениях цена строительной продукции по переделам рассматриваемой технологической цепочки в условиях вертикальной интеграции производственного процесса будет равна соответственно:

$Пр_1^{ви} = (1+НП)(ДС_1 + ТИ_1) = (1+НП)Сб_1$,

$Пр_1^{ви} = (1+НП)(ДС_1 + ТИ_1 + ДС_1 + ТИ_1) = (1+НП)(Сб_1 + Сб_2)$,

$Пр_1^{ви} = (1+НП)(ДС_1 + ТИ_1 + ДС_1 + ТИ_1 + ДС_3 + ТИ_3) = (1+НП)(Сб_1 + Сб_2 + Сб_3)$. (46)

Базируясь на формулах (45) и (46), цену конечного строительного продукта в рамках дезинтегрированного строительного производства для k переделов технологической цепочки можно представить в виде следующего математического выражения:

$Пр_i = \sum_{i=1}^{k} (1+НП)^{j+1-i} Сб_i$, (47)

где j – общее количество переделов в технологическом цикле.

В условиях вертикально интегрированных сопряженных строительных производств цену конечного строительного продукта можно рассчитать по формуле:

$Пр_i^{ви} = (1+НП) \sum_{i=1}^{k} Сб_i$. (48)

Подытоживая приведённые экономико-математические модели, следует отметить, что строительные предприятия, входящие в ВИСВИСК, получают большую в сравнении с реинтегрированными предприятиями прибыль. Имеют широкий спектр возможностей для увеличения доли рынка за счёт снижения цены благодаря решению проблемы двойной надбавки (ликвидация в технологической цепочке «русской матрёшки») и уменьшения трансакционных издержек по сравнению с реинтегрированными предприятиями.

Другим ключевым критерием оценки эффективности интеграционных процессов в инвестиционно-строительном комплексе служит показатель экономии оборотных средств. Для расчёта общей экономии оборотных средств (ОЭОС) в результате объединения предприятий в ВИСВИСК предложен следующий показатель:

$$ОЭОС = \frac{T}{365} p_{зс} \Delta СЭС, \quad (49)$$

где T – средняя продолжительность технологического цикла производства готового строительного продукта; $p_{зс}$ – среднерыночный процент использования предприятиями инвестиционно-строительного комплекса заемных средств; $\Delta СЭС$ – сэкономленные средства предприятий инвестиционно-строительного комплекса в течение рассматриваемого периода.

$$\Delta СЭС = \left|\sum_{i=1}^{k-1} Пр_i^{ВИ} - \sum_{i=1}^{k-1} Пр_i\right| + \left|ТИ_k^{ВИ} - ТИ_k\right|. \quad (50)$$

Рассчитанные на основе предложенных экономико-математических моделей показатели позволяют принимать обоснованные управленческие решения о формировании ВИСВИСК.

Общая оценка эффектов от интеграции предприятий-производителей строительных материалов и конструкций в инвестиционно-строительном комплексе показана в таблице 3.6.

Итак, эффект интеграции предприятий инвестиционно-строительного комплекса рассчитывается как сумма составляющих по группам:

$$FI = f^{pt} + \sum_{i=1}^{5} f_i^{pm} + \sum_{j=1}^{4} f_j^{fe} + f^{om}, \quad (51)$$

где FI – эффект интеграции предприятий инвестиционно-строительного комплекса; f^{pt}, f^{pm}, f^{fe}, f^{om} – составляющие эффекта, обусловленные формированием новых производственно-технологических, производственно-рыночных, финансово-экономических, организационно-управленческих связей, соответственно.

Таблица 3.6.

Составляющие эффекта интеграции предприятий инвестиционно-строительного комплекса

Эффект интеграции предприятий инвестиционно-строительного комплекса	Составляющие эффекта интеграции предприятий инвестиционно-строительного комплекса		Формула расчёта	Обозначения переменных показателей
Производственно-технологические эффекты	Технического сотрудничества		$f^{pt} = \Delta E^{xpt} - Exp^{inv} - \Delta Exp^{nt}$	ΔE^{xpt} – экономия расходов подразделений, Exp^{inv} – затраты на внедрение инновационных технологий и ΔExp^{nt} – увеличение налоговых платежей, связанных с передачей и использованием инновационных технологий.
Производственно-рыночные	Масштаба		$f^{pm}{}_1 = \Delta D^{ap} - Exp^{ap} - Exp^{nap}$	ΔD^{ap} – увеличение доходов предприятий и Exp^{ap} – расходы подразделений в связи с ростом объёмов производства и продаж строительной продукции; Exp^{nap} – увеличение налоговых платежей, связанных с ростом объемов производства и продаж строительной продукции.
	Создания цепи:	НИОКР - производство-обслуживание	$f^{pm}{}_2 = \Delta Exp^{s} - Exp^{vs} - \Delta Exp^{ns}$	ΔExp^{s} – изменение расходов на оплату внешних субподрядных работ; Exp^{vs} – расходы, связанные с выполнением переданного в рамках цепи объёма строительных работ; ΔExp^{ns} – возможное увеличение налоговых платежей, связанных с передачей объёмов строительных работ.
		снабжение-производство	$f^{pm}{}_3 = \Sigma \Delta Q^{vm}{}_i * (C^{m}{}_i - C^{vm}{}_i)$	$\Delta Q^{vm}{}_i$ – изменение объёмов внутренних поставок видов материалов и комплектующих; $(C^{m}{}_i - C^{vm}{}_i)$ разница внешних и внутренних цен на виды материалов и комплектующих в инвестиционно-строительном комплексе.
		производство-реализация	$f^{pm}{}_4 = \Sigma \Delta Q^{sp}{}_i * r_i - \Delta Exp^{sale}$	$\Delta Q^{sp}{}_i$ – изменение объёмов реализации видов готовой строительной продукции при создании единой сбытовой сети; r_i – рентабельность видов строительной продукции; ΔExp^{sale} – изменение

Окончание таблицы 3.6.

Эффект интеграции предприятий инвестиционно-строительного комплекса	Составляющие эффекта интеграции предприятий инвестиционно-строительного комплекса	Формула расчёта	Обозначения переменных показателей
			затрат на реализацию строительной продукции.
	Стратегических соответствий	$f^{pm}_5 = \Sigma(Exp^f_i - Exp^{saf}_i)$	Exp^f_i , Exp^{saf}_i – стоимость выполнения функций (маркетинг, производство, сбыт) при отсутствии и наличии стратегических соответствий.
Финансово-экономические	Обмена ресурсами	$f^{fe}_1 = \Sigma Q^r_i * (C^r_i - C^{vr}_i)$	Q^r_i – объёмы видов ресурсов, вовлеченных в обмен внутри интегрированных производственно-экономических систем (ИПЭС) в инвестиционно-строительном комплексе; C^r_i , C^{vr}_i – внешняя и внутренняя стоимости видов ресурсов в строительстве.
	Налоговых щитов	$f^{fe}_2 = \Delta Exp^n$	ΔExp^n – изменение налоговых платежей при интеграции с предприятием, имеющим налоговые льготы, при переходе на трансфертные цены.
	Трансакционный	$f^{fe}_3 = \Delta Exp^{ta} - \Delta Exp^{cm}$	ΔExp^{ta} – экономия трансакционных издержек; ΔExp^{cm} – увеличение расходов на координацию и управление.
	Реструктуризации	$f^{fe}_4 = \Delta Exp^{res} - \Delta Exp^{nres}$	ΔExp^{res} – изменение расходов ИПЭС в инвестиционно-строительном комплексе, связанных с реструктуризацией; ΔExp^{nres} – возможное увеличение налоговых платежей, связанных с реструктуризацией предприятий инвестиционно-строительного комплекса.
Организационно-управленческие	Реорганизации управления	$f^{om} = \Delta Exp^{man}$	ΔExp^{man} – экономия расходов, связанных с задействованием прогрессивных методов управления ИПЭС, новых организационных форм и высококвалифицированных менеджеров.

Бюджетирование позволяет оценивать составляющие эффекта интеграции предприятий инвестиционно-строительного комплекса в виде изменения денежных потоков и принимать обоснованные решения в процессе проведения структурного преобразования.

Предлагаемые методы направлены на повышение эффективности управления интеграционными процессами в инвестиционно-строительном комплексе. Реализация этих методов на практике будет способствовать формированию интегрированных структур в инвестиционно-строительном комплексе и объективной оценке их деятельности.

В данной работе впервые создан системный инструментарий, объясняющий и позволяющий подвести научную основу для практического решения задач снижения трансакционных издержек строительных предприятий и организаций в условиях развития интеграционных процессов в инвестиционно-строительном комплексе. Следовательно, проведенное исследование можно отнести к числу пилотных в управлении интеграционными процессами предприятий инвестиционно-строительного комплекса.

В результате исследования, проведенного в главе 3, предложены мероприятия по совершенствованию управления интеграционными процессами в инвестиционно-строительном комплексе.

1. Разработана модель системы управления интеграционными процессами в инвестиционно-строительном комплексе, которая ориентирована на своевременное решение проблем, связанных с повышением эффективности процессов формирования и функционирования интегрированных структур в строительстве.

2. Предложены механизмы управления интеграционными процессами в инвестиционно-строительном комплексе: механизм организационно-экономического взаимодействия предприятий инвестиционно-строительного комплекса, механизм интеграции науки, бизнеса и образования. Предложенные механизмы направлены на: рост масштабов строительного бизнеса, снижение

трансакционных издержек, реализацию стратегии устойчивого развития, повышение инновационной активности предприятий, увеличение рентабельности и эффективности строительного производства, рост качества строительной продукции, сокращение затрат на подготовку и адаптацию персонала к практической деятельности на предприятиях интегрированных структур в инвестиционно-строительном комплексе.

3. Предложенная методика оценки эффективности системы управления интегрированным строительным производством дополняет существующие в субъектах РФ методики и отличается от предложенных ранее порядком расчета коэффициента специфичности активов и коэффициента доходности специфических активов. Применение данной методики позволяет решать вопрос об эффективности управления интегрированной структурой, а также оперативно оценивать состояние системы и осуществлять комплекс мер по ее развитию.

4. Предложенный автором метод экспресс-анализа для оценки эффективности формирования интегрированных структур дополняет известные методы оценки и отличается от них порядком расчета коэффициента менеджмента как отношения выручки от реализации продукции к текущим обязательствам предприятия. Метод включает комплексное моделирование финансовой устойчивости предприятий инвестиционно-строительного комплекса до и после слияния, позволяющее сформировать систему показателей деятельности интегрированных структур.

5. Проведен расчет экономической эффективности системы управления интеграционными процессами в инвестиционно-строительном комплексе свидетельствующий об эффективности предложенных рекомендаций.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В результате проведенного исследования были сделаны следующие выводы и рекомендации.

1. Уточнены и дополнены базовые понятия в области управления интеграционными процессами в инвестиционно-строительной комплексе «интеграционные процессы», «интеграционные издержки», «интеграционный подход» с учетом взглядов различных авторов на содержание понятия «управление», которые позволяют установить роль и значимость данного процесса в развитии инвестиционно-строительных комплексов регионального уровня.

2. Раскрыты этапы реализации интеграционных процессов на предприятиях инвестиционно-строительного комплекса: оценка внешней и внутренней среды предприятия, принятие решения о подготовке к интеграции, выбор стратегии развития предприятия, выбор потенциальных партнеров и оптимального варианта интеграции, принятие решения об интеграции и проведение интеграции. Указанные этапы предопределяют потребность в разработке принципиально новых системы, механизмов и инструментов управления в современных условиях хозяйствования.

3. Выявлены региональные особенности формирования интеграционных процессов в инвестиционно-строительном комплексе, основными из которых являются: построение холдинговых концернов, имеющих в своем составе материнские компании, обладающие финансовыми и сырьевыми ресурсами и ориентированные на снижение трансакционных издержек; создание единых учебно-научных инновационных комплексов на базе высших учебных заведений строительного профиля, обеспечивающих развитие процесса интеграции науки, бизнеса и образования.

4. Определены тенденции формирования и развития интеграционных процессов в инвестиционно-строительном комплексе: рост количества сделок по слиянию и поглощению предприятий в формате полной интеграции; увеличение числа предприятий, включенных в формы частичной интеграции,

включая консорциумы, картели, союзы предприятий. Установлено, что основными причинами, препятствующими развитию интеграционных процессов в инвестиционно-строительном комплексе, являются отсутствие рациональных алгоритмов анализа и оценки эффективности интеграционных процессов и нарушение координации, кооперационных научно-производственных и технологических связей в инвестиционно-строительном комплексе.

5. Разработана модель системы управления интеграционными процессами, с формализацией таких ее составляющих, как цель, факторы внешней среды, субъект и объект управления, механизмы и результаты реализации. Модель ориентирована на своевременное решение задач, связанных с повышением эффективности процессов формирования и функционирования интегрированных структур в инвестиционно-строительном комплексе.

6. Предложены механизмы управления интеграционными процессами в инвестиционно-строительном комплексе: механизм организационно-экономического взаимодействия предприятий инвестиционно-строительного комплекса, механизм интеграции науки, бизнеса и образования, обеспечивающие рост масштабов строительного бизнеса, снижение трансакционных издержек, увеличение рентабельности и эффективности строительного производства.

7. На основе предложенных методических подходов осуществлена оценка экономической эффективности развития системы управления интеграционными процессами в инвестиционно-строительном комплексе. Эффективность системы управления интеграционными процессами обоснована и подтверждена результатами практической реализации, заключающейся в значительном снижении трансакционных издержек (52824 млн руб.) на предприятиях инвестиционно-строительного комплекса региона. Реализация разработанных практических рекомендаций позволяет получить следующие экономические эффекты: дополнительная прибыль – 49560 млн руб.,

рентабельность продукции (работ, услуг) с учетом экономии трансакционных издержек – 7,1 %.

8. Предлагаемые модели и механизмы могут успешно использоваться при рациональной организации и бюджетировании интеграционных процессов, формировании эффективных амортизационной, инновационной, инвестиционной и экономической политики предприятия, а также в системе подготовки и повышения квалификации кадров.

9. Разработанная система управления интеграционными процессами в инвестиционно-строительном комплексе может использоваться в различных регионах с учетом их специфических особенностей и применением соответствующих поправочных коэффициентов.

10. Результаты исследования опубликованы в четырех статьях в изданиях, включенных в перечень ВАК Минобрнауки РФ, и в других рецензируемых изданиях.

11. Выполненные разработки создают основу для продвижения научных исследований в сфере управления формированием и развитием строительных предприятий интегрированных структур.

Библиографический список

1. Абалкин, Л.И. Новая парадигма развития России (комплексное исследование проблем устойчивого развития) [Текст] / Л.И. Абалкин, В.В. Аксенов. – М.: МГУК, 1999. – 459 с.

2. Аверьянов, В.В. Новая русская доктрина: Пора расправить крылья [Текст] / В.В. Аверьянов. – М.: Яуза; Эксмо, 2009. – 288 с.

3. Авилова, В. Холдинги как реальность нашей экономики [Текст] / В. Авилова // Российский экономический журнал. – 1994. – № 2. – С. 24–29.

4. Аганбегян, А.Г. Клуб президентов, опыт программно-целевого управления предприятием [Текст] / А.Г. Аганбегян. – М.: Экономика, 2005. – 342 с.

5. Агафонов, В.А. Анализ стратегий и разработка комплексных программ [Текст] / В.А. Агафонов. – М.: Наука, 2008. – 216 с.

6. Аккоф, Р. О целеустремленных системах [Текст] / Р. Аккоф, Ф. Эмери. – М.: Сов. радио, 1974. – 272 с.

7. Алпатов, А.А. Управление реструктуризацией предприятия [Текст] / А.А. Алпатов. – М.: Высшая школа приватизации и предпринимательства, 2000. – 187 с.

8. Амирова, Д.Р. Механизмы управления инновационным трудовым потенциалом предприятия [Текст]: Дис. канд. экон. наук: 08.00.05 / Д.Р. Амирова. – Пенза, 2014. – 178 с.

9. Антюганов, С.В. Механизм приватизации: субъективный фактор. Экспертный социологический анализ [Текст] / С.В. Антюганов, А.К. Мелешкин. – Нижний Новгород: Изд-во ВВАГС, 1996. – С. 15–18.

10. Асаул, А.Н. Институциональные проблемы государственного управления в сфере строительства [Текст] / А.Н. Асаул, И.В. Федосеев // Вестник гражданских инженеров. – 2015. – №2 (49). – С. 168–173.

11. Асаул, А.Н. Снижение трансакционных затрат в строительстве за счет оптимизации информационного пространства [Текст] / А.Н. Асаул, С.Н. Иванов; под ред. засл. строителя РФ д-ра экон. наук, проф. А.Н. Асаула. СПб: Изд-во АНО ИПЭВ, 2008. – 300 с.

12. Асаул, А.Н. Строительный кластер – новая региональная производственная система [Текст] / А.Н. Асаул // Экономика строительства. – 2014. – №6. – С. 16.

13. Асаул, А.Н. Формирование и оценка эффективности организационной структуры управления в компаниях инвестиционно-строительной сферы [Текст] / А. Н. Асаул, Н. А. Асаул, А. В. Симонов; под ред. засл. строителя РФ, д-ра экон. наук, проф. А.Н. Асаула. – СПб.: СПбГАСУ. – 2009. – 258 с.

14. Афанасьев, В.Г. Системность и общество [Текст] / В.Г. Афанасьев. – М.: Политиздат, 1980. – 368 с.

15. Балукова, В.А. Методология корпоративного подхода к реструктуризации промышленных предприятий в условиях российской экономики [Текст] / В.А. Балукова. – СПб: С. Петерб. гос. инжен.-экон. ун-т, 2002. – 313 с.

16. Баранова, Л.Е. Показатели и методы определения конкурентоспособности предприятий [Текст] / Л.Е. Баранова, В.С. Люблин // Целлюлоза. Бумага. Картон. – 1997. – № 9/10 – С. 20–21.

17. Баринов, В.А. Антикризисное управление [Текст] / В.А. Баринов. – М.: ПРЕСС, 2008. – 515 с.

18. Баронин, С.А. Возможности внедрения стандартов RICS в российскую практику оценки [Текст] / С.А. Баронин, Н.В. Бредихина, А.С. Зимина // Известия Юго-Западного государственного университета: Серия: Экономика. Социология. Менеджмент. – 2014. – № 2 – С. 16–20.

19. Баронин, С.А. Проблемные аспекты развития перспективных направлений территориальных бизнес систем на примере Пензенской области [Текст]: монография / С.А. Баронин, А.Г. Янков. – Пенза: ПГУАС, 2013.

20. Белоусов, О.В. Финансово-промышленные группы, холдинги и концерны [Текст] / О.В. Белоусов. – М.: Законодательство. – 1998. – № 2. – С. 19–28.

21. Беляев, М.К. Влияние реализации крупных строительных проектов на социально-экономические результаты региона [Текст] / М.К. Беляев,

С.А. Соколова // Гуманитарные научные исследования. – 2014. – № 11(39) – С. 215–221.

22. Беляев, М.К. Организационные изменения: зарубежный опыт и российские реалии [Текст] / М.К. Беляев, Е.В. Прасолова // Современные научные исследования и инновации. – 2014. – № 11-2(43) – С. 251–253.

23. Бендиков, М.А. Экономическая безопасность промышленного предприятия в условиях кризисного развития [Текст] / М.А. Бендиков // Менеджмент в России и за рубежом. – 2000. – № 2. – С. 17–30.

24. Борисов, А.Б. Большой экономический словарь [Текст] / А.Б. Борисов. – М.: Книжный мир, 2010. – 684 с.

25. Боумэн, К. Основы стратегического менеджмента [Текст] / Пер. с англ. Л.Г. Зайцевой, М.И. Соколовой. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997. – 364 с.

26. Бочаров, В.В. Методы финансирования инвестиционной деятельности предприятий [Текст] / В.В. Бочаров. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 160 с.

27. Бузырев, В.В. Особенности формирования структуры жилищного строительства на уровне крупного города (региона) [Текст] / В.В. Бузырев, А.О. Березин, Л.Р. Мустафина // Проблемы современной экономики. – 2014. – № 1(49) – С. 179–185.

28. Бузырев, В.В. Планирование на строительном предприятии [Текст]: учебное пособие / В.В. Бузырев, Ю.П. Панибратов, И.В. Федосеев. – 2-е изд., стер. – М: Издательский центр «Академия», 2006. – 336 с.

29. Васильев, Ю.П. Управление развитием производства: (Опыт США) [Текст] / Ю.П. Васильев. – М.: Экономика, 2008. – 239 с.

30. Васин, С.М. Вопросы стратегического управления различными социально-экономическими системами в условиях трансформации [Текст] / С.М. Васин // Менеджмент: Управление организацией в условиях кризиса: Межвузовский сборник научных трудов / под общ. ред. д.э.н., проф. С.Д. Резника. – Вып.1. – Пенза: ПГУАС, 2010. – С. 187–195.

31. Виханский, О.С. Стратегическое управление [Текст] / О.С. Виханский. – М.: Гардарика, 2001. – 298 с.

32. Вишняков, Я.Д. Оценка и анализ финансовых рисков предприятия в условиях априорно враждебной окружающей среды бизнеса [Текст] / Я.Д. Вишняков, А.В. Колосов, В.Л. Шемякин // Менеджмент в России и за рубежом. – 2000. – №3. – С. 106–110.

33. Владимирова, И.Г. Компании будущего: организационный аспект развития [Текст] / И.Г. Владимирова // Менеджмент в России и за рубежом. – 1999. – № 2. – С. 58–72.

34. Владимирова, Л.П. Прогнозирование и планирование в условиях рынка [Текст]: учеб. пособие / Л.П. Владимирова. – М.: ЮНИТИ, 2000. – 178 с.

35. Воронин, В.А. Методология управления интеграционными процессами инвестиционно-строительной деятельности в условиях модернизации национальной экономики [Текст]: Автореф. дис. … докт. экон. наук: 08.00.05 / В.А. Воронин. – Москва, 2011. – 45 с.

36. Воропаев, В.И. Управление проектами в России [Текст] / В.И. Воропаев. – М.: Аланс, 1995. – 163 с.

37. Глазьев, С.Ю. Новый курс: стратегия прорыва [Текст] / С.Ю. Глазьев, Г.Г. Фетисов // Экономические стратегии. – 2014. – №2(118). – Т.16. – С. 14–23.

38. Глазьев, С.Ю. О внешних и внутренних угрозах экономической безопасности России в условиях американской агрессии [Текст] / С.Ю. Глазьев // Менеджмент и бизнес-администрирование. – 2015. – №2. – С. 11–25.

39. Глазьев, С.Ю. О целях, проблемах и мерах государственной политики развития и интеграции [Текст] / С.Ю. Глазьев // Финансовый бизнес. – 2013. – №2(163). – С. 2–12.

40. Глазьев, С.Ю. Перспективы развития интеграционных процессов на постсоветском пространстве [Текст] / С.Ю. Глазьев, В.А. Вашанов // Современные производительные силы. – 2014. – №1. – С. 38–50.

41. Глазьев, С.Ю. Экономическая стратегия России в контексте украинских событий: еще раз к предложенной альтернативе [Текст] / С.Ю. Глазьев // Российский экономический журнал. – 2014. – №4. – С. 3–17.

42. Горохов, Б.А. Резервы развития рыночного потенциала организаций с позиций управленческой науки. Проблемы теории и практики управления [Текст] / Б.А. Горохов // Международный журнал. – 1999. – С. 13–18.

43. Грабовый, К.П. Анализ потребления энергоресурсов на строительной площадке и резервов их сокращения [Текст] / К.П. Грабовый, О.А. Король // Естественные технические науки. – 2014. – №11–12(78). – С. 399–401.

44. Грабовый, К.П. Организационно-экономический механизм стимулирования инновационной деятельности по энергосбережению в строительной отрасли с использованием малых инновационных предприятий [Текст] / К.П. Грабовый, Н.Ю. Нечетный // Известия Юго-Западного государственного университета. Серия: Экономика, Социология, Менеджмент. – 2013. – №2. – С. 93–98.

45. Грабовый, К.П. Оценка уровня организационно-технологической надежности функционирования строительных промышленных предприятий [Текст] / К.П. Грабовый, Р.К. Газарян, В.О. Чулков, К.Ю. Кулаков // Вестник МГСУ. – 2012. – №3. – С. 218–222.

46. Грабовый, П.Г. Перспективные направления развития инвестиционно-строительного комплекса г. Пензы на основе маркетинговых подходов [Текст] / П.Г. Грабовый // Региональная архитектура и строительство. – 2013. – №2. – С. 159–163.

47. Грабовый, П.Г. Проблемы управления производственно-техническим потенциалом территориально-инвестиционного строительного комплекса (ТИСК) в условиях конкурентной среды [Текст] / П.Г. Грабовый, В.В. Бредихин, Д.А. Капырин // Недвижимость: экономика, управление. – 2012. – №1. – С. 47–51.

48. Гумба, Х.М. Методика разработки антикризисной стратегии крупного строительного предприятия [Текст] / Х.М. Гумба, В.А. Власенко // Экономика и предпринимательство. – 2015. – №3–2 (56–2). – С. 671–673.

49. Гумба, Х.М. Обоснование теоретических основ формирования общей и инновационной стратегии крупного строительного предприятия [Текст] / Х.М. Гумба, В.А. Власенко // Экономика и предпринимательство. – 2014. – №12–2 (53–2). – С. 789–791.

50. Гумба, Х.М. Организационные инновации в строительстве: сущность и эффективность [Текст] / Х.М. Гумба, С.В. Родионова // Сборник: статей V Международной научно-практической конференции «Академическая наука – проблемы и достижения: – North Charleston, SC, USA. – 2014. – С. 199.

51. Гумба, Х.М. Концептуальные основы формирования устойчивых конкурентных преимуществ [Текст] / Х.М. Гумба, М.И. Мамаев // Baikal Research Journal. – 2014. – № 1 – С. 11.

52. Гумба, Х.М. Перспективы развития векторной SWOT-модели в приложении к задачам экономики и управления в строительстве [Текст] / Х.М. Гумба, М.Ю. Мишланова // Вестник гражданских инженеров. – 2013. – № 5(40) – С. 213–218.

53. Данилов-Данилян, В.Н. Экологический вызов и устойчивое развитие [Текст] / В.Н. Данилов-Данилян. − М.: Прогресс-Традиция. − 2008. − 415 с.

54. Дмитриев, М.Н. Стратегия и тактика развития инвестиционно-строительного комплекса [Текст]: монография / М.Н. Дмитриев, Б.В. Щуров, С.А. Кошечкин. – Н. Новгород: Изд-во ННГАСУ, 2009. – 183 с.

55. Дмитриев, М.Н. Формирование конкурентных преимуществ строительного предприятия на основе интенсификации производства [Текст] / М.Н. Дмитриев // Российское предпринимательство. – 2012. – №3. – С. 91–96.

56. Дойль, П. Маркетинговое управление и стратегии [Текст] / П. Дойль. – СПб: Питер, 2008. − 271 с.

57. Дунаев, Э.П. Создание финансово-промышленных групп в России [Текст] / Э.П. Дунаев // Вестник МГУ серия 6, Экономика, 1994. – № 4. – С. 66–74.

58. Елисеев, Г. Корпоративная революция, или Куда движется консолидация в химической промышленности России [Текст] / Г. Елисеев // Химия и бизнес. – 2001. – № 46. – С. 35–39.

59. Ефимычев, Ю.И. Организационно-экономическое обеспечение активного развития предприятия [Текст]: монография / Ю.И. Ефимычев, А.В. Жариков. – Нижний Новгород: Изд-во ННГУ, 2004. – 170 с.

60. Ефремов, В.С. Бизнес-системы постиндустриального мира [Текст] / В.С. Ефремов // Менеджмент в России и за рубежом. – 1999. – №1. – С. 3–24.

61. Забелин, П.В. Основы корпоративного управления концернами [Текст] / П.В. Забелин. – М.: ПРИОР, 2008. – 283 с.

62. Зубенко, В.С. Совершенствование методологии управления инвестиционно-строительным процессом, ориентированным на конечный результат [Текст] / В.С. Зубенко. – Сер. Экономика, организация и управление в строительстве, Выпуск 1. – М.: ВНИИНТПИ, 1996. – С. 45–56.

63. Загидуллина, Г.М. Инновационный аспект инвестиционно-строительного кластера Республики Татарстан [Текст] / Г.М. Загидуллина, А.В. Зарипова // Известия Казанского государственного архитектурно-строительного университета. – 2012. – №1. – С. 159–163.

64. Загидуллина, Г.М. Интеграционный процесс формирования и развития строительного образовательного кластера [Текст] / Г.М. Загидуллина, Р.С. Сафин, Е.А. Корчагин, Д.К. Шарафутдинов, Р.Н. Абитов, И.Э. Вильданов // Известия Казанского государственного архитектурно-строительного университета. – 2012. – №4. – С. 520–529.

65. Загидуллина, Г.М. Развитие конкурентоспособного регионального строительного комплекса: проблемы и перспективы [Текст]: монография / Г.М. Загидуллина, М.Ш. Хуснуллин, А.И. Романова, А.Р. Ибрагимова. – Казань: КГАСУ, 2005. – 196 с.

66. Иванов, Г.П. Антикризисное управление: от банкротства − к финансовому оздоровлению [Текст] / Г.П. Иванов, С.Г. Беляев, В.И. Кошкин, А.И. Семенихин − М.: Закон и право, 2005. – 317 с.

67. Иванов, Ю.В. Слияние, поглощение и разделение компании: стратегия и тактика трансформации бизнеса [Текст] / Ю.В. Иванов. – М.: Альпина Паблишер, 2008. – 244 с.

68. Иванченко, В. Инвестиции экономического роста (Новая концепция) [Текст] / В. Иванченко // Экономист. – 2006. – № 11. – С. 53–60.

69. Идрисов, А.Б. Стратегическое планирование и анализ эффективности инвестиций [Текст] / А.Б. Идрисов, С.В. Картышев, А.В. Постников. – М.: Филинъ, 2006. – 158 с.

70. Инвестиции в России и зарубежных странах [Текст] / Под ред. И.К. Комарова. – М.: РАУ–Университет, 2001. – 360 с.

71. Инвестиционно-строительная деятельность – как объект управления особой сложности [Текст] / Березин В.П. и группа авторов. Обзор. – М.: ВНИИНТПИ, 1996. – 176 с.

72. Казанский, Ю.Н. Организация и управление в строительных фирмах США [Текст] / Ю.Н. Казанский. – М.: Экономика, организация и управление. «Два-Три», 1995. – 186 с.

73. Каменецкий, М.И. Оценка вариантов прогноза развития строительного комплекса: 2020, 2030 годы [Текст] / М.И. Каменецкий // Научные труды: Институт народнохозяйственного прогнозирования РАН. – 2012. – Т.10. – С. 222–242.

74. Каменецкий, М.И. Строительный комплекс и национальная экономика: современные тенденции, актуальные проблемы перспективного развития [Текст] / М.И. Каменецкий // Проблемы прогнозирования. – 2011. – №1. – С. 79–92.

75. Каменецкий, М.И. Строительный комплекс как фактор перспективного развития национальной экономики [Текст] / М.И. Каменецкий // Проблемы прогнозирования. – 2013. – №3. – С. 76–91.

76. Кац, И.Я. Экономическая эффективность деятельности предприятий (Анализ и оценка) [Текст] / И.Я. Кац. – М.: Финансы и статистика, 1987. – 192 с.

77. Ковальский, М.И. Типы строительных контрактов и организационные формы управления строительством [Текст] / М.И. Ковальский. – М.: ВНИИНТПИ, 1994. – 78 с.

78. Колга, И.Е. Реструктуризация крупных промышленных предприятий [Текст] / И.Е. Колга. – СПб.: С.Петерб. гос.ун-т экономики и финансов, 2002. – 293 с.

79. Коробкова, З.В. Роль экономических механизмов в стратегии устойчивого развития [Текст] / З.В. Коробкова // Финансовая стратегия в управлении предприятием: Сб. науч. тр. – М.: Финансы и кредит, 1997. – С. 34–45.

80. Костецкий, Н.Ф. Активизация инвестиционно-строительной деятельности в условиях экономики переходного периода [Текст]: Автореф. дис. докт. экон. наук: 08.00.05 / Н.Ф. Костецкий. – М, 1998.

81. Костецкий, Н.Ф. Экономический подход к классификации вторичных строительных ресурсов [Текст] / Н.Ф. Костецкий // Экономические науки. – 2014. – №110. – С. 83–88.

82. Коуз, Р. Фирма, рынок и право [Текст] / Р. Коуз. – М.: Дело, 2003. – 192 с.

83. Крылов, Э.И. Анализ эффективности инвестиционной и инновационной деятельности предприятий [Текст]: учеб. пособие / Э.И. Крылов, В.М. Власова, И.В. Журавкова. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 309 с.

84. Кузык, Б.Н. Россия-2050: стратегия инновационного прорыва [Текст] / Б.Н. Кузык, Ю.В. Яковец. – М.: Экономика, 2005. – 267 с.

85. Кукура, С.П. Управление крупной корпорацией [Текст] / С.П. Кукура. – М.: Экономика, 2007. – 213 с.

86. Кучин, Б.Л. Управление развитием экономических систем: технический прогресс, устойчивость [Текст] / Б.Л. Кучин, Е.В. Якушева. – М.: Экономика, 2011. – 157 с.

87. Лапаев, Д.Н. Методологические аспекты государственного и корпоративного управления [Текст]: монография / Д.Н. Лапаев, В.П. Кузнецов, Г.А. Морозова. – Н.Новгород: НГТУ, 2013. – 255 с.

88. Лапаев, Д.Н. Методологические аспекты корпоративного менеджмента [Текст]: монография / Д.Н. Лапаев, В.П. Кузнецов, А.И. Гаврилов. – Череповец: ВГИПУ, 2011. – 306 с.

89. Лапаев, Д.Н. Многокритериальная методика отбора взаимоприемлемых вариантов для принятия решений в сфере корпоративного управления [Текст] / Д.Н. Лапаев, О.Н. Лапаева // Сборник статей XI Международной научно-практической конференции «Опыт и проблемы социально-экономических преобразований в условиях трансформации общества: регион, город, предприятие»: – Пенза, РИО ПГСХА, 2014. – С. 92–96.

90. Лапаев, Д.Н. Совершенствование механизма управления корпорацией [Текст]: монография / В.П. Кузнецов, Д.Н. Лапаев. – Н.Новгород: ВГИПУ, 2010. – 240 с.

91. Левина, С.Ш. Менеджмент [Текст]: учебное пособие / С.Ш. Левина. – Пенза: ПГАСА, 2002. – 250 С.

92. Лисичкин, В.А. Организация управления строительством в капиталистических странах [Текст] / В.А. Лисичкин, М.И. Ковальский. – М.: Стройиздат, 1987. – 296 с.

93. Ложкин, А.Н. Организационно−экономическое обеспечение конкурентоспособности строительных организаций [Текст]: Дис. канд. экон. наук: 08.00.05 / А.Н. Ложкин. − Н.Новгород, 2003. − 141 с.

94. Лукманова, И.Г. Оценка эффективности СМК малых предприятий строительной отрасли [Текст] / И.Г. Лукманова, М.А. Иванова // Экономика и предпринимательство. – 2014. – №9(50). – С. 802−804.

95. Лукманова, И.Г. Развитие и совершенствование интегрированной системы менеджмента [Текст] / И.Г. Лукманова, Е.В. Нежникова // Вестник МГСУ. – 2014. – №6. – С. 158−164.

96. Лукманова, И.Г. Развитие научных основ эволюционной экономики в современных условиях инвестиционно-строительной деятельности [Текст] / И.Г. Лукманова, Н.Ю. Яськова // Экономика строительства. – 2014. – №4(28). – С. 13–19.

97. Львов, Д.С. Развитие экономики России и задачи экономической науки [Текст] / Д.С. Львов. – М.: Экономика, 2001. – 77 с.

98. Люлин, В.Ф. Принципы и критерии оценки социально-экономического развития крупных корпоративных систем [Текст]: статья / В.Ф. Люлин, И.П. Скляров // Экономические и институциональные исследования: Альманах научных трудов. – Ростов н/Д: Изд-во Ростовского ун-та, 2004. – №4(12). – С. 93–106.

99. Максимчук, О.В. Региональная модель государственного менеджмента в условиях инновационного развития [Текст] / О.В. Максимчук, Т.А. Першина // Современные технологии управления. – 2014. – №10(46). – С. 12–18.

100. Максимчук, О.В. Особенности современного этапа и возможные последствия «борьбы» за качество и результативность образования в контексте проблем вертикальной интеграции образования, бизнеса, науки [Текст] / О.В. Максимчук // Сборник II Междун. науч.-практ. конф. «Актуальные проблемы развития вертикальной интеграции системы образования, науки и бизнеса: экономические, правовые и социальные аспекты. – 2014. – С. 9–26.

101. Материалы интернет конференции Руководителя Федерального агентства по строительству и жилищно-коммунальному хозяйству С.И. Круглика на тему: Актуальные вопросы реализации приоритетного национального проекта «Доступное и комфортное жилье − гражданам России» публикация от 03.11.2006г. (публикация в интернете) www.garant.ru – 18.07.2012.

102. Мельников, С.Б. Формирование корпоративного управления [Текст] / С.Б. Мельников. – М.: РИНА, 2006. − 156 с.

103. Менар, К. Экономика организаций [Текст] / К. Менар / Пер. с франц. А.Г. Худокормовой. – М.: ИНФРА-М, 1996. – 160 с.

104. Менеджмент: опыт, проблемы, перспективы [Текст]: коллективная монография (Баронин С.А., Бондаренко В.В., Васин С.М. и др.) / Под общ. ред. проф. С.Д. Резника. – Пенза: ПГУАС – 2011.

105. Методологические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов и их отбору для финансирования [Текст] / Под ред. А.Г. Шахназарова. – М.: Информэлектро, 2008. – 93 с.

106. Механизм государственного регулирования и стимулирования инвестиционно-строительной деятельности в развитых странах и рекомендации по его использованию в России. – М.: КЕПС РАН. Отчет № 16-15-233 / 96, 1997.

107. Моисеенко, С.В. Оценка и регулирование уровня адаптивности системы управления машиностроительными предприятиями [Текст]: Дис. канд. экон. наук: 08.00.05 / С.В. Моисеенко. – М.: Изд-во ГАУ, 1994. – 124 с.

108. Назарова, Е.А. Многоукладность экономики и технико-инновационный потенциал экономического развития России [Текст] / Е.А. Назарова // Проблемы современной экономики. – М.: Финансы и кредит. – 2008. – № 3(23). – С. 19–24.

109. Непринцева, Е.В. Особенности оценки эффективности вертикально интегрированных структур [Текст] / Е.В. Непринцева, С.А. Шубин // Экономический анализ: теория и практика. – М.: Финансы и кредит. – 2008. – № 2. – С. 46–53.

110. Нещадин, А. Преодоление кризиса российской промышленности: финансовое оздоровление и реструктуризация предприятий [Текст] / А. Нещадин. – М.: Вопросы экономики. – 1997. – №4. – С. 57 – 66.

111. Новиков, О.А. Коммерческая логистика [Текст]: учебное пособие / О.А. Новиков, С.А. Уваров. – СПб.: Изд-во СПбУЭФ, 2005, – 110 с.

112. Обзор экономики России. Основные тенденции развития 2000 г. [Текст] / Пер. с англ. Г.В. Петровой. – М.: Экономика. – 2000. – Т. I. – 250 с.

113. Обозов, С.А. Формирование инвестиционного потенциала предприятий промышленности, строительства и городского хозяйства [Текст]: монография / С.А. Обозов. – Н. Новгород: ННГУ, 1998. – 286 с.

114. Панибратов, Ю.П. Управление в строительстве [Текст]: учебное пособие / Ю.П. Панибратов, В.М. Васильев, Г.Н. Лапин, В.А. Хитров. – СПб.: Изд-во СПбГАСУ, 2005, – 272 с.

115. Панкратов, Е.П. О состоянии и обновлении производственно-технического аппарата строительного комплекса [Текст] / Е.П. Панкратов, О.Е. Панкратов // Экономика строительства. – 2005. – № 5. – С. 2–16.

116. Панкратов, Е.П. Проблемы повышения производственного потенциала предприятий строительного комплекса [Текст] / Е.П. Панкратов, О.Е. Панкратов // Экономика строительства. – 2015. – № 3. – С. 4–17.

117. Пермичев, Н.Ф. Формирование эффективной модели управления интенсификацией строительного производства [Текст] / Н.Ф. Пермичев // Предпринимательство. – 2011. – № 5. – С. 78–82.

118. Петров, А.А. Опыт математического моделирования экономики [Текст] / А.А. Петров, И.Г. Поспелов, А.А. Шананин. – М.: Энергоатомиздат. – 2006. – 544 с.

119. Планирование отраслевых систем (модели и методы оптимизации) [Текст] / Под ред. А.Г. Аганбегяна, Л.А. Козлова, Д.М. Казакевича. – М.: Экономика, 1974. – 320 с.

120. Плотников, А.Н. Проектный анализ и композиция системы управления инновационно-инвестиционными проектами в жилищном строительстве [Текст] / А.Н. Плотников, А.И. Акчурин // Актуальные проблемы экономики и менеджмента. – 2014. – № 1(1). – С. 25–38.

121. Плотников, А.Н. Процессный подход к управлению предприятием и его инвестиционно-инновационной деятельности [Текст] / А.Н. Плотников, Э.Б. Иванилов // Вестник Саратовского государственного технического университета. – 2011. – № 1(59). – Т.4. – С. 298–300.

122. Повышение эффективности производства и его резервы [Текст]: учеб. пособие для слушателей системы повышения квалификации / Под общ. ред. В.Ф. Литвицкого. – М.: Машиностроение, 1987. – 392 с.: ил.

123. Предприятие в условиях рыночной адаптации: анализ, моделирование, стратегия [Текст] / Отв. ред. Г.Б. Клейнер. – М.: ЦЭМИ РАН, 2006. – 235 с.

124. Радченко, Я. Классификация видов управления [Текст] / Я. Радченко // Проблемы теории и практики управления. – 1994. – № 4. – С. 91–98.

125. Резник, Г.А. Подготовка инновационно-ориентированного специалиста – основа устойчивого развития региона [Текст] / Г.А. Резник // «Проблемы социально-экономической устойчивости региона: сборник материалов V Международной научно-практической конференции. – Пенза: РИО ПГСХА, 2009 г.

126. Резник, С.Д. Потенциал трудовых ресурсов как фактор повышения уровня конкурентоспособности в строительстве [Текст]: монография / С.Д. Резник, М.Н. Барбарская. – Пенза: ПГУАС, 2012.

127. Резник, С.Д. Пути повышения эффективности системы управления человеческими ресурсами на предприятиях строительной сферы [Текст] / С.Д. Резник, Р.Ю. Турчаева. – Пенза: ПГУАС, 2006. – 188 с.

128. Романова, А.И. Государственная поддержка жилищного строительства на примере Республики Татарстан [Текст] / А.И. Романова, А.Н. Афанасьева, Е.А. Добросердова // Российское предпринимательство. – 2014. – № 23(269). – С. 198–206.

129. Романова, А.И. Инвестиционное развитие строительного комплекса региона на основе проектного финансирования [Текст] / А.И. Романова, Е.А. Добросердова // Известия Казанского государственного архитектурно-строительного университета. – 2012. – № 4. – С. 459–464.

130. Романова, А.И. Методологические проблемы экономического развития инвестиционно-строительного комплекса в условиях конкурентной среды (на примере Приволжского Федерального округа) [Текст]: Дис. докт. экон. наук: 08.00.05 / А.И. Романова. – Москва, 2003. – 321 с.

131. Романова, А.И. Определение областей взаимодействия участников строительного рынка [Текст] / А.И. Романова, И.А. Рудская // Известия высших учебных заведений. Строительство. – 2004. – № 4. – С. 50–57.

132. Романова, А.И. Оценка конкурентных преимуществ строительного предприятия [Текст] / А.И. Романова, А.Р. Ибрагимова, А.М. Хатыпов // Известия высших учебных заведений. Строительство. – 2007. – № 7. – С. 51–55.

133. Романова, А.И. Применение кластерного подхода в качестве модели эффективного распределения инвестиционных средств в строительном производстве [Текст] / А.И. Романова, Д.О. Буркеев // Вестник ТИСБИ. – 2014. – № 1(57). – С. 266–274.

134. Романова, А.И. Разработка показателей оценки и критериев внутренних и внешних факторов конкурентных преимуществ [Текст] / А.И. Романова, А.Р. Ибрагимова, А.М. Хатыпов // Известия высших учебных заведений. Строительство. – 2007. – № 6(528). – С. 60–68.

135. Россия в цифрах [Текст] / Росстат. – М.: Финансы и статистика, 1996–2014.

136. Россия 2015: оптимистический сценарий [Текст] / Отв. ред. Л.И. Абалкин. – М.: ММВБ, 1999. – 413 с.

137. Румянцева, З.П. Общее управление организацией: теория и практика [Текст] / З.П. Румянцева. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 304 с.

138. Саксин, А.Г. Управление издержками в процессе реструктуризации предприятий: интеграционный подход [Текст]: монография / А.Г. Саксин. – Н.Новгород: ННГАСУ, 2009. – 334 с.

139. Саксин, Г.А. Экзамен на зрелость: Эффективность работы крупного треста [Текст] / Г.А. Саксин, А.П. Егоршин, Т.И. Каланова. – Горький: Волго-Вятское кн. изд-во, 1986. – 151 с.: ил.

140. Саксина, Е.В. Интеграция науки, бизнеса и образования как инструмент управления инновационным развитием [Текст] / Е.В. Саксина, А.Г. Саксин // Проблемы многоуровневого образования: Матер. XIV Междун. науч.-метод. конф. – Нижний Новгород, ННГАСУ, 2011. – С. 145–147.

141. Саксина, Е.В. Управление развитием строительных организаций интегрированных структур / Е.В. Саксина // Вестник университета. Государственный университет управления. – 2012. – № 15. – С. 182–187.

142. Саксина, Е.В. Стратегия развития строительного комплекса в условиях кризиса / Е.В. Саксина, И.М. Ульянов // Вестник университета. Государственный университет управления. – 2012. – №15. – С. 187–193.

143. Саксина, Е.Г. Управление инвестиционно–строительными процессами возведения природоохранных объектов [Текст]: Дис. канд. экон. наук: 08.00.05 / Е.Г. Саксина. – Н.Новгород, 2005. – 168 с.

144. Самоорганизация, организация, управление [Текст]: сборник / Российская Академия государственной службы при Президенте РФ. – М.: РАГС, 1995. – 272 с.

145. Серов, В.М. О подходе и методах согласования экономических интересов в строительных организациях [Текст] / В.М. Серов, Ю.А. Куксова // Вестник Университета. Государственный университет управления. – 2014. – № 13. – С. 61–72.

146. Серов, В.М. Об оценке эффективности и интенсивности труда в строительстве [Текст] / В.М. Серов // Экономика строительства. – 2010. – № 2(2). – С. 25–30.

147. Сиразетдинов, Р.М. Девелопмент как инновационное направление инвестиционно-строительной деятельности [Текст] / Р.М. Сиразетдинов // Российское предпринимательство. – 2011. – № 8 Вып. 2 (190). – С. 80–84.

148. Сиразетдинов, Р.М. Методология инновационного развития инвестиционно-строительного комплекса (на примере Республики Татарстан) [Текст]: Дис. докт. экон. наук: 08.00.05 / Р.М. Сиразетдинов. – Казань, 2012. – 438 с.

149. Ситникова, Л.В. Управление развитием интегрированной производственно-экономической системы на основе методологии структурной интеграции [Текст]: Автореф. дис. … докт. экон. наук / Л.В. Ситникова. – Уфа, 2011. – 41 с.

150. Спивак, Ю.З. Анализ факторов сокращения сроков строительства (Великобритания): Экспресс-информация, серия экономика, организация и управление в строительстве [Текст] / Ю.З. Спивак. – М.: ВНИИНТПИ, 1996. – С. 56– 64.

151. Тарануха, Ю.В. Предприятие и предпринимательство в трансформируемой экономике [Текст] / Ю.В. Тарануха. – М.: Дело и сервис, 2003. – 368 с.

152. Титов, В.В. Системно-морфологический подход в технике, науке, социальной сфере [Электронный ресурс] // METODOLOG.RU. – Режим доступа: URL: http://www.metodolog.ru/00046/00046.html – 28.04.2014.

153. Тутунджан, А.К. Реструктуризация предприятий в условиях перехода к рыночной экономике. Проблемы теории и практики [Текст] / А.К. Тутунджан. – М.: Экономика, 2008. – 264 с.

154. Управление государственной собственностью [Текст]: учебник / Под ред. В.И. Конкина, В.М. Шупыро. – М.: ИНФРА, 1997. – 496 с.

155. Уварова, С.С. Концептуальные и методические аспекты управления инновационным развитием строительного предприятия в проекции теории организационно-экономических изменений [Текст] / С.С. Уварова, О.В. Папельнюк, А.А. Паненков // Экономика и предпринимательство. – 2015. – № 3–2 (56–2). – С. 809–811.

156. Уварова, С.С. Методология планирования и реализации организационно-экономических изменений системы управления инвестиционно-строительным комплексом в условиях устойчивого развития [Текст]: Автореф. дис. … докт. экон. наук: 08.00.05 / С.С. Уварова. – Москва, 2013.

157. Уварова, С.С. Обоснование условий устойчивого развития инвестиционно-строительного комплекса [Текст] / С.С. Уварова, Л.В. Кочетова, С.В. Беляева // Экономика строительства. – 2014. – № 2. – С. 69–77.

158. Уварова, С.С. Организационно-экономические изменения в инвестиционно-строительном комплексе: теория и методология [Текст] / С.С. Уварова // Вестник гражданских инженеров. – 2012. – № 1. – С. 212–217.

159. Уварова, С.С. Принцип инновационности в планировании и реализации организационно-экономических изменений в строительстве [Текст] / С.С. Уварова, А.А. Паненков // Сборник: статей V Международной научно-практической конференции «Академическая наука – проблемы и достижения: – North Charleston, SC, USA. – 2014. – С. 193.

160. Управление организацией [Текст]: учебник / Под ред. проф. А.Г. Поршнева. – М.: ИНФРА-М, 1999. – 669 с.

161. Уткин, О.Б. Анализ эффективности функционирования нефтяных компаний [Текст] / О.Б. Уткин, В.Е. Криворожко, Р.В. Сеньков // Нефтегазовая вертикаль. – 1999. – №№ 2,3.

162. Файзрахманова, Я.И. Управление развитием застроенных территорий [Текст]: Дис. канд. экон. наук: 08.00.05 / Я.И. Файзрахманова. – Пенза, 2015. – 183 с.

163. Фатхутдинов, Р.А. Разработка управленческого решения [Текст]: учебное пособие / Р.А. Фатхутдинов. – М.: ЗАО «Бизнес школа Интел-Синтез», 1997. – 208 с.

164. Федеральная служба государственной статистики РФ. – URL: www.gks.ru.

165. Федосеев, И.В. Определение критериев влияющих на эффективность интеграции в строительстве [Текст] / И.В. Федосеев, Д.В. Борисов // Научные труды SWorld. – 2013. – № 2. – Т.29. – С. 3–5.

166. Федосеев, И.В. Проблемы, возникающие в ходе реорганизации компании [Текст] / И.В. Федосеев, Д.В. Борисов // Мир экономики и права. – 2015. – № 1. – С. 5–12.

167. Федосеев, И.В. Системные проблемы инвестиционно-строительного комплекса: кадровый аспект [Текст] / И.В. Федосеев // Вестник гражданских инженеров. – 2012. – № 3. – С. 382–387.

168. Феклистов, И.И. Формирование, реализация и развитие ресурсного потенциала организаций строительного комплекса: теоретические и методические аспекты [Текст]: Автореф. дис. … докт. экон. наук / И.И. Феклистов. – Санкт-Петербург, 2011. – 42 с.

169. Хавин, Д.В. Повышение эффективности функционирования предприятий на основе их реструктуризации [Текст]: Дис. канд. экон. наук: 08.00.05 / Д.В. Хавин. – Н.Новгород, 1999. – 143 с.

170. Хаметов, Т.И. Экономическая эффективность инвестирования в инновационную деятельность предприятий строительного комплекса [Текст] / Т.И. Хаметов, С.Н. Букин // Региональная архитектура и строительство. – 2012. – № 1. – С. 188–192.

171. Харитонов, А.А. Управление инвестиционным процессом в развитых капиталистических странах [Текст] / А.А. Харитонов. – М.: ЦБНТИ Ассоциации «Росуралсибстрой», 1991. – 178 с.

172. Хрусталев, Б.Б. Анализ современного состояния строительного комплекса Пензенской области и проблем управления рисками [Текст] / Б.Б. Хрусталев, Н.А. Вяцкова // Управление экономическими системами: электронный научный журнал. – 2014. – № 5 (65). – С. 12.

173. Хрусталев, Б.Б. Научные аспекты формирования и развития эффективных зон деятельности строительного комплекса [Текст] / Б.Б. Хрусталёв, В.Н. Горбунов, А.В. Оргин. – Пенза: ПГУАС, 2007. – 224 с.

174. Хрусталев, Б.Б. Проблемы стабилизации и развития инвестиционно-строительных комплексов России [Текст]: Дис. д-ра. экон. наук: 05.02.22, 08.00.05 / Б.Б. Хрусталев. − Москва, 2001. − 364 с.

175. Шмален, Г. Основы и проблемы экономики предприятия [Текст] / Г. Шмален / Под ред. проф. А.Г. Поршнева. – М.: Финансы и статистика, 1996. – 512 с.: ил.

176. Щуров, Б.В. Новые организационные структуры реализации инвестиционных жилищных проектов [Текст] / Б.В. Щуров, С.А. Иванов // Сб. матер. междун. науч.-практ. конф. – М.: МАИЭС, 1999. – С. 95–98.

177. Щуров, Б.В. Управление производственно-экономическим потенциалом строительного предприятия [Текст] / Б.В. Щуров // Транспортное дело России. – 2012. – № 1. – С. 26–28.

178. Экономика предприятия [Текст]: учебник / Под ред. Ф.К. Беа. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 928 с.

179. Экономическая энциклопедия [Текст] / Гл. ред. Л.И. Абалкин. – М.: Институт экономики. – 1999. – 1054 с.

180. Экономическая эффективность [Электронный ресурс] // 2011–2015, Economicportal.ru. – Режим доступа: URL: http:// www.economicportal.ru/ponyatiyaall/ekonomicheskaya-effektivnost.html – 30.06.2015.

181. Юданов, А.Ю. Конкуренция: теория и практика [Текст]: учеб. пособие / А.Ю. Юданов. – М.: Гном-Пресс, 2008. – 375 с.

182. Ansoff, I. New Corporate Strategy / I. Ansoff. – Sidgwick & Jackson, 1998.

183. Breally, R. Principles of Corporate Finance / R. Breally, S. Myers. – New-York: Mc Graw Hill, 1991.

184. Corey, E.R. The Development of Markets for New Materials / E.R. Corey. – Cambrige, MA, Harvard University Press, 1956.

185. Intermediate Microeconomics / Hal R. Varian. – University of Michigan, 1990, 600 p.

186. Microeconomics Principles and Policy / William J. Baumol, Alan S. Blinder. – The Dryden Press, 1994, 560 p.

187. Rumelt, R.P. Structure and Economic Performance / R.P. Rumelt. – Harvard University Press, 1974.

188. Simon, H.A. Models of Man: Social and Rational / H.A. Simon. − New York, John Wiley, 1957, p. 198.

189. Wallis, J Measuring the Transaction Sector the American Economy, 1870−1970, Long Term Factors in American Economic Growth / J. Wallis, D. North. − Chicago University of Chicago Press, 1986.

190. Williamson, O.E. Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications / O.E. Williamson. − New York, Free Press, 1975.

191. Williamson, O. The Economic Justitions of Capitalism / O. Williamson, – New York, Free Press, 1985.

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение 1

Общество с ограниченной ответственностью "СТРОЙОТРЯД"

125167, Москва г, Ленинградский пр-кт, д. 47, кор. 1,ОГРН 1107746197624, ИНН\ КПП 7714803140 \771401001
Р/С 40702810900240000113, К/С 30101810300000000503, в ОАО КБ "СМП" г. Москва, БИК 044583503
Тел. +7-495-660-73-43, +7-916-472-33-36

Справка

о внедрении научных результатов, полученных в диссертационной работе Саксиной Е.В. на тему «Управление интеграционными процессами в инвестиционно-строительной деятельности»

Теоретические положения диссертации и основанные на них методики и практические рекомендации по эффективному управлению интеграционными процессами в строительной отрасли прошли апробацию и реализованы на ООО «Стройотряд» г. Москва:

1. Методические рекомендации по формированию системы управления интегрированной структурой в строительстве.

2. Организационно-экономическая модель интеграции строительно-монтажных организаций и предприятий строительной индустрии в единый концернообразующий комплекс.

3. Методы оценки эффективности формирования интегрированных строительных организаций.

Кроме того, научные результаты, полученные в диссертации Саксиной Е.В., нашли практическое применение в процессе реформирования и повышения эффективности работы финансово-экономической службы предприятия.

Генеральный директор
ООО «Стройотряд» **Е.В. Жилин**

Приложение 2

ООО «ВЕНТПРОЕКТМОНТАЖ»

606000 г.Дзержинск
тел/факс (8313) 26-84-99
E-mail: VPmontag@list.ru

ИНН 5249080050
Р/с № 40702810642160103626
Волго-Вятский Банк Сбербанка РФ
г.Н.Новгород
Дзержинское отделение 4342
БИК 042202603
К/с № 30101810900000000603

Справка

о внедрении научных результатов, полученных в диссертационной работе

Саксиной Елены Валерьевны на тему:

«Управление интеграционными процессами в инвестиционно-строительной сфере»

Теоретические положения диссертации и основанные на них методики и практические рекомендации прошли апробацию и реализованы на ООО «Вентпроектмонтаж» г. Дзержинск Нижегородской области:

1. Концепция управления интеграционными процессами с учетом организационно-экономических особенностей и экономических задач развития предприятий и организаций строительного комплекса Нижегородской области.
2. **Методы оценки эффективности системы управления интегрированным строительным производством.**
3. **Экономическая модель формирования трансакционных издержек в сфере строительства.**
4. **Методы оценки эффективности формирования интегрированных строительных организаций.**

Научные результаты, полученные в исследованиях Саксиной Е.В., нашли практическое применение в процессе совершенствования и повышения эффективности работы финансово-экономической службы предприятия.

Директор
ООО «Вентпроектмонтаж» Смирнов А.А.

Приложение 3

СТРОЙЭНЕРГОРЕМОНТ

ООО «СТРОЙЭНЕРГОРЕМОНТ»
ИНН 5249112199 КПП 524901001
606024, Нижегородская обл., г. Дзержинск,
ул. Революции, д. 18, пом. П1.
Тел.: (8313) 21-50-02, факс: (8313) 21-50-22

СПРАВКА

о внедрении научных результатов, полученных в диссертационной работе Саксиной Е.В. на тему «Управление интеграционными процессами в инвестиционно-строительной сфере»

Рекомендации, предложенные Саксиной Е.В. в исследовании на тему «Управление интеграционными процессами в инвестиционно-строительной сфере» прошли апробацию и используются на ООО «Стройэнергоремонт» г. Дзержинск Нижегородской области:

1.Методические рекомендации по формированию системы управления интегрированной структурой в строительстве.

2.Экономическая модель интеграции предприятий строительного комплекса в холдинговые концернообразующие структуры.

3.Модель формирования цены на конечную строительную продукцию.

4.Метод экспресс-анализа для оценки эффективности интегрированной структуры в строительной сфере.

Вдобавок, научные результаты, полученные в диссертации Саксиной Е.В., нашли практическое применение в процессе реформирования структуры и повышения эффективности функционирования экономической службы предприятия.

Директор **Чернышев А.А.**

Приложение 4

МИНОБРНАУКИ РОССИИ

федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего профессионального образования «Нижегородский государственный технический университет им. Р.Е. Алексеева» (НГТУ)

Минина ул., 24, г. Нижний Новгород, ГСП-41, 603950.
Тел. (831) 436-23-25, факс (831) 436-94-75.
E-mail: nntu@nntu.nnov.ru
http://www.nntu.ru

СПРАВКА

об использовании результатов
диссертационной работы
Саксиной Е.В. на тему
«Система и механизмы управления
интеграционными процессами
в инвестиционно-строительном комплексе»
01.07.2015 № 243/67

Настоящей справкой подтверждаем, что результаты диссертационной работы Саксиной Елены Валерьевны «Система и механизмы управления интеграционными процессами в инвестиционно-строительном комплексе», представленной на соискание ученой степени кандидата экономических наук по научной специальности 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством, использованы в курсах лекций по учебным дисциплинам «Организация НИОКР и проектирование», «Экономика и финансовое обеспечение инновационной деятельности» и «Алгоритмы решения нестандартных задач» для бакалавров по направлению подготовки 222000.62 (27.03.05) «Инноватика» на кафедре «Управление инновационной деятельностью» Института экономики и управления ФГБОУ ВПО «Нижегородский государственный технический университет им. Р. Е. Алексеева» в 2015 году.

Предложенная автором система оценки эффективности формирования интегрированных структур в инвестиционно-строительной сфере дополняет учебные материалы в области изучения трансакционных издержек, раскрывает особенности управления интеграционными процессами в инвестиционно-строительном комплексе РФ и перспективы его инновационного развития.

Проректор по учебной работе
к.т.н., доцент — Е.Г. Ивашкин

Директор Института экономики
и управления, д.ф.-м.н., профессор — С.Н. Митяков

Зав. кафедрой «Управление инновационной
деятельностью», д.э.н., профессор — Д.Н. Лапаев