

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

---

Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего профессионального образования  
«Пензенский государственный университет  
архитектуры и строительства»  
(ПГУАС)

## **ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНЫЙ КОМПЛЕКС: ОПЫТ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ**

Под общей редакцией доктора экономических наук,  
профессора Б.Б. Хрусталева,  
кандидата экономических наук, доцент В.Н. Горбунова

Пенза 2015

УДК 69.003  
ББК 65.31  
И58

Рецензенты: доктор экономических наук, профессор,  
зав. кафедрой «Организация строительства и управление недвижимостью»  
П.Г. Грабовый (МГСУ);  
доктор экономических наук, профессор,  
зав. кафедрой «Землеустройство и геодезия» Т.И. Хаметов (ПГУАС)

Авторский коллектив: Б.Б. Хрусталева  
В.Н. Горбунов  
Т.Е. Мусатова  
А.Н. Конкин  
Ю.М. Михайлина  
Е.В. Шалацкая  
Т.В. Учаева  
К.И. Старостина  
П.М. Чеглаков

**Инвестиционно-строительный комплекс: опыт и перспективы развития:** моногр. / под общ. ред. д-ра экон. наук, проф. Б.Б. Хрусталева, канд. экон. наук, доц. В.Н. Горбунова. – Пенза: ПГУАС, 2015. – 220 с.

**ISBN 978-5-9282-1333-6**

Монография содержит результаты исследования проблем развития инвестиционно-строительного комплекса, использования экономического потенциала регионов, зарубежный опыт инвестиционно-строительной деятельности. Наряду с теоретическими разработками представлены методики и рекомендации, которые могут быть использованы в практической деятельности компаний, функционирующих в инвестиционно-строительной сфере.

Подготовлена на кафедре «Экономика организация и управление производством» и предназначена для специалистов строительного комплекса, научных работников, преподавателей, аспирантов и студентов, обучающихся по направлениям подготовки 38.03.01 «Экономика» и 38.03.02 «Менеджмент».

**ISBN 978-5-9282-1333-6**

© Пензенский государственный университет  
архитектуры и строительства, 2015

## ВВЕДЕНИЕ

Ключевым направлением, которое регионы выбирают для себя на среднесрочную и долгосрочную перспективу, является устойчивое повышение конкурентоспособности территорий для бизнеса и качества жизни для жителей. Регионы нуждаются в разработке программ развития строительного комплекса региона, ориентированной на практические действия и результаты.

Практическая реализация разработанных подходов к стратегическому развитию отрасли предполагает скоординированное развитие всех ее элементов и требует выбора соответствующего программного инструментария развития строительного комплекса региона.

Необходимость стратегического развития диктуется невозможностью комплексно решить эту поставленную перед строительным комплексом задачи в приемлемые сроки за счет использования действующих механизмов.

При программно-целевом подходе осуществляется реализация одновременно двух типов взаимосвязи элементов стратегического развития: пространственной, когда объединяются усилия различных участников инвестиционно-строительной деятельности, принадлежащих к различным подотраслям, территориям и формам собственности, а также органов государственной власти и науки; временной, когда требуется добиться четкой последовательности и единства различных этапов стратегического развития.

При обосновании необходимости решения проблем программными методами должны учитываться приоритеты и цели социально-экономического развития региона, направления промышленной и научно-технической политики, прогнозы развития региональных потребностей в жилье и финансовых ресурсов, имеющиеся минерально-сырьевые ресурсы, промышленный потенциал предприятий стройиндустрии, результаты анализа экономического и социального состояния территорий.

Строительный комплекс является составной частью экономики региона. В состав строительного комплекса входят подрядные и проектные организации, предприятия промышленности стройматериалов и стройиндустрии различных форм собственности.

В рамках проведения исследований, с учетом существующей структуры экономики регионов были определены направления, которые необходимо развивать для подъема регионального строительного комплекса.

Для кого интересна представляемая книга? Во-первых, и прежде всего, для широкого круга соискателей, аспирантов и докторантов, посвящающих свои научные поиски тем или иным аспектам экономики инвестиционно-строительного комплекса. И, во-вторых, для огромного числа людей, уже решающих конкретные экономические и управленческие задачи.

Монография состоит из 7 глав:

Глава 1. Нормативно-правовое обеспечение деятельности органов государственной власти в сфере жилищного строительства на примере регионов Приволжского федерального округа (авторы: д-р экон. наук, проф. Б.Б. Хрусталева; канд. экон. наук, доцент В.Н. Горбунов).

Глава 2. Исследование существующего состояния и проблем строительства жилья экономического класса (авторы: д-р экон. наук, проф. Б.Б. Хрусталева; канд. экон. наук, доцент В.Н. Горбунов).

Глава 3. Особенности антикризисного управления в циклическом развитии сложных социально-экономических систем (автор: канд. экон. наук, доцент Т.Е. Мусатова).

Глава 4. Современное состояние и перспективы развития рынка строительно-ремонтных услуг (автор: канд. экон. наук А.Н. Конкин).

Глава 5. Организационно-экономический механизм оценки надежности строительной компании в условиях саморегулирования (авторы: канд. экон. наук, доцент В.Н. Горбунов; науч. сотр. Ю.М. Михайлина; науч. сотр. Е.В. Шалацкая).

Глава 6. Управление качеством и конкурентоспособностью строительной продукции (автор: канд. экон. наук, доцент Т.В. Учаева).

Глава 7. Исследование факторов экономического роста российских городов (авторы: канд. экон. наук, доцент К.И. Старостина; науч. сотр. П.М. Чеглаков).

Каждая глава представляет собой целостный материал научного содержания, включающий результаты оригинальных исследований авторов, содержит постановку задач исследования, несколько параграфов и выводы по результатам исследований.

Научное редактирование монографии осуществили д-р экон. наук, профессор Б.Б. Хрусталева и канд. экон. наук, доцент В.Н. Горбунов.

Авторский коллектив приносит искренние слова благодарности рецензентам работы: П.Г. Грабовому, доктору экономических наук, профессору, заведующему кафедрой «Организация строительства и управление недвижимостью» Московского государственного строительного университета и Т.И. Хаметову, доктору экономических наук, профессору, заведующему кафедрой «Землеустройство и геодезия» Пензенского государственного университета архитектуры и строительства за полезные замечания и рекомендации, высказанные в ходе работы над рукописью.

# 1. НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНОВ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ВЛАСТИ В СФЕРЕ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА НА ПРИМЕРЕ РЕГИОНОВ ПРИВОЛЖСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА

## 1.1. Постановка задач исследования

Развитие рынка жилищного строительства – это, прежде всего, обеспечение доступным, комфортным и качественным жильем граждан России. На это ориентирован майский Указ Президента России № 600 «О мерах по обеспечению граждан РФ доступным и комфортным жильем и повышению качества жилищно-коммунальных услуг». Помимо Указа Президента, есть Федеральные законы, кодексы и другие нормативно-правовые акты, регулирующие и регламентирующие сферу жилищного строительства, а также стимулирующие строительные организации и население на строительство и покупку доступного жилья. Проблем в нормативно-правовом регулировании жилищного строительства все еще хватает и их необходимо решать совместными усилиями на разных уровнях, передавая положительный опыт.

## 1.2. Федеральные нормативные правовые акты в сфере жилищного строительства

В настоящее время на федеральном уровне нормативная правовая база, регулирующая сферу рынка жилищного строительства, в целом сформирована.

Направления работы в сфере жилищного строительства определяет указ Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 года № 600 «О мерах по обеспечению граждан Российской Федерации доступным и комфортным жильем и повышению качества жилищно-коммунальных услуг». К 2018 году необходимо обеспечить:

- снижение показателя превышения среднего уровня процентной ставки по ипотечному кредиту по отношению к индексу потребительских цен до уровня не более 2,2 процентных пункта;

- увеличение количества выдаваемых ипотечных жилищных кредитов до 815 тысяч в год;

- создание для граждан Российской Федерации возможности улучшения жилищных условий не реже одного раза в 15 лет;

- снижение стоимости одного квадратного метра жилья на 20 % путем увеличения объема ввода в эксплуатацию жилья экономического класса.

До 2020 года – предоставление доступного и комфортного жилья 60 % российских семей, желающих улучшить свои жилищные условия.

На федеральном уровне правовое регулирование в рассматриваемой сфере правоотношений основывается на положениях:

- Конституции Российской Федерации;
- Градостроительного кодекса Российской Федерации (№190-ФЗ от 29.12.2004 (с последующими изменениями);
- Земельного кодекса Российской Федерации (№136-ФЗ от 25.10.2001 (с последующими изменениями);
- Жилищного кодекса Российской Федерации (№188-ФЗ от 29.12.2004 (с последующими изменениями);
- Федерального закона №214-ФЗ от 30.12.2004 «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации» (с последующими изменениями);
- Федерального закона №221-ФЗ от 24.07.2007 «О государственном кадастре недвижимости» (с последующими изменениями);
- Федерального закона №161-ФЗ от 24.07.2008 «О содействии развитию жилищного строительства» (с последующими изменениями);
- Федерального закона №185-ФЗ от 21.07.2007 «О Фонде содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства» (с последующими изменениями);
- Федерального закона №102-ФЗ от 16.07.1998 «Об ипотеке (залоге недвижимости)» (с последующими изменениями);
- иных нормативных правовых актов Российской Федерации.

В развитие федерального законодательства в 2014 году был принят ряд важных нормативно-правовых актов, направленных на развитие строительной отрасли – упрощение административных процедур в сфере строительства, создание прозрачных условий предоставления земельных участков, ускоренное развитие жилищного сегмента, усовершенствование механизма изъятия земельных участков для государственных или муниципальных нужд.

1. Федеральным законом от 20 апреля 2014 года № 80-ФЗ в Градостроительном кодексе Российской Федерации закреплено полномочие Правительства Российской Федерации по утверждению исчерпывающих перечней процедур в строительстве. Какие-либо процедуры, не предусмотренные указанными перечнями, не допускаются в силу прямого указания закона. В сфере жилищного строительства такой перечень уже действует. Он утвержден постановлением Правительства Российской Федерации от 30 апреля 2014 года № 403 «Об исчерпывающем перечне процедур в сфере жилищного строительства».

2. В целях создания условий для строительства жилья экономического класса на земельных участках, находящихся в государственной или муниципальной собственности, принят Федеральный закон от 21 июля 2014 года № 224-ФЗ, которым наряду с уже действующим институтом

развития застроенных территорий вводятся принципиально новые виды договоров – договор об освоении территории, договор об освоении территории для строительства жилья экономического класса и договор о комплексном освоении территории для строительства жилья экономического класса. Это позволит органам власти и застройщикам выбирать различные варианты развития территорий, их освоения, что приведет к увеличению объемов строительства жилья экономического класса.

Приказом Минстроя России №223/пр от 05.05.2014 утверждены условия отнесения жилых помещений к жилью экономического класса.

3. Федеральный закон от 21 июля 2014 года № 217-ФЗ «О внесении изменений в Жилищный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации» в части законодательного регулирования отношений по найму жилых помещений жилищного фонда социального использования предусматривает возможность использования института освоения территорий в целях строительства и эксплуатации наемных домов. Договоры об освоении территории в целях строительства и эксплуатации наемного дома социального использования или об освоении территории в целях строительства и эксплуатации наемного дома коммерческого использования предусматривают строительство и последующую эксплуатацию здания (многоквартирного дома, или жилого дома блокированной застройки, или объекта индивидуального жилищного строительства), в отношении которого устанавливается цель использования в качестве наемного дома социального использования либо наемного дома коммерческого использования, а также предоставление жилых помещений в наемном доме социального использования по договорам найма жилых помещений, в том числе, жилищного фонда социального использования.

Приказом Минстроя России №4/пр от 14.01.2015 утверждены методические рекомендации по установлению максимального размера платы по договорам найма жилых помещений жилищного фонда социального использования.

4. Федеральным законом от 29 декабря 2014 года № 485-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам перераспределения полномочий между органами местного самоуправления и органами государственной власти субъекта Российской Федерации» Градостроительный кодекс Российской Федерации дополнен новой статьей 8<sup>2</sup>, в соответствии с которой предусматривается возможность перераспределения полномочий органов местного самоуправления и органов государственной власти субъекта Российской Федерации в области градостроительной деятельности.

5. Следует обратить внимание и на Федеральный закон от 05 мая 2014 года № 131-ФЗ «О внесении изменений в Градостроительный кодекс Российской Федерации», в соответствии с которым в Градостроительный ко-

декс Российской Федерации включены положения о нормативах градостроительного проектирования. Указанные нормативы градостроительного проектирования в зависимости от их вида устанавливают совокупность расчетных показателей минимально допустимого уровня обеспеченности объектами регионального и местного значения и расчетных показателей максимально допустимого уровня территориальной доступности таких объектов для населения субъекта Российской Федерации, муниципального района, поселения или городского округа.

6. Одним из основополагающих документов было постановление Правительства Российской Федерации от 05.05.2014 №404 «О некоторых вопросах реализации программы «Жилье для российской семьи» в рамках государственной программы Российской Федерации «Обеспечение доступным и комфортным жильем и коммунальными услугами граждан Российской Федерации», которое определило основные условия и меры реализации программы «Жилье для российской семьи».

7. 2014 год ознаменовался существенными изменениями земельного законодательства. Существенно пересмотрено правовое регулирование таких важнейших вопросов как предоставление земельных участков, изъятие земельных участков для государственных или муниципальных нужд, надзор и контроль за использованием и охраной земель.

Федеральный закон от 23 июня 2014 года №-171 «О внесении изменений в Земельный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации» (большая часть положений вступает в силу 1 марта 2015 года) предусматривает новый порядок образования и предоставления земельных участков. Теперь, в отличие от ранее существовавших правил, образование земельных участков увязано с градостроительной документацией. Кроме того, заинтересованные в предоставлении земельных участков лица получили право самостоятельно инициировать процедуру образования земельного участка для дальнейшего его получения, в том числе для строительства. Данный закон определяет сроки проведения соответствующих процедур, перечни документов для каждого случая, а также закрытый перечень оснований для отказа в предоставлении земельных участков. Субъекты Российской Федерации получили право на пять лет установить дополнительные основания для отказа в предоставлении земельных участков, в том числе на торгах.

Этот закон четко разграничил случаи, когда земельный участок предоставляется на торгах, а когда без их проведения, что, безусловно, делает процесс предоставления земельных участков более прозрачным.

Нововведения призваны оптимизировать оборот земельных участков, сократить административные барьеры при предоставлении земельных участков из государственной и муниципальной собственности и, в конечном итоге, привлечь дополнительные инвестиции в строительный сектор экономики.



8. Федеральным законом от 29 декабря 2014 года № 456-ФЗ «О внесении изменений в Градостроительный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации» наряду с программами комплексного развития систем коммунальной инфраструктуры, дополнен Градостроительный кодекс нормами о программах комплексного развития транспортной инфраструктуры и программах комплексного развития социальной инфраструктуры. Цель данных программ заключается в обеспечении комплексного развития территорий муниципальных образований, создания благоприятных условий для проживания граждан, а также обеспечения доступности объектов транспортной и социальной инфраструктур для населения при застройке территорий.

Данные программы утверждаются органами местного самоуправления поселений и городских округов. Требования к указанным документам устанавливаются уполномоченным федеральным органом исполнительной власти в области градостроительной деятельности и должны быть разработаны до 31.12.2015 Правительством РФ. Мониторинг разработки и утверждения программ осуществляется субъектами Российской Федерации.

Основными механизмами реализации государственной политики в жилищном строительстве являются: реализация госпрограммы «Обеспечение доступным и комфортным жильем и коммунальными услугами граждан Российской Федерации», программы «Жилье для российской семьи», деятельность институтов развития – Фонда РЖС и Фонда реформирования ЖКХ, развитие арендного жилья и жилищно-строительных кооперативов работников бюджетной сферы, проведение «голландских» аукционов.

Минстроем России подготовлен и разослан на согласование проект федерального закона, предусматривающего объединение Фонда РЖС и Агентства ипотечного жилищного кредитования.

В целом для развития рынка жилья имеющихся федеральных законодательных и нормативных актов достаточно.

Однако имеется ряд направлений для дальнейшего совершенствования законодательства. Правовыми проблемами в сфере жилищного строительства и функционирования рынка жилья в Российской Федерации являются следующие.

1. Отсутствует унифицированная на федеральном уровне и рекомендованная для применения субъектами Федерации система градостроительного проектирования. В результате в регионах имеются значительные различия по форме, структуре и содержанию принятых документов. В нормативы градостроительного проектирования повсеместно включаются положения, которые уже урегулированы СНиПами, СанПинами, ПУЭ, техническими регламентами, которые должны применяться при рабочем проектировании объектов капитального строительства. В результате градостроительное проектирование регулируется фрагментарно, нет системного подхода к изложению нормативов.

2. Переориентация на строительство жилья экономического класса требует увеличения плотности застройки и сокращения объема требуемой инфраструктуры. Однако федеральные нормы проектирования жилых зданий до настоящего времени содержат нерациональные, устаревшие требования по освещенности квартир, что значительно затрудняет проектирование максимально плотной и эффективной застройки территории, препятствует эффективному использованию площадей и приводит к излишнему спросу на земельные участки и удлинению инженерных коммуникаций; система противопожарных требований ориентирована на пространственную удаленность, а не на применение современных технических средств защиты.

3. Сохраняются устаревшие сметные нормативы, применение которых приводит к неоправданным затратам как бюджета, так и строительной организации и завышению стоимости объекта.

4. В действующем законодательстве Российской Федерации отсутствует четкий понятийный аппарат в отношении различных типов жилых зданий и типов жилищного строительства, и особенно малоэтажного жилищного строительства. Жилищный кодекс РФ, Градостроительный кодекс РФ и Земельный кодекс РФ имеют противоречивый понятийный аппарат и, следовательно – правовой режим, в отношении различных типов жилищного строительства, в том числе в зависимости от количества жилых единиц в жилых зданиях и этажности таких зданий, а также вида застройщика. В действующем законодательстве отсутствует четкое определение малоэтажных жилых домов. Относительно данного вопроса Градостроительный кодекс РФ содержит лишь указание на то, что проектная документация на строительство жилых объектов с числом этажей не более чем три не подлежит государственной экспертизе (ч. 2 ст. 49 ГрК РФ). При этом различные своды правил также определяют данное понятие по-разному, в результате чего возникает неопределенность по вопросу о максимальном количестве этажей в малоэтажном жилом доме. Так, «Свод правил по проектированию и строительству СП 42.13330.2011 «Градостроительство. Планировка и застройка городских и сельских поселений» предусматривает возможное количество этажей в таком объекте до четырех, включая мансардный. При этом согласно «СП 54.13330.2011. Свод правил. Здания жилые многоквартирные. Актуализированная редакция СНиП 31-01-2003» общее количество этажей в малоэтажном доме не должно превышать трех, при учете всех этажей, включая цокольный, подвальный, мансардный и другие. В соответствии с Приказом Минэкономразвития России от 01.09.2014 N 540 «Об утверждении классификатора видов разрешенного использования земельных участков» определяет малоэтажный жилой дом, как дом пригодный для постоянного проживания, высотой не выше трех надземных этажей. При этом данный приказ не учитывает, что малоэтажными могут быть и многоквартирные дома до

трех этажей. Необходимо отметить, что точное определение малоэтажного строительства влияет на определение кадастровой стоимости земельных участков, а соответственно на налогообложение и на определение величины арендной платы, на порядок и условия освоения земельных участков и на количество административных процедур, которые необходимо пройти застройщику, вопросы регулирования качества строительства и требований, предъявляемым к лицам, осуществляющим деятельность по строительству малоэтажных жилых домов, а также на иные вопросы.

5. Остается незавершенным законодательное оформление необходимых организационных механизмов. До настоящего времени не принят законопроект «Об основах государственно-частного партнерства в Российской Федерации» с указанием в качестве объекта соглашения о государственно-частном партнерстве жилья экономического класса. Без такого указания реализация проектов жилищного строительства с применением различных форм государственно-частного партнерства, предусмотренных законопроектом будет невозможна.

Так же необходимо проработать в рамках государственно-частного партнерства строительство объектов инженерной инфраструктуры и социального назначения.

6. Действующая система налогообложения земельным налогом создает серьезные трудности для реализации долгосрочных комплексных проектов освоения территории. В настоящее время согласно статье 396 Налогового кодекса Российской Федерации собственники земельных участков, предназначенных для жилищного строительства, платят двойной земельный налог, а по истечении 3-х лет четырехкратный. Проекты комплексного освоения территории осуществляются не менее 5 лет, поэтапно, зачастую и до 10 лет. При таком правовом регулировании на застройщика кроме строительства всех объектов инженерной и транспортной инфраструктуры, а также социальных объектов возлагается еще и дополнительное налоговое бремя. Необходим дифференцированный подход к налогообложению различных проектов застройки в зависимости от объемов и сроков строительства объектов.

7. Отдельную проблему составляет законодательное обеспечение качества возводимого жилья.

Либерализация законодательства, связанная с введением института саморегулирования в сфере проектирования и строительства, привела к снижению уровня проектирования и качества проектов. На рынке функционирует множество мелких проектных организаций по проектированию жилья без достаточного опыта знаний, уровня компетенции и необходимой информационной базы. Основным критерием для получения разрешения на проектирование, помимо оформления необходимых документов, стала уплата взносов для вступления в саморегулируемую организацию (СРО). Однако СРО на практике слабо контролируют качество проектов, непо-

средственный контроль за деятельностью СРО предусматривает только периодическую отчетность, региональные органы власти не имеют права влиять на работу СРО и привлекать к ответственности СРО по нарушениям, допущенным членами СРО.

Также фактически мало значима роль СРО в сфере контроля управления качеством строительства: в силу отсутствия законодательно закрепленных организационных, технических, финансово-экономических (рыночных) рычагов воздействия и текущего систематического контроля допускается низкое качество строительных работ.

8. В числе законодательных проблем можно отметить отсутствие требования обязательного страхования при осуществлении строительной деятельности. Ст. 742 ГК РФ указывает, что договором строительного подряда может быть предусмотрена обязанность стороны страховать риски случайной гибели материалов, оборудования, объекта строительства либо ответственность за причинения при осуществлении строительства вреда третьим лицам. Правовой механизм обязательного страхования позволил бы обеспечить защиту имущественных интересов лиц, вкладывающих денежные средства в строительство, а также лиц, реализующих инвестиционные проекты на рынке строительства.

Страхование ответственности строителя перед своими контрагентами за несвоевременную сдачу объекта в эксплуатацию, некачественное выполнение строительных работ и т. п. относится к страхованию ответственности по договору, которое возможно, если только это предусмотрено законом.

Однако ответственность подрядчика в законодательстве не предусмотрена. При этом страхование договорной ответственности возможно только при прямом указании закона. Подобный договор в отсутствие прямой законодательной нормы является ничтожным в силу статьи 168 ГК РФ о сделке, не соответствующей закону.

Страхование позволяет на всех стадиях инвестирования и выполнения работ не только возмещать страхователю внезапные и непредвиденные убытки, возникающие при строительстве, но и защищать капиталовложения в строительство. Кроме того, страхование позволяет экономить финансовые средства за счет отказа от создания резервных фондов на случай возникновения ущерба, что дает возможность подрядчику использовать эти средства в качестве работающего капитала. При возникновении страхового случая восстановление может быть произведено значительно быстрее за счет возмещения страховщиком дополнительных расходов, связанных со срочной доставкой стройматериалов, техники, оплатой расходов по расчистке территории и сверхурочных работ.

9. Существует также ряд правовых проблем смежных с другими отраслями права, например, с трудовым. Так, частые нарушения трудового

законодательства при производстве строительных работ связаны с использованием иностранных работников.

Для производства строительных работ застройщики выбирают в основном дешевую, неприхотливую рабочую силу – граждан соседствующих, менее экономически развитых стран. Возникает вопрос о квалификации таких работников и о надежности возведенной ими конструкций. Какие-либо требования к подтверждению квалификации привлекаемой иностранной рабочей силы в законодательстве отсутствуют.

### 1.3. Региональные нормативные правовые акты и программные документы в сфере жилищного строительства

Целями и задачами региональных органов управления при разработке региональной экономической политики в жилищной сфере являются :

создание наиболее благоприятных условий для расширения первичного рынка жилья, а также условий для цивилизованного функционирования вторичного рынка;

максимизация дохода от продажи и эксплуатации региональной и муниципальной недвижимости при соблюдении правовых, экономических, социальных, экологических и иных ограничений и норм;

решение жилищной проблемы – обеспечения населения качественным жильем.

По информации территориальных органов Минюста России в федеральном регистре нормативных правовых актов субъектов Российской Федерации по состоянию на 11.01.2015 в Приволжском федеральном округе действует 1155 нормативных правовых актов в данной сфере правоотношений из них в Республике Башкортостан – 43, Оренбургской области – 74, Республике Марий Эл – 55, Чувашской Республике – 129, Республике Мордовия – 64, Нижегородской области – 98, Удмуртской Республике – 86, Самарской области – 151, Пензенской области – 33, Саратовской области – 77, Кировской области – 109, Республике Татарстан – 82, Ульяновской области – 48, Пермском крае – 106.

В соответствии с Федеральным законодательством в целях исполнения предоставленных полномочий общими для всех регионов округа являются нормативно-правовые акты в части государственной поддержки на приобретение жилья и мерам поддержки отдельных категорий граждан:

– по обеспечению жилыми помещениями отдельных категорий граждан;

– по формированию списков граждан, имеющих право на приобретение жилья экономического класса, построенного или строящегося на земельных участках Федерального фонда содействия развитию жилищного строительства;

– по бесплатному предоставлению в собственность гражданам, имеющим трех и более детей, земельных участков;

– по реализации программы «Жилье для российской семьи» и формированию списков граждан, имеющих право на приобретение жилья экономического класса по программе;

– по формированию списков граждан, имеющих право быть принятыми в члены жилищно-строительного кооператива, создаваемого в целях обеспечения жильем граждан;

– по переселению граждан из аварийного жилищного фонда;

– по предоставлению гражданам, уволенным с военной службы, жилых помещений в собственность бесплатно или по договору социального найма и предоставления им единовременной денежной выплаты на приобретение или строительство жилого помещения.

В ряде регионов округа приняты отдельные нормативно-правовые акты, которые могут быть рекомендованы для внедрения и для других регионов округа:

– в Чувашской республике, Оренбургской, Кировской, Саратовской областях осуществляется социальная поддержка молодым семьям в форме социальной выплаты на оплату части долга по ипотечному жилищному кредиту;

– в Кировской области предоставляется компенсация по договору купли-продажи лесных насаждений для собственных нужд на строительство или на ремонт индивидуального жилого дома, а также разработан механизм отбора банков для обслуживания средств, предоставляемых молодым семьям в качестве социальных выплат.

В ряде регионов приняты нормативно-правовые акты, позволяющие бесплатно предоставлять земельные участки гражданам для индивидуального строительства:

– в Республике Марий Эл и Пермском крае установлен порядок однократного бесплатного предоставления в собственность гражданам земельного участка для ведения личного подсобного хозяйства с возведением индивидуального жилого дома;

– в Удмуртской Республике земельные участки для индивидуального строительства предоставляются гражданам без проведения торгов на условиях договора аренды с передачей их в собственность бесплатно после государственной регистрации права собственности на законченный строительством жилой дом.

В регионах округа, где имеется проблема «обманутых» дольщиков органами власти приняты нормативно-правовые акты, определяющие порядок предоставления мер по защите прав граждан, пострадавших от недобросовестных застройщиков. Во всех регионах приняты нормативно-правовые акты по осуществлению контроля в области долевого строительства.

В целях поддержки жилищного строительства в Республике Татарстан, Оренбургской и Саратовской областях приняты нормативно-правовые акты по возмещению части затрат застройщиков по кредитам, взятым на обеспечение инженерной инфраструктурой земельных участков для жилищного строительства.

В Республике Марий Эл приняты нормативно-правовые акты по возмещению части процентной ставки по кредитам, привлекаемой гражданами на газификацию, водоснабжение жилья и устройство поквартирной газовой системы отопления.

В Пермском крае принято постановление по переселению жителей из труднодоступных и отдаленных пунктов и строительству (приобретению) для них жилья за счет средств бюджета.

В Оренбургской области указом губернатора принято решение о возмещении части затрат на уплату процентов по кредитам, полученным на реализацию проектов по модернизации существующих и созданию новых производств энергоэффективных и экологичных строительных материалов, изделий, конструкций в целях развития жилищного строительства.

В Самарской области разработан проект закона, предусматривающего возможность заключения договора аренды земельного участка, находящегося в государственной или муниципальной собственности, без проведения торгов в случае предоставления земельного участка юридическому лицу в соответствии с распоряжением высшего должностного лица субъекта Российской Федерации для реализации масштабных инвестиционных проектов.

Обращает на себя внимание то, что регионы используют предоставленные федеральным законодательством инструменты выборочно, в зависимости от конкретной ситуации и региональных приоритетов. Тем не менее, было бы полезным провести аудит эффективности апробированных инструментов и на их основе распространить лучший опыт для внедрения в субъектах Федерации, расположенных на территории ПФО.

Более последовательно применяется арсенал полномочий регионов по управлению и распоряжению земельными участками.

В соответствии с пунктом 2 статьи 10 Земельного кодекса Российской Федерации субъекты Российской Федерации осуществляют управление и распоряжение земельными участками, находящимися в собственности субъектов Российской Федерации.

Органы государственной власти субъектов Российской Федерации осуществляют подготовку перечней земельных участков, находящихся в федеральной собственности, земельных участков, государственная собственность на которые не разграничена, для подготовки предложений для использования их для жилищного строительства, для размещения объектов, предназначенных для производства строительных материалов, изделий, конструкций для целей жилищного строительства, создания промыш-

ленных парков, технопарков, бизнес-инкубаторов и иного развития территорий (часть 1 статьи 11 Федерального закона № 161-ФЗ).

В соответствии со статьей 16.5 Федерального закона от 24.07.2008 № 161-ФЗ «О содействии развитию жилищного строительства» категории граждан из числа лиц, для которых работа в учреждениях, указанных в части 6.6 статьи 11 настоящего Федерального закона, является основным местом работы и которые могут быть приняты в члены кооператива, созданного в целях обеспечения жильем граждан, (за исключением граждан, имеющих трех и более детей), и основания включения указанных граждан в списки граждан, имеющих право быть принятыми в члены такого кооператива, устанавливаются органами государственной власти субъектов Российской Федерации. Правила формирования списков граждан, имеющих право быть принятыми в члены кооператива, создаваемого из числа работников учреждений, указанных в части 6.6 статьи 11 настоящего Федерального закона, утверждаются органами государственной власти субъектов Российской Федерации.

В соответствии с частью 36 статьи 16.6. Федерального закона № 161-ФЗ правила формирования списков граждан, имеющих право на приобретение жилья экономического класса, построенного или строящегося на земельных участках Фонда, переданных в безвозмездное срочное пользование или аренду для строительства жилья экономического класса, в том числе для их комплексного освоения в целях строительства такого жилья, в частности, очередность включения указанных граждан в эти списки устанавливаются законами субъектов Российской Федерации.

В силу статьи 23 Федерального закона от 30.12.2004 № 214-ФЗ «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации» государственный контроль (надзор) в области долевого строительства многоквартирных домов и (или) иных объектов недвижимости осуществляются в соответствии с настоящим Федеральным законом уполномоченным органом исполнительной власти субъекта Российской Федерации, на территории которого осуществляется данное строительство.

Также полномочия реализованы в рамках принятия региональных программ. Во всех субъектах округа приняты программы, содержащие разделы развития жилищного строительства, коммунального хозяйства и реализации жилищных программ, что дает возможность участвовать в отборах федеральной программы «Жилище».

Пробелы в правовом регулировании субъектами Российской Федерации, расположенными на территории Приволжского федерального округа, в данной сфере Минюстом России не выявлены.



## 1.4. Предложения по улучшению ситуации в сфере жилищного строительства

В целях улучшения ситуации в жилищном строительстве:

### 1. Государственной Думе Российской Федерации:

1.1. Разработать законопроект «Об основах государственно-частного партнерства в Российской Федерации» с указанием в качестве объекта соглашения о государственно-частном партнерстве жилья экономического класса, проработать в рамках государственно-частного партнерства строительство объектов инженерной инфраструктуры и социального назначения.

1.2. Необходимо скорректировать систему налогообложения земельным налогом для проектов комплексного освоения и развития территорий, исключив для них повышенный налог в течение срока подготовки соответствующего земельного участка для строительства и установив порог для начала реализации проекта, а не его окончания, поскольку на изначально приобретенном земельном участке может строиться множество объектов недвижимости с разными сроками начала и окончания строительства.

1.3. Привести к единому изложению понятийный аппарат в отношении различных типов жилых зданий и типов жилищного строительства, и особенно малоэтажного жилищного строительства в Жилищном кодексе РФ, Градостроительном кодексе РФ и Земельном кодексе РФ.

1.4. Рассмотреть внесение изменений в Федеральный закон «О жилищно-строительных кооперативах» в части создания законодательных оснований привлечения муниципалитетов к инициированию, организации и строительству жилья жилищно-строительными кооперативами.

Законодательно закрепить на территории субъектов единых операторов, способных администрировать вопросы объединения граждан в ЖСК (подобно инспекции долевого строительства), в противном случае отсутствие системного подхода может привести ко «второй волне» обманутых дольщиков.

Наделить субъекты полномочиями в части расширения категорий граждан, имеющих право быть членами ЖСК.

Данные меры позволят активизировать работу по созданию ЖСК работников бюджетной сферы на территории муниципальных образований.

Предлагается дополнить перечень категорий граждан, которые могут быть членами жилищно-строительных кооперативов, создаваемых в целях строительства жилья экономического класса, в соответствии с пунктом 9<sup>2</sup> статьи 3 Федерального закона от 25 октября 2001 года № 137-ФЗ «О введении в действие Земельного кодекса Российской Федерации» (далее – Закон о введении в действие Земельного кодекса Российской Федерации) и нормами Федерального закона от 24 июля 2008 года № 161-ФЗ «О содействии развитию жилищного строительства» (далее – Закон о содействии развитию жилищного строительства), работниками государственных и муници-

пальных дошкольных образовательных организаций и профессиональных образовательных организаций. Предлагаемые изменения позволят предоставить право на улучшение жилищных условий путем вступления в члены жилищно-строительного кооператива с целью последующего приобретения жилья экономического класса педагогическим работникам всех образовательных организаций, в том числе педагогическим работникам государственных и муниципальных дошкольных образовательных организаций и профессиональных образовательных организаций.

1.5. В целях усиления контроля за деятельностью застройщиков, связанной с привлечением денежных средств участников долевого строительства для строительства (создания) многоквартирных домов и (или) иных объектов недвижимости рассмотреть возможность внесения изменения в федеральное законодательство в части установления обязанности застройщика использовать отдельный банковский счет для ведения расчетов, связанных со строительством каждого многоквартирного дома, а также ведения отдельного учета доходов (расходов), произведенных в рамках строительства каждого многоквартирного дома, что облегчит осуществление контроля за целевым использованием денежных средств участников долевого строительства.

## 2. Правительству Российской Федерации:

2.1. Предусмотреть обязательное страхование объектов строительства, обязать застройщика страховать риск неисполнения обязательства по возведению и вводу объекта строительства, а также риск причинения вреда третьим лицам.

2.2. Установить правила допуска иностранных граждан к производству строительно-монтажных работ, которые должны установить обязательное наличие у таких лиц специального технического образования.

2.3. Повысить ответственность СРО в части контроля качества и проведения единой технологической политики, повышения ответственности руководителей СРО за деятельность членов саморегулируемой организации. При необходимости рассмотреть возможность возврата лицензирования строительной деятельности с расширением прав региональных представительств.

2.4. В целях уточнения стоимостных показателей по 1 кв. метру общей жилой площади и более полного удовлетворения потребности населения в приобретении квартир по жилищным программам, при определении цен по регионам выделять стоимость жилья в региональном центре.

2.5. Разработать комплекс мероприятий по снижению «спекулятивной составляющей» на рынке жилья, особенно в крупных городах:

- введение мониторинга целей приобретения жилья;
- создание альтернативных механизмов сбережений граждан для ослабления привлекательности жилья как средства сохранения накоплений;

– усиление дифференциации налогообложения имущества физических лиц в зависимости от вида использования ими жилых помещений.

2.6. Необходимо скорректировать систему налогообложения земельным налогом для проектов комплексного освоения и развития территорий, исключив для них повышенный налог в течение срока подготовки соответствующего земельного участка для строительства и установив порог для начала реализации проекта, а не его окончания, поскольку на изначально приобретенном земельном участке может строиться множество объектов недвижимости с разными сроками начала и окончания строительства, учитывая общий объем строительства жилья и нормативные сроки строительства.

2.7. Проработать возможность развития ссудо-сберегательных инструментов у банков и небанковских кредитных организаций.

2.7. Принять меры по снижению ключевой ставки Центробанка РФ до минимально возможного с настоящее время уровня, установив процентную ставку по ипотечным кредитам для юридических и физических лиц на уровне не выше 10 %.

Это позволит восстановить спрос на рынке первичного жилья, в котором по данным Минстроя России до 40 % жилья приобретается за счет ипотечных кредитов.

2.8. Принять меры по снижению ставки по кредитам на строительство жилья организациями и физическими лицами до 13-15 %.

Это позволит оживить кредитование строительной отрасли и выполнить задачи, поставленные Указом Президента Российской Федерации от 07.05.2012 №600.

2.9. Пересмотреть предельную стоимость одного квадратного метра общей площади при приобретении жилых помещений в рамках реализации Федерального закона от 21 июля 2007 года №185-ФЗ; увеличить долю финансирования мероприятий по переселению граждан из аварийного жилищного фонда на территории регионов за счет средств государственной корпорации – Фонда содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства.

Учитывая высокие затраты на обеспечение земельных участков Фонда РЖС объектами инженерной инфраструктуры, считаем целесообразным рассмотреть вопрос расширения возможности Фонда РЖС по осуществлению инвестиционной деятельности.

Площадь аварийных помещений зачастую значительно меньше площади приобретаемых для их расселения квартир в новостройках. Поскольку расчет средств долевого финансирования на обеспечение мероприятий по переселению граждан рассчитывается исходя из площади аварийного жилья, подлежащего расселению, то нагрузка по оплате дополнительных метров в новых квартирах ложится на субъекты.

2.10. Рассмотреть вопрос о продлении срока реализации подпрограммы «Стимулирование программ развития жилищного строительства субъектов Российской Федерации» федеральной целевой программы «Жилище» на 2016-2020 годы и увеличить объемы финансирования из федерального бюджета на реализацию мероприятий этой подпрограммы.

Это один из важных механизмов стимулирования обеспечения земельных участков под жилищное строительство инженерной, социальной и транспортной инфраструктурой является предоставление субсидий из федерального бюджета бюджетам субъектов Российской Федерации на реализацию мероприятий региональных целевых программ развития жилищного строительства.

2.11. Для развития рынка арендного жилья необходимо решить вопросы:

- снижения процентных ставок по выдаваемым целевым займам ОАО «АИЖК» на развитие арендного жилья (имеющим наибольший удельный вес в составе арендной платы);

- возможности снижения погашаемых сумм выдаваемых займов на период наличия пустующих (не сданных в наем) жилых помещений;

- разделения на законодательном уровне Российской Федерации видов арендного жилья с правом выкупа и без права выкупа нанимателями такого жилья, с целью снижения ставки имущественного налога на законодательном уровне для жилых помещений, находящихся в собственности юридических лиц, без права последующего выкупа, поскольку в первом случае данный механизм будет использоваться в целях ухода от уплаты налогов.

2.12. Разработать совместно с Росстатом и органами регистрации единую методологию отнесения жилья к категории экономического класса, соответствующую форму отчетности и контроля исполнения утвержденных подходов.

Органами государственной статистики не учитывается сегмент индивидуального жилья экономического класса, многоквартирное жилье экономического класса учитывается органами статистики не в полном объеме.

3. Министерству строительства и жилищно-коммунального хозяйства Российской Федерации:

3.1. Разработать с привлечением ведущих научных и проектных учреждений Российской Федерации методические рекомендации для региональных органов власти по технологии разработки, структуре и содержанию региональных нормативов градостроительного проектирования, а так же и местных нормативов градостроительного проектирования всех уровней от схемы территориального планирования до проектов планировки. Определить, какие нормативы должны носить обязательный характер, а какие – рекомендательный. Структура региональных нормативов градостроитель-

ного проектирования должна быть унифицированной на федеральном уровне и рекомендована для применения региональным органам власти.

3.2. Разработать единую методику расчета прогнозных объемов ввода жилья для регионов России.

3.3. Сформировать рабочие группы при Минстрое России с привлечением экспертов, представителей региональных органов власти и застройщиков для рассмотрения проблемных вопросов по направлениям:

- реализация программы «Жилье для российской семьи»;
- поддержка строительства инженерных сетей из федерального бюджета, строительство инженерных сетей ресурсоснабжающими организациями;
- меры по снижению цен на рынке жилья, направленные на уменьшение «спекулятивной составляющей» цены;
- меры, направленные на снижение количества убыточных организаций в строительстве;
- вопрос обеспеченности земельными участками региональных центров;
- расширение программ арендного жилья, изменение методики определения размера арендной платы с учетом неполного заполнения жилфонда, разработку нормативной базы, регулирующей взаимоотношения между арендодателем и арендатором, включая порядок разрешения споров и выселения жильцов; для инвесторов, осуществляющих строительство арендного жилья предусмотреть получение дополнительных налоговых льгот и преференций (введение налоговых льгот при расчете налога на землю, если земельный участок находится в собственности, или коэффициента корректировки при расчете арендной платы по договору аренды земельного участка);
- соответствие сметных нормативов современным требованиям;
- поддержка строительной индустрии и выработка мер по улучшению кредитования строительной отрасли;
- государственная поддержка инновационных проектов в строительной отрасли.

## 2. ИССЛЕДОВАНИЕ СУЩЕСТВУЮЩЕГО СОСТОЯНИЯ И ПРОБЛЕМ СТРОИТЕЛЬСТВА ЖИЛЬЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КЛАССА

### 2.1. Постановка задач исследования

Приоритеты и цели государственной политики в жилищной и жилищно-коммунальной сферах определены в соответствии с Указом Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 г. № 600 «О мерах по обеспечению граждан Российской Федерации доступным и комфортным жильем и повышению качества жилищно-коммунальных услуг», а также Концепцией долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 года, утвержденной распоряжением Правительства Российской Федерации от 17 ноября 2008 года № 1662-р. Стратегическая цель государственной политики в жилищной и жилищно-коммунальной сферах на период до 2020 года – создание комфортной среды обитания и жизнедеятельности для человека, которая позволяет не только удовлетворять жилищные потребности, но и обеспечивает высокое качество жизни в целом.

### 2.2. Особенности государственной политики в жилищной и жилищно-коммунальной сферах и строительства жилья экономического класса

Приоритетами государственной политики в жилищной и жилищно-коммунальной сферах, направленными на достижение указанной стратегической цели, являются следующие шесть приоритетов.

Для разработанных предложений использовался в качестве основного – первый приоритет. Рассмотрим общее содержание данного приоритета, что рассматривается как предпосылка разработанных далее предложений, рекомендации и мероприятий.

*Первым приоритетом государственной политики является снижение стоимости одного квадратного метра жилья путем увеличения объемов жилищного строительства, в первую очередь, жилья экономического класса.*

В соответствии с Указом Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 г. № 600 «О мерах по обеспечению граждан Российской Федерации доступным и комфортным жильем и повышению качества жилищно-коммунальных услуг» будут реализованы меры, направленные на снижение стоимости одного квадратного метра жилья на 20 % путем увеличения объема ввода в эксплуатацию жилья экономического класса, организацию

бесплатного предоставления земельных участков под строительство жилья экономического класса при условии ограничения продажной цены на такое жилье, предупреждение и пресечение монополистической деятельности и недобросовестной конкуренции хозяйствующих субъектов в сферах жилищного строительства и производства строительных материалов.

В рамках данного приоритета будут реализованы как общие меры по стимулированию строительства жилья экономического класса, развитию некоммерческих форм жилищного строительства, в том числе жилищно-строительными кооперативами, так и реализован приоритетный проект по повышению доступности жилья для экономически активного населения (домохозяйств) за счет увеличения объемов строительства жилья экономического класса. Государственная политика в сфере поддержки массового жилищного строительства будет реализовываться путем повышения эффективности мер градорегулирования и обеспечения жилищного строительства земельными участками, развития механизмов кредитования жилищного строительства, строительства инженерной и социальной инфраструктуры, развития промышленной базы стройиндустрии и рынка строительных материалов, изделий и конструкций, реализации мер технической политики и политики в сфере обеспечения безопасности строительства жилых зданий.

В целях развития конкуренции на рынках жилищного строительства и стройматериалов будут применяться общие антимонопольные меры, а также будут реализованы меры по снижению барьеров входа на рынок новых участников, расширению возможностей доступа к заемному финансированию жилищного строительства.

Ежегодная потребность в земельных участках для выполнения установленных планов по вводу жилья (2015 год – 64-71 млн кв. м, 2018 год 75–83 млн кв. м) составляет порядка 20000 га в год. Вопрос активизации жилищного строительства тесно связан с вовлечением в оборот земельных участков. Предусматривается совершенствование законодательного регулирования в целях создания механизмов стимулирования органов государственной власти и органов местного самоуправления к вовлечению в хозяйственный оборот государственных и муниципальных земель в целях строительства, в том числе жилищного, а также распространение лучших практик в этой сфере, в том числе опыта, накопленного Фондом «РЖС».

Государственная политика в сфере предоставления земельных участков для жилищного строительства и обеспечения таких земельных участков инженерной и социальной инфраструктурами будет направлена на поддержку формирования государственно-частных партнерств, обеспечивающих строительство и реконструкцию инженерной и социальной инфраструктур в соответствии с потребностями увеличения объемов жилищного строительства, особенно при комплексном освоении земельных участков и

развитии застроенных территорий, основанных на эффективном разграничении ответственности по обустройству территорий для жилищного строительства социальной и инженерной инфраструктурами между субъектами Российской Федерации, органами местного самоуправления, коммунальными предприятиями и застройщиками.

С целью стимулирования увеличения объемов жилищного строительства в субъектах Российской Федерации и муниципальных образованиях и повышения эффективности использования средств региональных и местных бюджетов, направляемых на развитие коммунальной инфраструктуры, будет осуществляться предоставление из федерального бюджета субъектам Российской Федерации субсидий на развитие коммунальной и социальной инфраструктуры при жилищном строительстве.

В целях создания условий для строительства жилья экономического класса будут обеспечены законодательные условия предоставления земельных участков для такого строительства, которые обеспечивают повышение доступности такого жилья для граждан со средними доходами.

Государственная политика в сфере развития промышленной базы стройиндустрии и рынка строительных материалов, изделий и конструкций будет направлена на внедрение новых современных индустриальных технологий жилищного строительства, совершенствование законодательства в целях проведения институциональных преобразований для создания благоприятных условий развития, более эффективного управления комплексом и повышения его конкурентоспособности.

Для создания условий развития жилищно-строительной кооперации необходимо внести изменения в законодательство, предусматривающие новые возможности для развития жилищно-строительной кооперации при многоэтажной и малоэтажной застройке, в том числе создание кооперативов органами государственной власти или органами местного самоуправления для обеспечения жильем приоритетных категорий граждан, а также различные формы государственной поддержки таких кооперативов, включая предоставление земельных участков на льготных условиях.

В целях формирования информационной базы для планирования, мониторинга и оценки эффективности реализации государственной политики по увеличению объемов жилищного строительства предусматривается создание или модернизация системы сбора, хранения и анализа информации по ключевым характеристикам развития земельного и жилищного рынков регионов (цены на рынке жилья, включая цены на рынке купли-продажи и аренды жилья, себестоимость жилищного строительства, стоимость земли для различных вариантов использования, наличие свободных мощностей коммунальной инфраструктуры, наличие свободных строительных мощностей, показатели развитости социальной инфраструктуры и т.д.).



В целях стимулирования строительства жилья экономического класса, снижения стоимости строительства такого жилья и цены его приобретения гражданами, внедрения инновационных институциональных, финансовых, технологических и организационных механизмов такого строительства в 2013–2017 годах будет реализован *приоритетный проект по повышению доступности жилья для экономически активного населения (домохозяйств) за счет увеличения объемов строительства жилья экономического класса.*

Такой приоритетный проект будет направлен на формирование механизмов удовлетворения потенциального спроса на жилье домохозяйств, которым не доступно приобретение жилья по текущим рыночным ценам, но которые хотели бы и могли бы приобрести жилье по ценам ниже рыночных с помощью собственных и заемных средств. Такой потенциальный спрос на жилье выявлен по результатам проведенных Фондом «РЖС» маркетинговых исследований рынка жилья и опросов населения в крупных городах России.

В рамках указанного проекта предполагается строительство жилья экономического класса, которое будет приобретаться гражданами по фиксированным ценам, которые должны составлять не более 80 % от средней рыночной цены на аналогичные жилые помещения на соответствующей территории реализации проекта и при этом не превышать 30 тыс. руб. за кв. метр общей площади жилого помещения.

Приоритетный проект будет ориентирован на удовлетворение спроса нуждающихся в улучшении жилищных условий домохозяйств, относящихся к экономически активному населению в возрасте от 20 до 45 лет, имеющих сбережения на первоначальный взнос в размере не менее 20 % , доходы которых не позволяют приобрести жилье по текущим рыночным ценам с помощью собственных и заемных средств, но позволяют приобрести жилье по указанным фиксированным ценам.

Снижение затрат и рисков строительства жилья экономического класса в рамках реализации приоритетного проекта планируется обеспечить за счет следующих источников:

- организационное содействие в выявлении и координации спроса домохозяйств указанных категорий на приобретение жилья экономического класса по фиксированным ценам;

- льготные условия предоставления для комплексного освоения в целях жилищного строительства или для жилищного строительства земельных участков, находящихся в федеральной собственности, собственности Фонда «РЖС», региональной и муниципальной собственности или государственная собственность на которые не разграничена;

- содействие в обеспечении земельных участков коммунальной инфраструктурой, а также при необходимости – социальной инфраструктурой;

обеспечение доступа к кредитным ресурсам для строительства и приобретения жилья;

предоставление типовой проектной документации для жилищного строительства;

содействие застройщику в сокращении сроков прохождения административных процедур;

предоставление застройщику гарантии выкупа нереализованного жилья экономического класса (при наличии ресурсного обеспечения со стороны Внешэкономбанка или другого банка-участника проекта).

Кроме того, реализация данного приоритетного проекта будет осуществляться с активным участием государственных институтов развития – Фонда «РЖС», ОАО «АИЖК», Внешэкономбанка, а также основных естественных монополий в сфере услуг по передаче электрической энергии и в сфере услуг по транспортировке газа по трубопроводам.

Реализация указанного проекта позволит обеспечить ввод жилья дополнительно к объемам, определяемым динамикой рынка жилья, в объемах не менее 5 млн кв. метров ежегодно в период 2013–2017 годов.

Механизм реализации приоритетного проекта предусматривает:

формирование и утверждение Госстроем перечня городов, на территориях которых будет реализован приоритетный проект;

проведение Госстроем квалификационного отбора проектов жилищного строительства в городах-участниках проекта;

выбор банков-участников приоритетного проекта на основе утвержденных критериев;

проведение банками-участниками приоритетного проекта предварительной оценки платежеспособного спроса домохозяйств установленной категории и предварительное подтверждение возможности предоставления таким домохозяйствам ипотечных кредитов на приобретение жилых помещений по фиксированным ценам;

формирование организацией, уполномоченной Госстроем, сводного списка граждан (домохозяйств) установленной категории, которые хотели бы и в соответствии с предварительными оценками банков смогут приобрести жилые помещения по фиксированным ценам, на основе информации, предоставленной банками-участниками приоритетного проекта;

проведение Госстроем и субъектом Российской Федерации, на территории которого планируется реализация прошедшего квалификационный отбор проекта жилищного строительства, конкурса или аукциона на право заключения соглашения (договора) о строительстве жилья экономического класса, предусматривающего партнерство застройщика и соответствующего органа государственной власти, органа местного самоуправления.

Такое соглашение (договор) должно предусматривать обязательства сторон, в том числе обязательство застройщика построить жилье экономи-

ческого класса и продать такие жилые помещения по фиксированным ценам гражданам установленной категории, а также обязательства органа государственной власти, органа местного самоуправления предоставить на льготных условиях земельный участок для комплексного освоения в целях жилищного строительства или жилищного строительства и обеспечить иные предусмотренные приоритетным проектом меры поддержки. В рамках таких соглашений (договоров) может предусматриваться распределение долей строительства в рамках таких проектов жилищного строительства жилья экономического класса, которое должно продаваться гражданам установленной категории по фиксированным ценам ниже рыночных, и жилых помещений, которые могут продаваться застройщиком на рыночных условиях любым иным покупателям. При этом доля строительства жилья экономического класса, которое должно продаваться на указанных условиях, не может составлять менее 50 % от всего объема ввода общей площади жилья в рамках реализации такого проекта жилищного строительства.

Кроме того, в рамках приоритетного проекта предусматривается также реализация проектов по жилищному строительству жилищно-строительными кооперативами, которым также будет оказана поддержка, в том числе предоставление на льготных условиях земельных участков и другие предусмотренные приоритетным проектом меры поддержки. Установление порядка проведения конкурса или аукциона на право заключения соглашения (договора) о строительстве жилья экономического класса и обязательств сторон такого соглашения (договора), оказание поддержки жилищно-строительным кооперативам потребует внесения соответствующих изменений в федеральное законодательство.

До внесения таких необходимых изменений проекты жилищного строительства планируется осуществлять на земельных участках, находящихся в собственности или аренде у застройщика, на основании квалификационного отбора без проведения конкурса, а также на земельных участках Фонда «РЖС», предоставляемых в соответствии с действующим законодательством.

Планируется, что строительство коммунальной инфраструктуры, необходимой для реализации отобранных проектов жилищного строительства, в основном, не будет относиться к обязательствам застройщика, а будет осуществляться ресурсоснабжающими или иными организациями. Финансовое обеспечение создания коммунальной инфраструктуры в зависимости от экономической оценки проекта жилищного строительства и вида инфраструктуры может осуществляться за счет одного или нескольких из следующих источников:

цена продажи построенных в рамках проекта жилых помещений;

тариф ресурсоснабжающей организации, устанавливаемый для всех потребителей услуг по ресурсоснабжению;

тариф ресурсоснабжающей организации, обслуживающей построенный в рамках проекта жилищный фонд, и устанавливаемый только для потребителей услуг по ресурсоснабжению в данном жилищном фонде;

бюджет субъекта Российской Федерации и (или) бюджет муниципального образования, на территории которых реализуется проект жилищного строительства.

Выбор источников финансового обеспечения создания коммунальной инфраструктуры в зависимости от экономической оценки проекта жилищного строительства будет учитывать следующие принципы:

затраты на создание инфраструктуры могут компенсироваться за счет цены продажи жилых помещений или за счет тарифа ресурсоснабжающей организации, если это не приведет к существенному увеличению такой цены или тарифа, в том числе позволит продавать жилые помещения экономического класса по установленной фиксированной цене и не приведет к существенному повышению будущих расходов покупателей такого жилья;

существенные затраты на создание инфраструктуры, которые не могут быть обеспечены за счет указанных выше источников, могут обеспечиваться за счет привлечения бюджетного софинансирования, а при отсутствии такой возможности следует изменить параметры проекта жилищного строительства или отказаться от его реализации.

В целях минимизации расходов на обеспечение проектов жилищного строительства различными видами коммунальной инфраструктуры будет реализован следующий алгоритм.

Отбор проектов жилищного строительства будет осуществляться, в первую очередь, с учетом определения наиболее эффективного решения по обеспечению такого проекта водоснабжением и водоотведением. Решение по данному вопросу принимается субъектом Российской Федерации и (или) муниципальным образованием совместно с Госстроем.

Способ обеспечения проекта жилищного строительства теплоснабжением будет определяться в схеме теплоснабжения поселения с учетом выбора оптимального решения, в том числе строительство теплосети от имеющихся теплоисточников или строительство локального теплоисточника. Источником финансирования выбранного варианта может рассматриваться инвестиционная программа теплоснабжающей организации и (или) бюджетное финансирование. Решение по данному вопросу принимается Госстроем совместно с Минэнерго России.

Обеспечение проекта жилищного строительства электроснабжением будет предусматриваться в инвестиционной программе распределительной

сетевой компании. Решение по данному вопросу принимается субъектами Российской Федерации.

Условия обеспечения проекта жилищного строительства газоснабжением будут определяться исходя из принятого решения по теплоснабжению и реализовываться через инвестиционную программу газораспределительной организации. Решение по данному вопросу принимается субъектом Российской Федерации совместно с Минэнерго России.

При выборе вариантов обеспечения проектов жилищного строительства коммунальной инфраструктурой через инвестиционные программы организаций коммунального комплекса изменения, вносимые в такие инвестиционные программы, не должны приводить к уменьшению величины технического присоединения (подключения) других потребителей данных организаций.

Предполагается отработка данного алгоритма на пилотных проектах жилищного строительства с последующим внесением соответствующих изменений в нормативные правовые акты.

Обеспечение проектов жилищного строительства социальной инфраструктурой, в основном, будет осуществляться застройщиком за счет собственных и (или) заемных средств. Построенная социальная инфраструктура в зависимости от предусмотренных соглашением (договором) о строительстве жилья экономического класса обязательств сторон будет либо передаваться застройщиком муниципалитету в собственность безвозмездно, либо в аренду до полного или частичного возврата застройщику затрат на создание таких объектов.

К финансированию проектов жилищного строительства, а также приобретения жилья экономического класса по фиксированным ценам гражданами установленной категории планируется привлечь банки с государственным участием (Сбербанк России, Группа ВТБ и Газпромбанк), другие коммерческие банки, а также государственные институты развития – ОАО «АИЖК» и Внешэкономбанк и осуществлять финансирование за счет следующих источников:

кредитов на жилищное строительство банков-участников приоритетного проекта, в том числе в рамках программы «Стимул» ОАО «АИЖК»;

кредитов Внешэкономбанка на комплексное освоение земельных участков в целях жилищного строительства, включая жилищное строительство, строительство коммунальной и социальной инфраструктуры;

ипотечных кредитов банков-участников приоритетного проекта, в том числе рефинансируемых ОАО «АИЖК» или предоставляемых с дальнейшей продажей Внешэкономбанку ипотечных ценных бумаг банков, ОАО «АИЖК».

Банки-участники приоритетного проекта выполняют следующие функции:

формирование списка граждан (домохозяйств), которым такие банки выдали предварительные подтверждения о возможности предоставления ипотечного кредита, соответствующего потребностям и платежеспособности заявителей, и его представление организации, уполномоченной Госстроем на формирование сводного списка таких граждан (домохозяйств);

выдача кредитов на реализацию проектов жилищного строительства и ипотечных кредитов.

ОАО «АИЖК» выполняет следующие функции:

координация работы банков-участников приоритетного проекта по формированию списка граждан (домохозяйств);

фондирование банков-участников приоритетного проекта по программе «Стимул»;

рефинансирование ипотечных кредитов, выданных банками-участниками приоритетного проекта домохозяйствам, участвующим в проекте;

предоставление гарантий выкупа нереализованного по фиксированным ценам жилья экономического класса при наличии ресурсного обеспечения со стороны Внешэкономбанка либо иного банка-участника приоритетного проекта.

Внешэкономбанк выполняет следующие функции:

определяет и утверждает порядок фондирования гарантий выкупа жилья экономического класса, нереализованного по фиксированным ценам;

выдает кредиты на реализацию проектов комплексного освоения земельных участков в целях жилищного строительства;

выкупает ипотечные ценные бумаги ОАО «АИЖК» и банков-участников приоритетного проекта.

В рамках реализации приоритетного проекта в 2013–2017 годах планируемый общий объем ипотечных кредитов, выданных участниками финансового обеспечения приоритетного проекта, составит 600 млрд рублей. Планируемый общий лимит кредитования жилищного строительства в рамках приоритетного проекта, в том числе проектов комплексного освоения земельных участков в целях жилищного строительства, составит 120 млрд рублей. Планируемая доля Сбербанка России в общем объеме финансирования составляет 50 %, группы ВТБ и Газпромбанка – 25 %, ОАО «АИЖК» – 12,5 %, Внешэкономбанка и банков, входящих в рейтинг 100 крупнейших банков – 12,5 %.

Реализация приоритетного проекта будет иметь ряд долгосрочных положительных внешних эффектов.

Реализация приоритетного проекта позволит внедрить новые технологии массового строительства качественного жилья экономического

класса по ценам, не превышающим 30 тыс. рублей за кв. метр общей площади, разрушить локальные монополии на рынках жилищного строительства и сформировать эффективный конкурентный рынок жилищного строительства, стимулировать внедрение современных технологий жилищного строительства, расширение спроса на жилье с высокими характеристиками энергоэффективности и низкими эксплуатационными издержками.

Проект будет способствовать повышению доступности жилья не только за счет строительства жилья экономического класса, реализуемого по фиксированным ценам ниже рыночных, но и за счет увеличения предложения жилья по рыночным ценам, что, в свою очередь, позволит стабилизировать рост цен на рынке жилья.

Рост доходов населения, опережающий рост цен на рынке жилья, сделает доступным приобретение жилья по рыночным ценам для группы населения, первоначально определенной как целевой для реализации приоритетного проекта, что позволит в рамках такого проекта удовлетворять спрос на жилье групп населения с более низкими доходами.

### 2.3. Оценка текущего рыночного предложения жилья экономического класса

Ниже приведены сведения о свободных квартирах эконом-класса в районах Пензенской области для социальных категорий населения.

По результатам мониторинга строительства жилья для социальных категорий населения в районах области остаются свободными 242 квартиры эконом-класса в новых введенных в эксплуатацию жилых домах и 232 квартиры в строящихся домах со сроком ввода до 3 квартала текущего года, которые возможно предоставить ветеранам, детям-сиротам и участникам жилищных программ, а также реализовать населению по цене не выше установленной Министерством регионального развития Российской Федерации. В том числе по районам области:

1. г. Кузнецк – всего 117 квартир эконом-класса в введенных в эксплуатацию многоквартирных жилых домах, в т.ч. по застройщикам:

ООО «Стройзаказ» – 86 двухкомнатных квартир, 31 трехкомнатная квартиры.

Кроме того, в строящихся многоквартирных жилых домах остаются свободными 170 квартир эконом-класса, в т.ч. по застройщикам:

ООО «Стройзаказ» – 33 двухкомнатные квартиры;

ИП Сташевский – 26 однокомнатных квартир, 59 двухкомнатных квартир, 27 трехкомнатных квартир;

ИП Линьков – 9 однокомнатных квартир, 14 двухкомнатных квартир, 2 трехкомнатные квартиры.

2. Белинский район – 4 квартиры: 3 квартиры в жилых домах ООО «Чистый город» и 1 квартира в жилом доме ИП Пиксин. Квартиры без отделки.

3. Городищенский район – 31 однокомнатная квартира в 36-квартирном жилом доме ООО «Электрострой плюс». Квартиры с отделкой. ООО «Росстрой» – 6 квартир в 8-квартирном жилом доме.

В готовых к сдаче жилых домах 14 квартир: 10 квартир в 10-квартирном жилом доме ООО «Русспецстройпроект» и по 2 квартиры у ОПК «Артель» и ООО «СтройЛизинг».

4. Земетчинский район – 4 квартиры, в т.ч.: 3 квартиры в двухквартирном и индивидуальном жилых домах ИП Петров и 1 квартира в 12-квартирном жилом доме ООО «Земетчинодорсервис», квартиры с отделкой.

5. Иссинский район – 2 квартиры в двухквартирных жилых домах без чистовой отделки у застройщика ООО «Александрийские дома».

6. Каменский район – всего 39 квартир, в т.ч.: 27 квартир в 40-квартирном жилом доме ООО «Водстрой» – дом на стадии завершения, в 27-квартирном введенном в эксплуатацию жилом доме ООО «Триа-Строй» – 9 квартир (7 однокомнатных и 2 двухкомнатные квартиры). В 24-х квартирном жилом доме ООО «Водстрой» – 3 однокомнатные квартиры. Квартиры без чистовой отделки.

7. Колышлейский район – 16 квартир в 20квартирном жилом доме ООО «Стройлизинг», в т.ч.: 2 трехкомнатных, 2 двухкомнатных, 12 однокомнатных. Квартиры без чистовой отделки.

8. Лопатинский район – 3 квартиры в 10-квартирном жилом доме, в т.ч.: 2 однокомнатных, 1 двухкомнатная. Застройщик ООО «Стройтехника», квартиры без отделки.

9. Мокшанский район – 24 квартиры, в т.ч.: ОАО «АИК Пензенской области» в 43-квартирном жилом доме – 16 двухкомнатных, 8 трехкомнатных квартир (без отделки).

10. Наровчатский район – в реконструируемом ОАО «Пензастрой» здании под 16-ти квартирный жилой дом – 11 однокомнатных и 5 двухкомнатных квартир.

11. Нижнеломовский район – 8 квартир в 20-квартирном жилом доме, в т.ч.: 8 однокомнатных квартир. Застройщик ООО «Стройдом плюс», квартиры без отделки.

12. Пачелмский район – 12 квартир, в т.ч. 1 квартира в двухквартирном жилом доме ИП Погосян и 1 квартира в двухквартирном жилом доме ООО «Бина», квартиры с отделкой, 10 квартир в 20-квартирном жилом доме ООО «МегаРОСТ» (4 однокомнатных, 6 двухкомнатных) без отделки.

13. Сосновоборский район – 2 однокомнатные квартиры в 20-квартирном жилом доме ИП Животягин. Квартиры с отделкой.



14. Шемышейский район – 1 квартира в жилом доме ООО «Прод-Маркет». Квартира с отделкой. В строящихся домах ИП Левин и ООО «Утес» свободны 5 квартир.

В различной стадии строительства находится 216 жилых домов для социальных категорий граждан, в т.ч. 150 индивидуальных жилых домов, 38 двухквартирных жилых домов и 28 многоквартирных жилых домов. Для социальных категорий граждан введены 12 индивидуальных жилых домов и 6 многоквартирных жилых домов на 172 квартиры.

*Анализ особенностей развития рынка жилья эконом-класса (предложение, ценовая ситуация, анализ спроса, тенденции и перспективы)*

Исследование особенностей рынка жилья эконом-класса осуществлено на примере рынка жилой недвижимости г. Пензы. При этом в качестве отдельного сегмента данного типа рынка взят его преимущественно самый большой сектор предложения – многоэтажное жилищное строительство (МЖС). Именно оно в своем большинстве и выполняет до сих пор роль генератора предложения жилья эконом – класса при комплексной жилой застройке территорий на окраинах города Пензы.

В последние годы при строительстве жилья появилась новая тенденция – ввод малоэтажного жилья эконом-класса. Ярким успешным такого предложения является строительство и ввод малоэтажного жилья на примере инвестиционного проекта в Терновке – «Сурский квартал» (застройщик – ОАО «Агентство ипотечного кредитования по Пензенской области»). В данном анализе развития жилья эконом-класса рассматривается только сегмент МЖС.

*Предложение*

Общая площадь возводимых объектов многоэтажного жилищного строительства в г. Пензе составила 432483 кв. м, совокупная жилая площадь – 316 460 кв. м, общее количество квартир – 6 397 ед.

На сегодняшний день практически весь объем предложения приходится на объекты экономического и среднего классов, доли которых в общем объеме предложения составляют 57,8 и 39,5 % соответственно. Бизнес-класс представлен только двумя объектами – жилыми домами по ул. Карпинского и по ул. Горького, что в относительных показателях составляет 2,7 % от общего объема возводимого МЖС. Объекты элитного класса отсутствуют.

Объем предложения в эконом-классе возрос практически в 2 раза, а в среднем и бизнес-классе, напротив, снизился на 40,4 и 73,3 % соответственно. Данный факт являет собой ответную реакцию девелоперов на особенности модели потребительского поведения потенциальных покупателей, поскольку эконом-класс традиционно является самым востребованным сегментом на рынке жилой недвижимости г. Пензы.

На сегодняшний день максимальные доли на рынке по объемам возводимого МЖС в г. Пензе приходятся на Первомайский (40,8 %) и Железнодорожный районы (30,6 %) районы. Доли Октябрьского и Ленинского районов составляют 17,1 % и 4,4 %. На территории с. Засечное сосредоточено 7,1 % от общего объема предложения. При рассмотрении расположения новостроек по классам с привязкой к районам видно, что все наиболее качественные жилые проекты (в сегменте бизнес-класса) сконцентрированы в Ленинском районе. На территории Октябрьского и Первомайского районов сосредоточено жилье экономического и среднего классов. Железнодорожный административный район и с. Засечное являются зонами сосредоточения жилых домов эконом-класса.

Основным трендом последних лет стало смещение вектора развития рынка на окраины города, что подтверждается увеличением долей Железнодорожного и Первомайского районов в общем объеме возводимого МЖС и началом строительства комплексных проектов МЖС в с. Засечное. Данный факт объясняется увеличением доли проектов жилой недвижимости эконом-класса, о котором упоминалось выше. Строительство объектов эконом-класса, в основном, оправдано при возведении комплексных проектов, характеризующихся значительными объемами жилой недвижимости, для которых требуются дешевые земельные участки, расположенные, как правило, на окраинах города.

На первичном рынке МЖС г. Пензы используются три технологии строительства: кирпичная, монолитная и панельная. Наибольшей популярностью среди девелоперов в г. Пензе пользуется кирпичная технология строительства (71,1 % от общего объема предложения). Доли остальных конструктивных типов по сравнению с кирпичным низки. Монолитная технология строительства занимает 16,5 %, панельная – 12,4 %.

Т а б л и ц а 2.1

Доли классов жилья

Класс жилья	Совокупная жилая площадь возводимого МЖС, кв. м	Рыночная доля, %
Эконом	182 940	57,8 %
Средний	124 847	39,5 %
Бизнес	8 673	2,7 %
Элитный	0	0,0 %
Итого:	316 460	100,0 %

*Анализ спроса*

Непрерывное увеличение количества сделок на первичном рынке МЖС г. Пензы обусловлено комплексом факторов и причин, среди которых можно отметить следующие:

- постепенный рост количества сделок с привлечением ипотечных кредитов;
- повышение степени доверия потенциальных покупателей к первичному рынку МЖС г. Пенза;

– рост уверенности и потребительских настроений потенциальных покупателей, обусловленный положительной динамикой показателей уровня жизни населения (номинальной и реальной заработной платы);

– положительная динамика стоимости квадратного метра, которая также стимулирует потенциальных покупателей к приобретению жилья.

На сегодняшний день средний темп продаж в эконом-классе составляет около 8,9 ед. в мес. При этом в менее ликвидных проектах темп продаж не превышает 5-7 ед. в мес., в ликвидных – свыше 15 ед. К категории ликвидных проектов можно отнести те, которые при среднерыночном уровне цен в данном классе (или незначительно превышающем его) и хорошем расположении предлагают компактные планировки квартир и возможность ипотечного кредитования.

Наиболее высокими темпами продаж в рамках эконом-класса характеризуются жилые комплексы «Арбековская застава» и «Антоновский», поскольку данные объекты отвечают приведенным выше условиям ликвидности и находятся на завершающих стадиях строительства. Большая часть квартир в рассматриваемых объектах уже выкуплена, несмотря на то, что они еще не сданы в эксплуатацию. Темп продаж в данных объектах варьируется от 12 до 19 квартир в месяц. Еще одним фактором успешности жилых комплексов «Антоновский» и «Арбековская застава» является репутация застройщика. Как правило, новостройки от МУП «Пензгорстройказчик», ООО «СКМ Групп», зарекомендовавших себя с положительной стороны во время кризиса, пользуются большим доверием у населения и характеризуются наиболее высоким темпом продаж.

Максимальный темп продаж (22,1 квартиры в месяц), превышающий даже показатели в эконом-классе, наблюдается в первой очереди строительства ЖК «Ревьера». Успешность данного проекта обусловлена ценой квадратного метра, которая находится ниже средневзвешенного значения в данном классе, а также финальной стадией его строительства. Застройщик рассматриваемого объекта (ООО «Ревьера») не обладает широкой известностью и хорошей репутацией в г. Пенза, поскольку ЖК «Ревьера» – это его первый проект. Однако благоприятная для потенциальных покупателей ценовая политика и высокая стадия готовности жилого комплекса позволяют обеспечить максимальный темп продаж.

На дату анализа средний темп продаж в бизнес-классе составляет около 2,1 ед. в мес. Отметим, что, поскольку разница в ценах реализации квартир в объектах бизнес-класса не является значительной, то определяющей, так же как и в среднем классе, является стадия строительства – в новостройках на финальной стадии готовности темп продаж существенно выше среднего по классу. Максимальными темпами продаж (3,1 квартира в месяц) характеризуется ЖК «Дворянский».

### *Тенденции и перспективы*

Недостаточный объем нового строительства, обусловленный негативным влиянием финансового кризиса, и постепенное восстановление платежеспособности потенциальных покупателей создали предпосылки для формирования структурного дефицита предложения в наиболее ликвидных сегментах: экономическом и среднем классах. На сегодняшний день средневзвешенная стоимость квадратного метра превысила докризисное значение, а количество сделок на первичном рынке остается ниже докризисных показателей. Данная ситуация свидетельствует о дефиците предложения, что подтверждается также низкими значениями коэффициента поглощения в наиболее востребованных потенциальными покупателями экономическом и среднем классах. Другими словами, имеющий место в посткризисный период рост цен, происходящий на фоне незначительного увеличения количества сделок, является следствием ограниченности объема предложения в наиболее ликвидных сегментах.

Следует отметить, что рост стоимости квадратного метра при сложившихся рыночных условиях мог бы быть значительно выше. Повышение цен на жилье носит умеренный характер, что обусловлено достижением предела потребительских возможностей потенциальных покупателей, т.е. более значительный рост цен существенно сократил бы количество сделок на первичном рынке МЖС г. Пензе.

В ближайшие годы ожидается начало комплексного освоения выделенных городом значительных по площади территорий. Планируется значительный рост темпов строительства доступного жилья. Уровень спроса на текущий момент немного опережает предложение, и ожидаемый рост объемов строительства позволит избежать ажиотажа на рынке жилья. Наиболее вероятно, ежегодный рост цен в среднесрочной перспективе будет находиться в пределах инфляционных ожиданий.

По экспертным оценкам в течение 3-4 лет рыночные риски на рынке жилой недвижимости Пензы будут минимальными. Негативные проявления могут касаться лишь темпа роста цен, который будет ограничен описанной выше ситуацией предела потребительских возможностей. Постоянный рост цен на недвижимость при уже высоком текущем уровне неизбежно сужает аудиторию потенциальных клиентов, имеющих возможность приобрести жилье. В результате может сложиться ситуация, когда дальнейший рост цен станет невозможным даже при существенном дефиците жилья.

В качестве положительной тенденции развития жилья эконом-класса следует отнести появление его нового направления – малоэтажного жилья. Успешным примером такого предложения является строительство и ввод малоэтажного жилья на примере инвестиционного проекта в Терновке –

«Сурский квартал» (застройщик ОАО «Агентство ипотечного кредитования по Пензенской области»).

Следует отметить также начало реализации большого проекта малоэтажного жилищного строительства в Пензенском районе в п. Мокшане (перед поворотом на гостиничный комплекс «Чистые пруды»). В настоящее время готовится пуск завода по производству железобетонных изделий для строительства трехэтажных домов из железобетона. Строительство проекта осуществляется на землях, выкупленных у Фонда содействия развития строительства и ЖКХ под возведения жилья эконом-класса. Девелопер проекта – фирма из г. Самары. Застройщик – ОАО «АИК Пензенской области». Развитие данного проекта увеличит долю предложения жилья эконом-класса в регионе, и оно будет составлять не менее 60 %.

## 2.4. Выводы

Таким образом, проведенные исследования на региональном рынке недвижимости с выявлением тенденций сделок с объектами показали наличие устойчивых тенденций активизации рынка недвижимости в Пензенской области после кризиса 2008 года, рост темпов продаж прав собственности и прав аренды земельных участков под строительство.

Для более эффективной реализации в регионе приоритетной государственной жилищной политики по строительству жилья эконом-класса в рамках принятой Государственной программы «Обеспечение доступным и комфортным жильем и коммунальными услугами населения России» (утверждена Распоряжением Правительства РФ №2227-р от 30 ноября 2012 г.) предлагается реализовать следующие основные мероприятия:

1. Разработать в Пензенской области специальную региональную программу по формированию рынка доступного жилья на основе конкурсной реализации заказчиками-застройщиками и девелоперами инвестиционных проектов и программ комплексной застройки территорий жильем эконом-класса.

2. Считать подготовку и реализацию данной программы основным инструментом по регулированию стоимости 1 квадратного метра нового жилья со стороны государства и муниципалитетов Пензенской области. Это позволит сформировать инновационный сегмент жилищного рынка региона в виде жилья эконом-класса. Данные предложения жилья с регулируемой стоимостью продаж позволят создать дополнительную конкуренцию на рынке жилья и эффективно как снижать стоимость 1 метра квадратного, так и увеличивать доступность жилья для населения в пределах государственных нормативов строительного развития региона.

3. Предусмотреть при реализации региональной программы доступного жилья эконом-класса в составе проектов комплексной жилой застройки территорий следующие ее основные направления:

а) комплексная многоэтажная застройка территорий жильем эконом-класса;

б) комплексная малоэтажная застройка территорий жильем эконом-класса;

в) формирование мультиформатных проектов комплексной жилой застройки территорий с обязательным выделением зон строительства жилья эконом-класса.

4. Учитывая отсутствие в регионе активного земельного рынка продаж земельных участков под комплексную жилую застройку территорий, в том числе по жилью эконом-класса, предусмотреть разработку специальной региональной программы по формированию и подготовке данных участков для аукционных продаж. Предусмотреть бесплатное предоставление данных типов земельных участков под строительство жилья экономического класса при условии ограничения продажной цены на такое жилье. Разработать экономический механизм принятия решений по этому вопросу с учетом активного мониторинга инвестиционной стоимости данных участков.

5. В рамках приоритетной подготовки и мониторинга как стоимости земельных участков к комплексной застройке жильем эконом-класса, так и конечных цен продажи недвижимости, предусмотреть реализацию мер государственно-частного партнерства с целью регулирования уровня затрат в инвестиционных проектах на социальную инфраструктуру, технические условия на подключение к инженерным сетям, дорожную инфраструктуру. Именно ГЧП позволит регулировать конечные цены продаж на инвестиционных проектах и программах данного типа.

6. Рассмотреть вопрос об экспериментальной проверке и апробации в Пензенском регионе идеи массовой инвестиционной оценки территорий (аналог массовой кадастровой оценки земель и недвижимости). Это позволит с цикличностью раз в 3-4 года осуществлять формирование централизованного банка инвестиционных предложений в регионе для консолидированной концентрации предложений инвесторам. Предусмотреть приоритетную апробацию данного подхода на примере особо важного сегмента жилищного рынка – комплексной жилой застройки территорий.

7. Предусмотреть при подготовке и реализации инвестиционных проектов и программ строительства жилья эконом-класса инновационный принцип их регулирования – систему контракта на весь жизненный цикл строительства, это позволит при подготовке и реализации данных типов проектов учитывать не только единовременные капитальные затраты на строительство, но и эксплуатационные затраты на весь жизненный цикл

эксплуатации зданий. Это дает возможность учитывать в проектных решениях капиталоемкие энергоэффективные решения, существенно снижающие эксплуатационные затраты жилой недвижимости. Даная система сейчас активно вводится в оборонной, космических отраслях, при госзаказах на строительство федеральных автодорог.

8. Учитывая особый государственный приоритет малоэтажного строительства, разработать в регионе отдельную жилищную программу «Свой дом», специализирующуюся на строительстве малоэтажного жилья.

9. Создать в регионе активный коммерческий инструмент по подготовке и реализации инвестиционных проектов и программ малоэтажной застройки территорий жильем эконом-класса.

10. Предусмотреть переориентацию и консолидацию в г. Пензе всех ресурсов муниципальных организаций, связанных со строительством жилья, в единое муниципальное предприятие, специализирующееся на строительстве жилья эконом-класса при комплексной жилой застройке территорий.

### 3. ОСОБЕННОСТИ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ В ЦИКЛИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ СЛОЖНЫХ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

Текущая ситуация в российской экономике характеризуется общим спадом производства и конкурентоспособности продукции, снижением заинтересованности большинства товаропроизводителей в проведении инновационных мероприятий, а также полным отсутствием у государственных структур целостной политики. Экономический кризис, охвативший вслед за другими странами мира и Россию, сказался практически на всех отраслях экономики.

Первопричиной зарождения экономических кризисов является разрыв в производстве и потреблении продукции. В рамках натурального хозяйства между производством и потреблением существовала прямая связь, и поэтому не возникало условий для кризисов. Возможности для них появились и расширились по мере развития товарного производства и обращения. Разделение труда, специализация и кооперация увеличивали дистанцию между производством и потреблением. Но при простом товарном производстве товары продавались, в основном, на местных рынках, затруднения с их реализацией носили локальный характер и не могли вызвать сбои в процессе продаж в мировом масштабе. После того, как товарное производство стало господствующей формой его организации, а рынок – его регулятором, разрыв между производством и потреблением, как во времени, так и в пространстве, увеличился. В условиях стихии рынка экономические кризисы стали объективной закономерностью [1].

В докапиталистических способах производства наблюдалось недопроизводство потребительских благ. При капитализме впервые возникло перепроизводство. Почему? Развитие мирового хозяйства привело к тому, что производство стало носить общественный характер, а формы присвоения результатов труда, в основном, сохранились частные, что в итоге обострило их противоречия. Таким образом, сущность экономического кризиса проявляется в перепроизводстве товаров по отношению к платежеспособному совокупному спросу, в нарушении процесса условий воспроизводства вещественного капитала, в массовых банкротствах предприятий, росте безработицы и других социально-экономических потрясениях [4].

В теоретических работах об экономических циклах отражаются закономерности получения потребительских благ, характеризующиеся чередованием спадов и подъемов производства. Наиболее глубоко и обстоятельно эту проблему исследовал К.Маркс, который вскрыл причины кризисов и обосновал их неизбежность. Известный экономист В. Леонтьев писал: «Теория делового цикла явно в долгу перед марксовой политэкономией. Вряд ли было бы преувеличением сказать, что три тома «Капитала» в



гораздо большей степени, чем какая бы то ни было другая работа, способствовали выдвижению этой проблемы на передовые рубежи экономических дебатов».

Немарксистские школы первоначально выступили с отрицанием неизбежности экономических циклов, доказывая возможность преодоления цикличности как явления в рамках традиционного рыночного механизма. Изучение развития мировой экономики в XX веке привело к отказу от крайностей во взглядах на цикличность, а затем произошло сближение позиций сторонников различных подходов к данной проблеме [2].

В настоящее время цикличность признается как многомерное общемировое явление. Более того, в своеобразных формах цикличность существовала и в условиях директивно-плановой экономики. Во-вторых, цикличность в целом, в том числе и ее самая разрушительная фаза – экономический кризис, это не только общественное «зло», а скорее, своеобразное обеспечение поступательного развития рынка. Колебания деловой активности оцениваются теперь в качестве условий обновления и роста. В-третьих, развитие при этом происходит не по кругу, а по спирали, следовательно, цикличность можно признать предпосылкой прогрессивного развития общества. Таким образом, необходимо углублять знания о причинах циклов и находить средства для сглаживания их отрицательных последствий.

Однако есть и другая точка зрения: циклы и кризисы – результат особенностей внутреннего развития каждой сложной системы [5]. Классический цикл общественного воспроизводства состоит из четырех фаз (рис. 3.1).

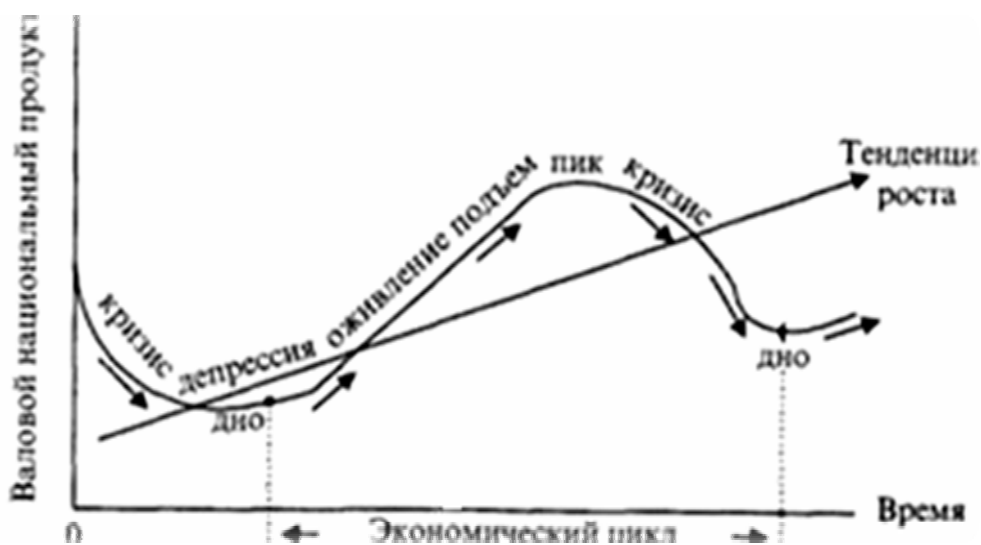


Рис. 3.1. Экономический цикл

Первая фаза – кризис (спад). Происходит сокращение деловой активности, падение цен, затоваривание, растет безработица и увеличивается количество банкротств предприятий.

Вторая – депрессия (стагнация), представляющая собой фазу приспособления хозяйственной жизни к новым условиям и потребностям, обретения нового равновесия. Для нее характерна неуверенность, беспорядочные действия, хотя цены и условия хозяйствования стабилизируются. Эта фаза характеризуется падением нормы процентного дохода [3].

Третья фаза – оживление, фаза восстановления, когда осуществляются инвестиции, растут цены, объемы производства, занятость, процентные ставки. Она охватывает, прежде всего, отрасли, поставляющие средства производства. Иначе говоря, оживление завершается достижением предкризисного уровня по макроэкономическим показателям. Затем начинается новый, более высокий чем прежде, подъем.

Четвертая фаза – подъем (бум), при котором ускорение экономического развития наблюдается в инновациях, возникновении новых товаров и предприятий, в росте капиталовложений, курсов ценных бумаг, процентных ставок, цен и заработной платы. И в это же время нарастает напряженность банковских балансов, увеличиваются запасы. Подъем, выводящий экономику на новый уровень в ее развитии, создает базу для следующего кризиса [4].

Кризисы, согласно теории цикличности, бывают регулярные (циклические, периодические), возникающие с определенной закономерностью, и нерегулярные. Регулярные кризисы перепроизводства дают начало новому циклу, в ходе которого экономика последовательно проходит четыре фазы и подготавливает базу для последующего кризиса, характеризующегося большей глубиной и продолжительностью.

К нерегулярным экономическим кризисам относятся промежуточные, частичные, отраслевые, структурные. Промежуточный кризис не начинает новый цикл, а временно прерывает фазу подъема или оживления текущего. Он менее глубок и менее продолжителен по сравнению с периодическим и, как правило, носит локальный характер. Подобные кризисы имели место в капиталистических странах в 1924 и 1927 г.г., а в 1953-1954 и 1960-1961 г.г. такие кризисы охватили только США и Канаду.

Частичный кризис отличается от промежуточного тем, что проявляется не во всей экономике, а в какой-либо сфере общественного воспроизводства. Характерным примером является банковский кризис в Германии 1932 г.

Отраслевой кризис охватывает одну из отраслей народного хозяйства в силу разнообразных причин: диспропорций в развитии отрасли, ее структурной перестройкой, перепроизводством. Такие кризисы бывают национальными и международными. К последним относятся кризис мирового

судоходства в 1958-1962 гг. и кризис в текстильной промышленности в 1977 г.

Структурный кризис является следствием закономерностей пропорционального развития общественного производства, что проявляется в нарушении равновесия между отраслями, с одной стороны, и выпуском продукции в натуральном выражении, необходимой для сбалансированного развития, с другой. Так, в 70-е годы XX в. экономику западных стран парализовали энергетический, сырьевой и продовольственный кризисы.

В соответствии с диалектикой цикла, любая социально-экономическая система зарождается, успешно развивается, ослабевает и прекращает свое существование, либо переходит на новую ступень развития. Поэтому получила распространение такая биологическая метафора, как «жизненный цикл», обозначающая предсказуемые последовательные изменения состояния системы со временем. Концепция жизненного цикла, в том числе, отражает действие закона убывающей эффективности в эволюции систем. Жизненный цикл также делится на стадии и этапы, но в настоящем нет единой классификации этого деления. Такая неоднозначность определения стадий жизненного цикла обусловлена разнообразием самих систем, множественностью их целевого назначения, способов производства [6].

Строительство, как одна из ведущих отраслей народного хозяйства, также развивается циклически. Для стадий цикла строительной отрасли можно рассмотреть принципы системологии. В системологии существуют концепции, согласно которым сложные системы всегда находятся в квазистабильном состоянии, поэтому к ним неприменимы законы, описывающие стабильные системы. Для оценки квазистабильного состояния систем используется термин «переходный период», который характеризует такое состояние, когда система или какой-либо ее значимый показатель изменяются качественным образом. Критериями переходного периода могут быть следующие:

- процесс адаптации (А), который показывает, как система приспосабливается к изменениям в среде (внешней и внутренней);
- процесс деструктуризации (Д) определяет, как система снижает свою сложность (энтропия);
- процесс синергообразования (С), исследующий то, как система повышает свою сложность.

В этом случае скорость протекания вышеназванных процессов будет выражена таким образом:

$$A_v = \frac{dA}{dt}; I_v = \frac{dI}{dt}; D_v = \frac{dD}{dt}; C_v = \frac{dC}{dt},$$

где  $dt$  – приращение времени.

Отсюда:

– коэффициент адаптации  $K_A = \frac{dA}{dИ}$ ;

– коэффициент синергии  $K_C = \frac{C_v}{D_v} = \frac{dC}{dД}$ .

Переходные периоды в системах классифицируются тремя уровнями:

1) *гомеостатический* – это изменения в лучшую или худшую сторону, находящиеся в границах, не меняющих структуру системы и ее элементный состав; при положительных изменениях коэффициенты  $K_A > 1$  и  $K_C = 1$ ;

2) *инновационный* – это кризисные изменения структуры и элементного состава системы; при положительном их векторе  $K_A < 1$  и  $K_C < 1$ ;

3) *бифуркационный* – это катастрофические изменения структуры и элементного состава системы; при положительном их направлении  $K_A > 1$ , а  $K_C \gg 1$ , при отрицательном (разрушение)  $K_A = 1$ , а  $K_C \ll 1$  [4].

Применительно к кризисным системам можно считать релевантным (соответствующим действительному состоянию) второй («инновационный») уровень их переходного состояния, когда наличествует множество элементов одного и другого качества, достаточных для радикального изменения системы (вперед или назад). При этом второй уровень переходного состояния характеризует нахождение в достаточно широкой по амплитуде полосе колебаний вокруг устойчивого равновесия воспроизводственного процесса. Что касается третьего («бифуркационного») уровня, то он представляет собой процесс разрушения системы и переход ее в новое качество. Таким образом, следует отметить, что в настоящее время развитию строительной отрасли соответствует второй уровень состояния – «инновационный», который характеризует ее высокую предрасположенность к изменению качества.

Кризисное состояние, наблюдающееся в строительстве, отражает процесс эволюции отрасли и сигнализирует о накоплении в ней определенной критической массы «замедлителей» (сдерживающих факторов), устранение или активизация которых необходимы либо для продолжения производственного процесса, либо для перехода ее в иное состояние. Отрасль, как сложная система, развиваясь, проходит различные этапы своей жизнедеятельности: рост, стабилизация, стагнация, перестройка, рост в новом качестве (табл. 3.1) [7].

На этапе преобладания в отрасли одной из сил (когда равнодействующая не равна нулю) происходит разрушение системы, стагнация (третий этап), переходящий в хаос (четвертый этап). Длительное нахождение системы в состоянии четвертого этапа при отсутствии ярко выраженных сил может привести к ее полному разрушению (банкротству) [5]. На третьем и четвертом (и начальной части пятого) этапах происходит

перегруппировка внутренних и внешних сил отрасли, вследствие чего наступает переустройство равновесия на новом уровне ее качества (рис. 3.2).

Т а б л и ц а 3 . 1

Поэтапная модель жизненного цикла отрасли

Этап	Характеристика этапа
Рост (вновь возникшая и растущая)	Неопределенность спроса: появление товаров-заменителей, которые предлагаются по меньшей цене или обеспечивают высокое качество; увеличение затрат на производство или на сопутствующие товары; уровень технологической неопределенности
Стабилизация (зрелая отрасль)	Большое число фирм; максимально возможные потоки денежных средств; ограничение новых инвестиций; сокращение материально-технического обеспечения производства
Стагнация (отрасль в состоянии упадка)	Сужающийся спрос, уменьшение прибыли, барьеры выхода: долгосрочные и специализированные активы (проблема специализированных активов является наиболее острой, когда приходится принимать решение о выходе по принципу «все или ничего»); высокие затраты на выход с рынка (большие затраты на оплату труда, высокие затраты на сворачивание производства); стратегические соображения (взаимозависимость, доступ к финансовым рынкам, вертикальная интеграция), социальные барьеры
Перестройка	Неопределенность спроса; неустойчивость прибыли, невысокие объемы производства; сопротивление менеджеров; уменьшение поставщиков, но увеличение дистрибьюторов
Рост в новом качестве	Переход на новые финансовые рынки при применении стратегий: захват и удержание лидерства (компании стараются получить прибыль выше среднего, находясь среди компаний, оставшихся в отрасли); определение ниши (сегмента рынка, на котором устанавливается стабильный спрос); сбор урожая (сокращение количества выпускаемых моделей, ограничение новых инвестиций); быстрое изъятие капиталовложений (возврат большей части капитала на ранней стадии кризиса)



Рис. 2. Жизненный цикл отрасли

На основе изучения поэтапной модели жизненного цикла отрасли, можно сделать вывод о том, что в настоящее время строительная отрасль находится на 3-4 этапах своего жизненного цикла, так как в ней наблюдается неравномерность объемов продаж и неустойчивость прибыли, но со временем при реализации антикризисных мероприятий сможет возобновить свой рост в новом качестве.

Нынешний переходный период характеризуется снижением большинства важных показателей жизнедеятельности отрасли. Вообще падение основных показателей – это уже не опасность, а признаки кризиса, но темпы падения могут показывать, следует ли это оценивать как наступление необратимого кризиса или это этап развития, наиболее опасный для возникновения разрушительного кризиса. При дальнейшем развитии кризисных процессов возникает период, называемый исходом. Это время окончательного разрушения системы и ее ликвидации тем или иным путем [4].

Каждый из переходных периодов, так же как и этапы, имеет свои временные границы и качественные особенности. Первые определяются эффективностью управления, а точнее системой антикризисного управления, вторые закономерной последовательностью возникновения новых свойств в развитии системы. Эти свойства можно рассмотреть по внутренним и внешним признакам.

Внутренние признаки – финансовое положение, управляемость, социально-психологическая атмосфера деятельности, интеллектуальный и инновационный потенциал, ресурсосбережение, стратегия, информационные технологии.

Внешние признаки – конкурентоспособность, конкурентные преимущества, региональная структура, социально-политическая позиция, международные связи, паблик рилейшнз, природные условия.

Именно сочетание всех этих свойств, выраженное в показателях функционирования строительной отрасли, и может характеризовать ее качественно новое перспективное развитие.

С середины XX в. возрастает внимание исследователей к проблемам цикличности на микроэкономическом уровне (для предприятий, технологий, процесса реализации товаров). Так, под жизненным циклом технологии понимается динамика спроса на товары и услуги, которые производятся на ее базе. Если приоритетной областью в изучении является производство, то в качестве системы следует анализировать технологию, жизненный цикл которой включает следующие этапы:

1. В результате проведения научно-исследовательских, опытно-конструкторских или опытно-технологических работ создается информационная модель продукции.

2. Информационная модель продукции состоит из нормативной, конструкторской документации и технологического метода ее изготовления, реализованного в виде технологической документации [8].

3. Для осуществления технологического метода из множества орудий труда выбираются необходимые для этого процесса средства оснащения, включающие технологическое оборудование и технологическую оснастку. В результате формируется технологический комплекс, в котором функцио-

нальная взаимосвязь оснащения обеспечивается нормативной, конструкторской и технологической документацией.

4. В совокупности с предметами производства и исполнителями технологический комплекс образует технологическую систему, которая может при наличии энергоресурсов выпускать соответствующую продукцию.

5. Приведенная в действие технологическая система реализует технологический процесс, состоящий из последовательных технологических операций и характеризующий технико-организационный уровень производства.

6. По завершении нормативного срока службы или в силу каких-либо других причин, функционирующая система ликвидируется (полностью или частично) и заменяется более результативной (переход на новую *S*-образную кривую жизненного цикла системы).

Содержательно близкие стадии жизненного цикла выделяются большинством ученых и для предприятия, но более адекватной является трактовка цикла, отражающая специфику функционирования предприятия как сложной социально-экономической системы. В этом случае выделяется семь стадий. Первая стадия, предшествующая созданию предприятия – составление и анализ бизнес-плана, решение вопросов финансирования, месторасположения, выбора вида деятельности. Вторая стадия – становление: налаживание производства продукции, поиск каналов сбыта. Третья стадия – стабилизация: осуществление выпуска продукции, ее сбыт по отрегулированным каналам, появление временно свободных денежных средств. Четвертая стадия – укрупнение: наращивание объемов производства (продаж), поиск новых каналов реализации продукции, расширение структур управления. Пятая стадия – проблемная: возникает в связи с увеличением объемов производства при кризисе из-за неправильных финансово-хозяйственных решений [4]. Шестая стадия – состояние предприятия на грани банкротства, т.е. невозможность рассчитаться с большей частью кредиторов, задолженности в бюджет по налоговым обязательствам. Седьмая стадия – принятие решения о банкротстве предприятия, процедура банкротства.

В этой связи представляется важным, что завершающая стадия жизненного цикла предприятия требует проведения ликвидационных процедур под контролем и при непосредственном участии государства. Согласно теории цикличности, это позволяет трактовать фазу спада не как стихийный, а как управляемый процесс, который развивается под влиянием разнообразных факторов.

Таким образом, в развитии любого предприятия, как системы, существует вероятность наступления кризиса. Характерной особенностью рыночной экономики является то, что кризисные ситуации могут возникать на всех стадиях жизненного цикла предприятия (становление, рост,

зрелость, спад). Краткосрочные кризисы не меняют сущности предприятия, как производителя прибыли, и могут быть устранены с помощью оперативных мероприятий. Если предприятие в целом неэффективно, экономический кризис приобретает затяжной характер, вплоть до банкротства. Остроту кризиса можно снизить, если учесть его особенности, вовремя распознать и увидеть его наступление. В этом отношении любое управление должно быть антикризисным, т.е. построенным на учете возможности и опасности кризиса. В антикризисном управлении решающее значение имеет стратегия управления [6].

Термин «антикризисное управление» возник сравнительно недавно. Считается, что причина его появления – это реформирование российской экономики и возникновение большого количества предприятий, находящихся на грани банкротств. Кризис некоторых предприятий представляется нормальным явлением рыночной экономики, в которой, по аналогии с дарвиновской теорией, выживают сильнейшие. Предприятие же, которое не соответствует окружающей среде, должно либо приспособиться и использовать свои сильные стороны, либо исчезнуть. В Японии, например, ежемесячно около трех тысяч малых и средних предприятий прекращают свою деятельность на рынке. Примерно столько же появляется новых. В России около четырех пятых всех предприятий по существующим меркам давно следует считать банкротами, ведь об этом свидетельствует и растущее количество дел о банкротстве. Можно сказать, что разработка теории антикризисного управления – это заказ практики, причем, потребность в антикризисном управлении возникает не только в экономике переходного периода, но и в развитых рыночных экономиках западных стран[1].

Антикризисное управление (антикризисный менеджмент) стало одним из самых «популярных» терминов в деловой жизни России. В одних случаях, под ним понимают управление предприятием в условиях общего кризиса экономики, в других – управление в преддверии банкротства предприятия, третьи же связывают понятие антикризисного управления с деятельностью антикризисных управляющих в рамках судебных процедур банкротства. Некоторые авторы считают, что антикризисные меры следует принимать, когда финансовое положение функционирующего на рынке предприятия становится уже печальным, а перспектива банкротства – реальной. Исходя из этого, они полностью игнорируют диагностику угрозы банкротства на ранних стадиях ее возникновения и акцентируют внимание только на нейтрализации кризиса.

Существуют различные стратегии антикризисного управления предприятием. Наиболее важными являются следующие: предупреждение кризиса, подготовка к его появлению; выжидание зрелости кризиса для успешного решения проблем его преодоления; противодействие кризисным



явлениям и замедление их процессов; стабилизация ситуаций посредством использования резервов, дополнительных ресурсов; рассчитанный риск; последовательный выход из кризиса; предвидение и создание условий устранения последствий кризиса [3].

В соответствии с концепцией Бостонской консалтинговой группы (БКГ) в жизненном цикле предприятия обычно выделяют следующие четыре фазы (рис. 3.3).



Рис. 3.3. Фазы жизненного цикла (деловой активности) предприятия

1. Формирование (линия  $ab$ ). На этом этапе (фазе) происходит инвестирование в организацию производства – приобретение машин, подготовка кадров и т.п. Затрачиваемые средства не возвращаются.

2. Рост (линия  $bc$ ). На этом этапе всякие вложения средств откликаются значительным приростом производственных мощностей, объема продаж, прибыли. Это наиболее прогрессирующая фаза жизненного цикла, ее «звездный час».

3. Равновесное функционирование (линия  $cd$ ). На этом этапе «фирмачи стригут купоны», а именно: без существенных инвестиций происходит процесс равномерного функционирования, получения стабильного дохода. Однако, в конце концов, изнашивается оборудование (материальный износ), претерпевают моральный износ основные фонды, производство продукции приближается к спаду.

4. Спад (линия  $de$ ). Если не предпринимать реконструкции, то предприятие постепенно стагнирует и самоликвидируется (точка  $e$ ). Но наличие технологической культуры, конструкторско-технологической базы и не полностью изношенного оборудования обеспечивают возможности начала

нового жизненного цикла. Для этого на этапе спада (в точке  $r$ ) нужно изыскать и направить средства (произвести инвестиции) в реконструкцию и реорганизацию. Такой маневр позволит преодолеть кризисное состояние и сообщить предприятию ускоряющее движение к оживлению (линия  $rk$ ) и последующему росту, но уже от ступени уровня  $n$  (уровня приобретения за время функционирования технологической культуры).

В концепции Бостонской консалтинговой группы (БКГ) фазы жизненного цикла предприятия можно обозначить следующим образом: формирование (линии  $ab$  и  $rk$ ) – «трудный ребенок»; рост (линия  $bc$ ) – «звезда»; равновесное функционирование (линия  $cd$ ) – «дойная корова»; спад (линия  $de$ ) – «собака». Сами названия состояний предприятия в терминологии БКГ указывают на то, что именно следует предпринимать топ-менеджменту в каждой из четырех фаз [2].

Принятие решений в границах антикризисного менеджмента предполагает необходимость строгой выверенности действий, основанных на глубоком анализе динамического состояния предприятия. График жизненного цикла предприятия на этапе его кризисного состояния имеет повышенную извилистость. В обозначениях Бостонской консалтинговой группы (БКГ) переход из состояния «дойная корова» характеризуется значительным сокращением объемов производства и продаж. Если не предпринимать профилактических действий, то традиционным логическим продолжением жизненного цикла предприятия становится его переход в состояние «собака» (то же – «дикая кошка»), т.е. к прекращению функционирования и качественному изменению. В случае осуществления мероприятий антикризисного менеджмента (инвестиции в освоение высоколиквидной продукции, реструктуризация, упреждающее сокращение избыточных фондов) график жизненного цикла предприятия может получить продолжение, т.е. по сути повторить диалектику предприятия на этапе его запуска. В этой логической схеме предприятие переживает как бы свое второе рождение, но на более высоком уровне производственных мощностей (есть функционирующее оборудование, обученный и организованный персонал, производственные технологии, система взаимодействия с внешней средой и др.) [4].

Особенностью антикризисного менеджмента является практическое отсутствие в нем состояний «звезды» и «дойные коровы» (в терминологии БКГ) и наличие расширенного диапазона в состоянии «трудный ребенок». В табл. 3.2 представлена модель взаимосвязи этапов жизненного цикла предприятия и возможных стратегий антикризисного менеджмента.

Т а б л и ц а 3.2

Модель взаимосвязи этапов жизненного цикла предприятия  
и стратегий антикризисного менеджмента

Этапы жизненного цикла предприятия	Этапы деловой активности предприятия	Альтернативные стратегии антикризисного менеджмента
1.Формирование	Трудный ребенок	Стратегия роста: предвидение кризиса
2.Рост	Звезда	Стратегия роста: предупреждение кризиса, концентрированный рост, модификационный рост, рассчитанный риск
3.Зрелость	Дойная корова	Стратегия стабильности: пауза, осторожное продвижение без изменений (замораживание ситуации), снятие прибыли, предупреждение кризиса, поддержка стабильности
4.Спад (кризис)	Собака	Стратегия отхода: сброс жира (установление минимального уровня накладных расходов), частичный отказ от операционной независимости, частичная распродажа активов, выжидание зрелости кризиса, замедление процесса кризиса
5.Упадок (гибель), перестройка	Трудный ребенок	Стратегия отхода: банкротство, ликвидация, мероприятия антикризисного менеджмента, выход из кризиса, устранение или использование последующего кризиса

Антикризисная бизнес-стратегия – это стратегия, направленная на максимальное нивелирование основных угроз и рисков, связанных с кризисными тенденциями на рынке и во внутренней среде, и оптимальное использование предоставляющихся возможностей. Особенности антикризисной стратегии предприятия являются:

– во-первых, антикризисную стратегию необходимо разрабатывать в максимально короткие сроки. Первые предвестники экономического кризиса появились в России еще в конце весны 2008 года, первый знаковый обвал фондового рынка случился летом. Многие ли задумались о предстоящем кризисе? Многие ли предприятия занялись разработкой превентивных мер защиты? Нет. Если в обычном цикле бизнес-планирования на разработку стратегии и стратегического плана может уйти несколько месяцев, то в условиях системных и очень быстро нарастающих кризисных явлений это необходимо делать как можно скорее. Те компании, которые до марта 2009 года не выработали эффективной стратегии защиты от кризиса и модели бизнес-поведения, не ввели системы антикризисного управления, скорее всего, сейчас уже перестали существовать [8];

– во-вторых, горизонт планирования антикризисной стратегии необходимо сузить примерно до 6-12 месяцев. Дело в том, что мировая и российская экономика столкнулась с уникальным кризисным явлением, кото-

рое опровергло многие общепризнанные макроэкономические теории. Наблюдений подобного масштаба нет, теории, описывающей кризисы данного типа, не существует. Можно, безусловно, пытаться применять доступные методы прогнозирования состояния экономики и на больший период времени, но это, скорее всего, окажется малоэффективным занятием. Эффективнее оперировать более короткими периодами;

– в-третьих, разработка антикризисной стратегии осуществляется в условиях колоссальной информационной неопределенности. В связи с этим, особую актуальность приобретает релевантность используемой для планирования информации;

– в-четвертых, меняется механизм корректировки стратегии и стратегического плана: он должен приобрести характер мониторинга или контроллинга. В силу высокой неопределенности состояния, как макросреды, так и микросреды, стремительности многих экономических процессов, процесс аудита стратегии, рабочие корректировки стратегии и стратегического плана должны осуществляться ежемесячно [7];

– в-пятых, особое значение приобретает взаимодействие стратегических и тактических маркетинговых целей предприятий. Поэтому как сами цели, так и стратегии их достижения постоянно анализируются в динамике, причем, временной интервал характеризует движение от тактических ходов до стратегических целей. В каждом цикле мониторинга фактическая величина тактического результата сравнивается с потенциальной (прогнозируемой) величиной. Величина отклонения стратегического результата от фактического характеризует результативность стратегии и служит основанием для корректировок, как стратегии, так и тактики.

Когда становится явной неизбежность кризиса, невозможность его устранить или замедлить, в стратегии антикризисного управления главное внимание должно уделяться проблемам выхода из кризиса, все усилия необходимо сосредоточить на путях и средствах выхода из него.

Поиск путей выхода из экономического кризиса непосредственно связан с устранением причин, способствующих его возникновению. Проводится тщательный анализ внешней и внутренней среды бизнеса, выделяются те компоненты, которые действительно имеют значение для предприятия, проводится сбор и отслеживание информации по каждому компоненту и, на основе оценки реального положения, выясняются причины кризисного состояния. Точная, комплексная, своевременная диагностика состояния предприятия – первый этап в разработке стратегии антикризисного управления его деятельностью [2].

Анализ внешних факторов с целью выявления причин кризиса. При проведении анализа внешней среды большой объем полученной информации может привести лишь к путанице. Однако неполный анализ способен исказить истинное положение. Чтобы сформировать четкую и понят-

ную картину развития ситуации, полученные результаты необходимо правильно сопоставить, свести в единое целое несколько этапов анализа:

- анализ макросреды, которую условно можно поделить на четыре сектора: политическое окружение, экономическое окружение, социальное окружение, технологическое окружение;

- анализ конкурентной среды по ее пяти основным составляющим: покупатели, поставщики, конкуренты внутри отрасли, потенциальные новые конкуренты, товары-заменители.

Получив достаточно обширную информацию о внешней среде, можно синтезировать ее методом создания сценариев. Сценарии – это реалистическое описание того, какие тенденции могут проявиться в той или иной отрасли в будущем. Обычно создается несколько сценариев, на которых затем опробуется та или иная антикризисная стратегия предприятия. Сценарии дают возможность определить наиболее важные факторы внешней среды, которые необходимо учитывать предприятию.

Изучая внешнюю среду, менеджеры концентрируют свое внимание на выяснении, какие угрозы и какие возможности таит в себе внешняя среда. Довольно популярным способом, также применяемым для анализа внешней среды, является метод *SWOT*, который позволяет качественно проанализировать и структурировать сильные и слабые стороны деятельности предприятия, а также потенциальные внешние угрозы и благоприятные возможности. При этом следует отметить следующее:

- сильные (*Strengths*) и слабые (*Weaknesses*) стороны – факторы деятельности предприятия, на которые оно может оказывать влияние (внутренние факторы);

- возможности (*Opportunities*) и угрозы (*Threats*) – факторы, находящиеся вне контроля предприятия и оказывающие влияние на его развитие (внешние факторы) [4].

Методология вышеуказанного анализа предполагает заполнение *SWOT*-матрицы, в которой отражаются, а потом последовательно сопоставляются внутренние особенности (сильные и слабые стороны) и внешние аспекты деятельности предприятия (возможности и угрозы). Исходя из соотношения факторов, принимается решение об оптимальном направлении развития бизнеса и соответствующего экономического механизма управления предприятием, что отражается в таких разделах матрицы, как поля сочетания факторов.

Анализ состояния предприятия, находящегося в кризисной ситуации. Наряду с анализом внешней среды предприятия важно провести углубленное исследование его реального состояния. Вооруженный этим знанием и видением того, каким предприятие должно стать в будущем, менеджер может разработать достижимую антикризисную стратегию для проведения необходимых изменений.

Чем слабее настоящее положение предприятия, тем более тщательному критическому анализу должна подвергнуться его стратегия. Анализируя стратегию предприятия, менеджеры должны сконцентрировать свое внимание на следующих пяти моментах [5].

1. Эффективность текущей стратегии. Сначала нужно попытаться определить место предприятия среди конкурентов, затем границы конкуренции (размер рынка) и группы потребителей, на которые предприятие ориентируется; наконец, функциональные стратегии в области производства, маркетинга, финансов, кадров. Оценка каждой составляющей даст более понятную картину стратегии предприятия, испытывающего кризис, причем, оценка проводится на базе количественных показателей. К ним относятся: доля предприятия на рынке, размер рынка, размер прибыли, размер кредита, объем продаж (уменьшается или увеличивается по отношению к рынку в целом) и т. д.

2. Сила и слабость, возможности и угрозы для предприятия. Самый удобный и апробированный способ оценки стратегического положения компании – *SWOT*-анализ [3].

3. Конкурентоспособность цен и издержек предприятия. Должно быть известно, как цены и затраты предприятия соотносятся с ценами и затратами конкурентов. В этом случае используется стратегический анализ издержек. Метод, которым осуществляется этот анализ, называется «цепочкой ценностей». Цепочка ценностей отражает процесс создания стоимости товара/услуги и включает в себя различные виды деятельности и прибыль. Связи между этими видами деятельности могут стать важным источником преимуществ предприятия. Каждый вид деятельности в этой цепочке связан с затратами и, в свою очередь, с активами предприятия. Соотнося производственные издержки и активы с каждым отдельным видом деятельности в цепочке, можно оценить затраты по ним.

4. Оценка прочности конкурентной позиции предприятия. Оценка конкурентоспособности предприятия по издержкам необходима, но недостаточна. Прочность позиции предприятия (насколько слаба или сильна) по отношению к основным конкурентам оценивается по таким важным показателям, как качество товара, финансовое положение, технологические возможности, продолжительность товарного цикла [7].

5. Выявление проблем, вызвавших кризис. Менеджеры изучают результаты по состоянию предприятия на момент кризиса и определяют, на чем надо сосредоточить внимание. Без четкой формулировки проблем, вызвавших кризис на предприятии, без их осознания нельзя приступить к разработке антикризисных мероприятий. Либо в стратегию вносятся небольшие изменения, либо стратегия полностью пересматривается и разрабатывается новая.

Пересмотр миссии и системы целей предприятия. Следующим этапом стратегического антикризисного планирования является корректировка миссии предприятия и системы целей [4]. Менеджер, координирующий политику предприятия, оказавшегося в кризисной ситуации, должен сконцентрировать всю информацию, полученную во время проведения стратегического анализа. Стоит задуматься, сможет ли предприятие в рамках своей прежней миссии выйти из кризиса и достичь конкурентных преимуществ? При необходимости надо скорректировать миссию. Умело сформулированная миссия, которая доступна для понимания и в которую верят – это весомый стимул для изменений в стратегии. Она может включать следующее: провозглашение убеждений и ценностей; виды продукции или услуги, которые предприятие будет продавать (или потребности клиентов, которые предприятие будет удовлетворять); рынки, на которых будет работать предприятие: способы выхода на рынок; технологии, которые будет использовать предприятие; политика роста и финансирования.

Затем идет процесс корректировки системы целей (желаемых результатов, которые способствуют выходу из экономического кризиса). Менеджер сравнивает желаемые результаты и результаты исследований факторов внешней и внутренней среды, которые ограничивают достижение желаемых результатов, и вносит изменения в систему целей [2].

Каждое предприятие имеет определенную систему целей. Они возникают как отражение целей различных групп: сотрудников предприятия, покупателей, деловых партнеров, общества в целом. Если миссия – это видение того, каким должно быть предприятие в будущем, то система целей (долгосрочные и краткосрочные цели) – желаемые результаты, соответствующие пониманию цели.

Цели являются исходным пунктом систем стратегического планирования, мотивации и контроля, используемых на предприятии. Цели лежат в основе организационных отношений и оценки результатов труда отдельных работников, подразделений и предприятия в целом. На любом предприятии имеется несколько уровней целей, таким образом, складывается иерархия целей [1].

Цели более высокого уровня ориентированы на долгосрочную перспективу. Они позволяют менеджерам взвешивать влияние сегодняшних решений на долгосрочные показатели. Цели более низкого уровня ориентированы на краткосрочную и среднесрочную перспективы и являются средством достижения целей высокого уровня. Краткосрочные цели определяют скорость развития, уровень показателей деятельности и результаты, которые нужно достичь в ближайшем будущем. То, на какой уровень целей ориентируется высшее руководство предприятия, может служить причиной кризисной ситуации.

Процесс стратегического планирования заканчивается сформулированными методами стратегического анализа и планирования стратегических альтернатив выхода предприятия из экономического кризиса и осуществлением выбора стратегии [4].

Антикризисная бизнес-стратегия включает в себя функциональные стратегии: финансовую, маркетинговую, инвестиционную, кадровую и инновационную.

Разработка антикризисной финансовой стратегии предприятия нацелена на построение эффективной системы управления финансами, с помощью которой можно обеспечить решение стратегических и тактических задач его деятельности.

Антикризисная стратегия маркетинга реализуется путем использования определенных маркетинговых инструментов, таких как: приведение объемов, структуры производства, системы ценообразования в соответствие с фактическим и прогнозируемым состоянием рынка; сегментация рынка и выделение наиболее маржинальных или дополнительных сегментов потребителей; совершенствование качества и других факторов потребительской ценности продуктов в отношении запросов целевых групп потребителей; оптимизация каналов и способов продаж; использование дополнительных каналов продвижения.

Инвестиционная стратегия – система долгосрочных целей инвестиционной деятельности предприятия, определяемых общими задачами его развития и инвестиционной идеологией, а также выбор наиболее эффективных путей их достижения.

Стратегия антикризисного кадрового менеджмента состоит из трех последовательно сменяющих друг друга стадий кадрового реформирования: диагностики внутриорганизационной среды предприятия, лечения и выздоровления.

Стабильность самого предприятия в рыночной среде вызывает необходимость разработки инновационной стратегии и ее реализации. Это позволяет предприятию успешно конкурировать на рынке с улучшенной или вновь созданной продукцией. Успешное функционирование предприятия определенное время на рынке позволяет ему заниматься поиском или разработкой новых продуктов или технологий, создавая базу для адаптации инновации к данным производственным условиям, организации производства и дальнейшего продвижения на рынок [2].

На основе оцененных перспектив можно сформировать обобщенную антикризисную стратегию предприятия. Наряду с освоенной продукцией, предприятие зачастую имеет наработки в отношении родственных, а, нередко, и принципиально новых изделий. Это требует проведения их оценки для разработки соответствующей инновационной стратегии. Главным тормозом успешной работы предприятий в рыночных условиях



является простаивание производственных мощностей, их невосприимчивость к инновациям, сохранившиеся от административной экономики иерархические линейно-функциональные структуры и многочисленные вспомогательные производства. На основе принятых решений в отношении освоенной продукции и инноваций руководство предприятия наполняет выбранную модель антикризисной стратегии ресурсным содержанием. Для этого прорабатываются несколько вариантов бизнес-стратегий, на основе чего и составляется общая модель антикризисной стратегии и опирающийся на нее перспективный план выхода предприятия из кризиса [5].

Комплексная антикризисная стратегия развития предприятия, обычно, содержит в себе следующие составляющие.

Рыночная стратегия включает комплекс стратегических решений, определяющих способы продвижения и реализации продукции. Стратегия «снятие сливок» – заведомое завышение цен на новую продукцию в целях компенсации затрат по данному изделию на маркетинг и на освоение. Стратегия «гонки за лидером» – определение цены на новое изделие вслед за предприятием, назначившим цену первым. Стратегия «облегченного проникновения» – заведомое занижение цен на новую продукцию в целях преодоления рыночного барьера от конкурентов, завоевание внимания потребителей. Стратегия дифференциации цен по сегментам рынка – продажа одного товара или слегка модифицированного товара в разных рыночных сегментах по разным ценам.

Ресурсно-рыночная стратегия определяет, с одной стороны, позиционирование предприятия на рынке ресурсов, с другой – позиционирование фрагмента рынка ресурсов на предприятии [7].

Технологическая стратегия: предприятия технологического типа функционируют на основе системы базовых технологических процессов, замена которых привела бы к изменению самого профиля предприятия, и по существу, к организации нового предприятия. Предприятия конъюнктурного типа основаны на реактивном взаимодействии с рынком, не имеют стабильной технологии, ориентируются на удовлетворение текущих запасов рынка. Предприятия маркетингового типа ориентируются на текущие запросы рынка и, вместе с тем, пытаются заранее подготовить технологию к будущим запросам рынка. Предприятия «технологического скачка» оказываются в состоянии не просто эволюционно изменять технологию производства под воздействием научно-технического процесса, но и проводить скачкообразные изменения.

Финансово-инвестиционная стратегия: распространенными формами банковского кредитования являются факторинг, форфейтинг и лизинг. Факторинг представляет собой сочетание кредита поставщиков с комиссионными услугами, состоящими в принятии кредитных рисков фирмой-фактором. Форфейтинг – вид кредитования поставщика, при котором все

кредитные риски принимает на себя форфетирующий банк. Лизинг – кредит, предоставленный предприятию в неденежной форме: в виде имущества (оборудования), передаваемого в пользование на оговоренный срок [1].

Кадровая стратегия – это система стратегических решений, касающихся состава коллектива, содержания и условий работы его членов и их вознаграждения. Выбор одного из типов коллектива является необходимой частью формирования кадровой стратегии и условием комплексной стратегии предприятия в целом.

Под имитационной стратегией предприятия понимается совокупность основных устойчивых принципов, которыми следует руководствоваться при определении круга источников информации о деятельности данного предприятия и других субъектов рынка. В качестве критериев выбора ситуации для использования ее фрагментов в целях заимствования принимаемых решений могут использоваться различные характеристики ситуации, отражающие стратегическую конфигурацию – структуру, компоненты которой должны быть учтены при сравнительном анализе ситуаций с точки зрения принятия решений [6].

Под эвентуальной стратегией предприятия понимается совокупность стратегических решений, определяющих процессы генерации и восприятия событий, реагирования на них и использования в целях реализации комплексной стратегии предприятия. Локализация неблагоприятных событий – предотвращение наступления данного события. Диссипация неблагоприятных событий – нейтрализация последствий. Компенсация последствий неблагоприятных ситуаций – создание системы резервов и перевода негативных последствий в позитивные [3].

Стратегия управления: стратегический тип менеджмента основан на представлении о предприятии как об относительно стабильной и обособленной системе. Оперативный тип менеджмента базируется на создании и поддержании мобильности, управляемости и реактивности процессов и объектов на предприятии при несостоятельности управляемых элементов. Tактический тип менеджмента ориентирован на подвижки во внутренней и внешней среде предприятия и на мероприятия, не рассчитанные на длительный срок.

Таким образом, наиболее верным является системный подход к антикризисному управлению, когда оно рассматривается как комплекс мероприятий от предварительной диагностики кризиса до методов по его устранению и преодолению. Следовательно, антикризисное управление – это такая система управления, которая имеет комплексный, системный характер и направлена на предотвращение или устранение неблагоприятных для бизнеса явлений посредством использования всего потенциала современного менеджмента, разработки и реализации на предприятии специальной программы, имеющей стратегический характер, позволяющей

устранить временные затруднения, сохранить и приумножить рыночные позиции при любых обстоятельствах, опираясь, в основном, на собственные ресурсы.

## Список литературы

1. Мусатова, Т.Е. Формирование механизма эффективного развития предприятий инвестиционно-строительного комплекса [Текст]: дис.... канд. экон. наук / Т.Е. Мусатова. – Пенза, 2004. – С. 12-24.

2. Мусатова Т.Е. Стратегическое управление предприятием [Текст]: колл. моногр. / Т.Е. Мусатова, под ред. Б.Б. Хрусталева, В.Н. Горбунова. – Пенза: ПГУАС, 2014.

3. Мусатова, Т.Е. Жизнециклическая теория в стратегическом управлении организацией [Текст] / Т.Е. Мусатова // Материалы международной науч.-практ. конф. «Актуальные проблемы функционирования и развития предприятий отраслевых комплексов». – Пенза: ПГУАС, 2014.

4. Мусатова, Т.Е. Возможности использования методов экономико-математического моделирования в стратегической деятельности предприятий [Электронный ресурс] / Т.Е. Мусатова, Я.В. Киритова // Современные научные исследования и инновации. – 2015. – №3. – URL: <http://web.snauka.ru/issues/2015/03/49343> (дата обращения: 12.03.2015).

5. Мусатова, Т.Е. Особенности циклического развития сложных систем в инновационной экономике [Электронный ресурс] / Т.Е. Мусатова, Р.С. Оганесян // VII Международная студенческая электронная научная конференция «СТУДЕНЧЕСКИЙ НАУЧНЫЙ ФОРУМ 2015». – URL: <http://www.scienceforum.ru/2015/21/8520> (дата обращения: 25.12.2014).

6. Мусатова, Т.Е. Недетерминированность в циклическом развитии сложных социально-экономических систем [Электронный ресурс] / Т.Е. Мусатова, Р.С. Оганесян // Современные научные исследования и инновации – 2015. – №2. – URL: <http://web.snauka.ru/issues/2015/02/46669> (дата обращения: 13.02.2015).

7. Мусатова, Т.Е. Основные закономерности развития и функционирования сложных экономических систем [Текст] / Т.Е. Мусатова, А.Н. Тихонова // Вестник университета. – 2012. – № 10. – С. 173-177.

8. Мусатова, Т.Е. Эволюция технологических и экономических волновых укладов [Электронный ресурс] / Т.Е. Мусатова, А.Н. Усатенко // Современные проблемы науки и образования. – 2015. – №1. – URL: [www.science-education.ru/121-17112](http://www.science-education.ru/121-17112) (дата обращения: 23.01.2015).

9. Мусатова, Т.Е. Моделирование стратегических инновационных альтернатив [Электронный ресурс] / Т.Е. Мусатова, А.Е. Хмызов // Современные проблемы науки и образования. – 2015. – №1. – URL: <http://www.science-education.ru/121-17563> (дата обращения: 2.03.2015).

## 4. СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА СТРОИТЕЛЬНО-РЕМОНТНЫХ УСЛУГ

### 4.1. Постановка задач исследования

Рынок строительного-ремонтных услуг обладает своей спецификой развития, отличительной особенностью которого является крайняя низкая степень государственного воздействия и регулирования, и, как следствие, низкая организованность и управляемость процессов внутри рынка.

В условиях финансового кризиса наблюдается снижение доли крупных заказов на строительные-монтажные и ремонтно-отделочные работы, как на первичном, так и на вторичном строительном рынке. Главной проблемой участников данного рынка является поиск надежных и постоянных контрагентов. В этой связи актуальной становится проблема поиска новых сегментов рынка и формирования новых механизмов взаимодействия его участников в условиях ограниченности информации и финансовых ресурсов.

Для выявления путей развития рынка строительного-ремонтных услуг, прежде всего, необходимо определить его товарные границы, разобрать основные виды услуг в данном направлении, выявить участников рынка и его структуру, дать описание его состоянию и актуальные проблемы развития.

### 4.2. Характеристика строительного-ремонтных услуг

Строительные-ремонтные услуги представляют собой деятельность, направленную на удовлетворение индивидуальных нужд потребителей в строительных, ремонтных и отделочных работах. К основным объектам ремонта относятся квартиры, индивидуальные жилые дома (коттеджи) и коммерческие помещения.

Современное развитие рынка строительных и отделочных материалов позволяет добиваться исключительных результатов и разнообразных эффектов при выполнении строительных и отделочных работ. Спектр работ, предлагаемых на данном рынке достаточно обширен [3, с.194]:

- строительство загородных домов, коттеджей, а также быстровозводимых зданий (складов, ангаров, гаражей и др.);
- внешняя отделка, фасадные работы;
- кровельные работы;
- внутренняя отделка помещений любой сложности и дизайна;
- электротехнические и электромонтажные работы;
- сантехнические работы, системы водоснабжения и канализации;

- малярные работы, в том числе декоративные покрытия (венецианка, антика, фактура);
- устройство полов, все виды покрытий для пола, в том числе штучный паркет, художественный паркет;
- плиточные работы;
- плотницкие работы, установка окон и дверей;
- гипсокартон, любой уровень сложности выполнения;
- отделка стен;
- монтаж потолков
- камины (любые порталы);
- проекты и дизайн–проекты;
- согласование необходимых перепланировок;
- авторский надзор.

Среди основных видов услуг наиболее распространены следующие их виды [1, с.102]:

- Отделка помещений;
- Текущий ремонт;
- Капитальный ремонт;
- Реконструкция.

Отделка помещений – это работы, связанные с доведением до потребительских требований помещений, сданных после строительных работ по условной классификации «без отделки».

Текущий ремонт – он же «косметический» ремонт, связанный с изменением существующего облика ранее эксплуатируемого помещения без замены конструктивных элементов. Стандартной обработке поддается. отделка потолков, стен, пола, отделка откосов, замена обоев, покрытия пола, , плинтуса, установка межкомнатных дверей, различных приборов и аксессуаров, ремонт освещения, уборка и вынос мусора. Данный перечень произведенных работ говорит о том, что помещение становится пригодно к эксплуатации.

Капитальный ремонт – ремонт, связанный с изменением существующего облика ранее эксплуатируемого помещения с заменой конструктивных элементов. Он предполагает следующий примерный перечень работ: выравнивание стен, выравнивание пола, укладка ламината и т.п., демонтаж и устройство окон и дверных проемов, перегородок, монтаж электрических сетей, систем водоснабжения, систем отопления, уборка и вынос мусора.

Реконструкция – это работы, связанные с изменением существующего облика и функционального назначения ранее эксплуатируемого помещения. При данном виде работ могут вноситься значительные изменения в планировке ремонтируемых помещений или даже зданий.

Строительно-ремонтные работы могут предполагать и полное обустройство помещения. Для этих целей чаще всего прибегают к услугам дизайнера. Главная задача современного дизайнера по интерьеру – максимально оптимизировать внутреннее пространство помещения, учитывая все факторы, влияющие на будущий интерьер, руководствуясь мнением заказчика, особенностями декорируемого пространства. Все строительно-отделочные работы должны проходить строго в соответствии с требованиями строительных норм и правил отделки внутренних помещений, ведь от этого напрямую зависит безопасность помещения.

Для достижения максимального результата за кратчайшее время, во время первой встречи с дизайнером, клиенту необходимо сразу сформировать ряд принципиально важных аспектов обустройства интерьера, иными словами составить бизнес план отделочных работ.

Обычно, непосредственно перед началом строительно-ремонтных работ проводится анализ помещения, подлежащего ремонту и отделке, определяется специфика работ, количество требуемых материалов, составляется смета и подробный бизнес план работ с учетом возможных сроков их проведения.

На сегодняшний день существует три модели расчетов сметных документов:

1. Составление сметы по трудозатратному принципу. Это самая простая модель расчета затрат. Договор строительно-отделочных работ в данном случае не составляется, поэтому заказчику не всегда удается сразу понять, что расходные материалы в такую смету не войдут, а называемые подрядчиком расценки на строительно-отделочные работы отражают только трудозатраты, и ничего более. Но цены на отделочные и строительные работы на первый взгляд кажутся низкими, и поэтому привлекательными для заказчиков, не обладающих особо крупными средствами для проведения работ.

2. Строительные сметы отделочных работ на основе укрупненных показателей. В эту смету включены транспортные расходы, указана стоимость расходных материалов. Но реальная стоимость строительных и отделочных работ заказчику не объявляется до конца проведения строительно-отделочных работ.

3. Составление договора на строительно-отделочные работы. Этот метод наиболее перспективный. Он подразумевает предоставление заказчику подробной расшифровки каждой расценки на строительно-отделочные работы в ремонте помещения. В данном случае цена на ремонтно-строительные и отделочные работы известна заранее и пересмотру не подлежит. Небольшие компании чаще всего пользуются услугами независимого сметчика, для составления строительной сметы отделочных работ, или перепоручают проведение работы крупной строительной компании.

Сам ремонт, как качественная категория, делится на три категории: косметический, капитальный (эконом-класса), евроремонт и люкс (премиум-класса). Что касается внутренней отделки помещений, то она отличается своим разнообразием. Но обязательно руководствуются практическим назначением помещения, а также дальнейшими планами в эксплуатации. В настоящее время это сделать достаточно легко, поскольку индустрия строительства предполагает огромный спектр отделочных материалов.

Самый дешевый по финансовым вложениям – это косметический ремонт. Средняя его стоимость – 1500-2000 руб. за квадратный метр. Такая стоимость обуславливает проведение работ по простейшему приведению помещения в достойный внешний вид; оклейка обоев, побелка потолка, замена кафельной плитки.

Стоимость капитального ремонта Эконом-класса составляет 4-5 тыс. руб. за 1 квадратный метр. Такой ремонт занимает золотую середину по стоимости затрат, калькуляция которых складывается за счет снижения трудоемкости операций. Например, при выравнивании стены, для создания видимости правильной геометрии создается только по 20 см снизу и сверху. В отдельных случаях наиболее выгодно сделать ремонт класса «эконом», поскольку времени и трудозатрат он требует меньше, чем «класса-люкс», но стоит немного дороже, чем «косметический» ремонт.

Категория «люкс» известная под названием «евроремонт» является одной из качественных категорий ремонта. В примерный перечень выполняемых работ входит: выравнивание стен и пола, укладка ламината, демонтаж и устройство окон и дверных проемов, перегородок, монтаж электрических сетей, систем водоснабжения, систем отопления, устройство потолков, эксклюзивные материалы, нестандартные планировочные решения, эксклюзивный дизайн-проект.

«Люкс» же стоит 6-10 тыс. руб. за квадратный метр. В ходе этого ремонта строители обязаны придать стенам абсолютно правильную геометрию, полы и потолки должны быть полностью выровнены, и для отделки используются только лучшие материалы.

Верхней планкой является категория «Премиум». Диапазон цен начинается от 12 тыс. руб. В дополнение к перечню работ класса-люкс сюда входит: установка аквариума, джакузи, сауны и т.д., индивидуальный дизайн-проект, система умный дом, зимний сад, художественная ковка, укладка декоративного камня.

Обычно на отделку трехкомнатной квартиры по классу «люкс» требуется три месяца, двухкомнатную ремонтируют за два месяца при ежедневной работе с одним выходным. Быстрее не получается уже хотя бы потому, что определенные технологические операции должны выполняться в строгой последовательности, с определенными временными перерывами. Косметический ремонт делают и за полторы недели для одно-

комнатной квартиры, причем с минимальным количеством людей. Ремонт «эконом–класса» делают примерно за две недели [3].

При строительстве и ремонте после проведения всех видов работ, помещения должны обладать следующими потребительскими свойствами:

- безопасность конструкции и сейсмостойкость;
- пожарная и экологическая безопасность;
- повышенные энергосберегающие качества;
- долговечность;
- комфортность проживания;
- архитектурная выразительность.

При этом должен соблюдаться баланс доступной стоимости, сроков и трудоемкости строительства [4].

Критерии, характеристика и виды работ и услуг на строительном-ремонтном рынке определили особенности и специфику его развития, а также круг основных его участников.

### 4.3. Особенности рынка и его участники

Рынок строительного-ремонтных услуг при всей своей обыденности обладает рядом особенностей, осложняющих его изучение. Данный рынок в России находится в прямой зависимости от рынка жилищного строительства. Меры государственного стимулирования строительства новых объектов жилищного фонда, специфика реализации новых жилищных объектов без какой-либо отделки формируют практически нескончаемый спрос на услуги по ремонту и отделке помещений. Во многом именно активизация и развитие рынка жилищного строительства стимулируют расширение объемов ремонтных и отделочных работ. Вместе с тем, недостаточные объемы капитального ремонта жилищного фонда сегодня остаются одной из наиболее актуальных проблем рынка ремонтно-строительных услуг в России. Объемы капитального ремонта жилья составляют в среднем за год 0,3 % от объема жилищного фонда, тогда как среднегодовой норматив в этом секторе (минимум 4 %).

При существующих темпах реконструкции и ремонта жилищного фонда его износ в ближайшие годы в среднем по России превысит 60 %. Общая площадь ветхого и аварийного жилищного фонда в РФ достигает 88 миллионов квадратных метров [1].

В крупных городах в последние годы максимальное количество заказов поступает от жителей так называемых «хрущевок» и массовых современных новостроек («жилье эконом-класса»). Во многом наблюдаемая ситуация связана с качеством изначального строительства. В России отсутствуют ГОСТы на ремонтно-строительные работы, используемые материалы, оборудование и т.д. Такие условия гарантируют стабильный



спрос на ремонтные услуги (в том числе по причине исправления сделанного ранее ремонта).

Рынок ремонтно-строительных услуг в России привлекателен для инвесторов, в частности – в связи с низким ценовым порогом вхождения на рынок, отсутствием сложностей с юридической точки зрения, отсутствием на сегодняшний день на рынке явных лидеров. Конкуренция существует, но рынок этот еще очень свободен. На сегодняшний день функционирует множество крупных и мелких компаний, которые обеспечивают строительно-отделочные работы предприятий и частных лиц. Оказывать услуги по ремонту и отделке может практически каждый, имеющий соответствующий знания и опыт. При этом барьеры входа на рынок достаточно низки или практически отсутствуют.

Этот бизнес окупается в относительно короткие сроки, требует среднего уровня инвестиций, но должен быть тщательно организован, и именно поэтому бизнес-план для такого предприятия должен быть обязательно, как подробное руководство, со всеми расчетами, сроками, рисками.

Количество поставщиков услуг на данном рынке не поддается точному подсчету, так как основная доля поставщиков услуг юридически не формализована, то есть большинство ремонтных фирм нигде не регистрируются. По-прежнему огромная доля этого рынка приходится на неофициальные и полуофициальные бригады.

Необходимо отметить, что, несмотря на привлекательность российского рынка ремонтно-строительных услуг для инвестиций, в регионах процесс «цивилизации» рынка развивается весьма медленно, в настоящее время здесь преобладают фирмы, заинтересованные, прежде всего, в «быстрых деньгах». Таким образом, можно сделать вывод, что цивилизованные отношения между потребителями и исполнителями в сфере строительно-ремонтных работ – еще только в стадии формирования.

На огромный всплеск количества участников рынка повлияли оптимистичные прогнозы развития рынка ремонтно-строительных услуг в период 2008-2013 годов в связи с положительной динамикой всех ключевых параметров. В это время существенно возрос спрос на ремонтно-строительные и отделочные работы различного вида, несмотря на посткризисную стагнацию. Такая тенденция была обусловлена рядом причин:

- достигнутый за последние годы уровень благосостояния и денежных доходов населения;
- увеличение спроса на жильё;
- развитие малого и среднего бизнеса, обеспечивающий рост площадей под офисы.

Помимо этого, у клиентов меняется представление о ремонте: часто ремонтные и строительные работы, которые ранее выполнялись самостоятельно, теперь обязательно поручают специалистам, чтобы те, в

свою очередь, профессионально выполнили данные работы, сэкономив при этом время заказчика.

Однако в настоящее время (2014-2015 года) по причине изменившегося характера кризиса, который затрагивает не только финансовый и банковский, но и нефтегазовый сектора по причине наложения экономических санкции, конъюнктура рынка строительно-ремонтных работ изменилась. В первую очередь из-за нехватки финансовых активов многие предприятия откладывают проведение ремонтных работ коммерческой недвижимости на неопределенный срок. Предприятия, не успевшие закончить данные работы в предкризисный период или в его начало, вынуждены приостанавливать проведение строительно-ремонтных работ своих объектов (если это позволяет производство), либо окончание их оттягивается по мере поступления денежных средств.

Ситуация на рынке ремонта квартир на первичном и вторичном рынке аналогична ситуации с ремонтом коммерческой недвижимости. Запланированный ремонт квартиры откладывается на неопределенный срок. Капитальный ремонт заменяется на косметический. Все популярнее на рынке аренды жилья появляются предложения о сдаче квартир в новостройках (и не только) под условие ремонта. То есть сдается жилье, не пригодное к проживанию, а квартиросъемщик сам, за свои деньги производит ремонт, а затраты, понесенные в результате ремонта включаются в стоимость оплаты за наем.

Характерной чертой спроса на ремонтно-строительные услуги выступает выраженность фактора сезонности. Пик спроса приходится на летние месяцы (период с июля по август). Однако в последние годы влияние сезонности на рынок ослабевает – современные строительные материалы позволяют выполнять ремонт круглогодично.

Основные поставщики услуг это средние и мелкие компании, индивидуальные предприниматели, бригады, различного рода фрилансеры и гастарбайтеры (т.е. люди, официально не заявившие о себе в органах налогового учета и нигде официально не работающие). Потребителями услуг в основной своей массе являются собственники жилых помещений в многоквартирных домах, владельцы коммерческой недвижимости, а также лица, приобретающие, либо строящие загородную жилую недвижимость.

Основными факторами, по которым можно сегментировать участников рынка, выступают виды ремонта и его цена. Виды строительно-ремонтных услуг и критерии их ценообразования были рассмотрены в предыдущем параграфе. Кроме того, ремонтные предприятия можно сегментировать по их размеру:

- 1) Сегмент частных лиц. Как правило, в данном сегменте работают мастера-одиночки или незарегистрированные, случайно организованные для выполнения конкретного заказа бригады. Самые «дешевые» рабочие –

выходцы из Узбекистана и Молдовы, за ними следуют рабочие из Украины. В столице их труд может оплачиваться в десять раз ниже, чем труд московских специалистов. В регионах различия в оплате труда не столь значительны, но всё же местные работники получают в два-пять раз больше.

2) Сегмент небольших предприятий. Обычно постоянный состав малых компаний колеблется на уровне пяти – десяти человек. При необходимости нанимаются неквалифицированные помощники или частные мастера по договорам подряда. Значительная часть временных рабочих привлекается на основании устных соглашений, без официального оформления. Основными организационно-правовыми формами для небольших компаний выступают предприниматели без образования юридического лица. Заказчик, как правило, общается с бригадиром, который принимает решение об объеме работ и о привлечении дополнительных специалистов. Как и в сегменте частных лиц, малые компании зачастую привлекают рабочих из ближнего зарубежья, в том числе без опыта работы. Однако для данного сегмента уже можно считать правилом привлечение к чистовым, отделочным работам относительно квалифицированных специалистов.

подавляющее большинство малых компаний работает без какого-либо проекта. Это выгодно, прежде всего, самому предприятию: в случае, если заказчик будет недоволен качеством работ, нанять нового подрядчика на доделку без проекта будет сложнее.

Большинство маленьких фирм работает, не располагая складом, материалы доставляются с рынка или из магазина напрямую, под конкретный заказ. Но если объемы продаж повышаются, то содержание склада становится рентабельным, позволяя закупать материалы оптом, и обеспечивать не только строительно-отделочную компанию, но и частных лиц.

У разных компаний цены на один и тот же вид работ сильно варьируются. Разница между нижним и верхним значением по некоторым видам услуг достигает иногда показателя в 12-13 раз. Причем разница в рабочей квалификации не может выступать объяснением в полной мере, так как наивысшая разница в расценках наблюдается в сегменте демонтажных работ (удаление линолеума, снятие паркета, очистка стен от старых обоев и т.п.), т.е. самых простых и не требующих квалифицированного труда. Скорее всего, это необоснованное завышение используется потому, что стоимость таких работ в целом невысока и на первый взгляд, не сильно сказывается на общем бюджете ремонта. Также нередко наблюдается разброс расценок в рамках прайс-листа одной компании. Особенно этим «грешат» фирмы среднего ценового сегмента, возможно, пытаясь таким образом привлечь клиентов, настроенных на отделку различной степени интенсивности [1].

На рынке существует тенденция: многие небольшие организации, привлекающие неквалифицированных рабочих, после нескольких выполненных ремонтов доводят расценки на работу до среднерыночных, однако при этом качество работ остается относительно низким. Одним из весомых конкурентных преимуществ таких предприятий является работа без уплаты налогов. По словам самих участников рынка, 90 % мелких компаний работают «в тени». Столь высокая цифра объясняется трудностью контроля выполняемых работ со стороны налоговой инспекции – даже в случае обнаружения факта работ практически невозможно учесть производимые наличными расчеты между заказчиком и исполнителями.

3) Сегмент средних и специализированных компаний. Специализированным строительным компаниям практически целиком принадлежит сегмент дорогого и элитного ремонта. Здесь основной массив работ выполняют квалифицированные сотрудники, имеющие узкую специализацию (электрики, плиточники и т.д.). Кроме того, в таком предприятии обычно присутствует и архитектор, который следит за выполнением проекта. До сих пор данный сегмент считают самым «цивилизованным» на рынке. Именно в нем работают архитектурные и дизайнерские студии. Окончательную цену такие предприятия устанавливают после выяснения финансовых возможностей заказчика.

Значительное развитие получил «теневой» рынок ремонта, на котором нередко случаи обмана заказчиков. Одними из наиболее распространенных схем обмана выступают следующие:

Через использование подставной фирмы, привлекающей клиента низкими ценами, предъявляющей липовые лицензии и заключение типового договора. После подписания договора, взяв аванс на приобретение материалов и выполнение работ, представители фирмы бесследно исчезают.

Через обман приезжих рабочих, выполняющих ремонтные работы. После заключения договора с компанией в квартире клиента поселяется бригада приезжих мастеров-умельцев (молдаван, таджиков, узбеков), большую часть выручки, а иногда и документы у которых забирают хозяева. Такие «мастера» готовы трудиться за гроши от зари до зари – но и качество работ они обеспечат соответствующее оплате их труда [1].

Необходимо рассмотреть также алгоритм выполнения заказа, поскольку от этого зависит непосредственное движение денежных потоков на предприятии. После поступления и оформления заказа по телефонному звонку от потенциального клиента, к нему бесплатно выезжает или прораб, или сметчик, если существует необходимость, то к ним присоединяется архитектор. Данная команда специалистов выясняет на месте требуемый объем работ и рассчитывают предварительную стоимость. После этого составляется подробная смета с перечнем всех необходимых материалов и

трудовых затрат. Если заказчик согласен со стоимостью, то после подписания договора начинаются работы через три дня.

При появлении новых технологий и инструментов, превосходных материалов и оборудования, многократно вырос бюджет частной стройки, усложнились проектные решения, возникла острая потребность глобально расписывать и просчитывать предстоящий процесс до мелочей и осуществлять жесткий контроль над строительством и ремонтно-отделочными работами. Существует опасность, что даже при условии грамотного проектирования, проект может быть загублен исполнителем. Для того чтобы избежать ситуации полного краха, необходимо максимально застраховаться, обратившись к технадзору в строительстве, то есть элементарной проверки строительных работ. Для этого необходимо рекомендовать заказчику предприятия по проведению такого вида работ, чтобы можно было как можно скорее сдать объект и получить оплату, при условии соблюдения качества проводимых работ, соблюдения строительных норм, правил при производстве работ, проверки и приемке скрытых работ.

Все выше обозначенные особенности развития рынка строительно-ремонтных услуг позволяют выявить наиболее характерные проблемы участников рынка, как для потребителей, так и для исполнителей строительно-ремонтных работ.

#### 4.4. Проблемы развития рынка

Как уже было сказано, основными поставщиками услуг выступают средние и мелкие компании, индивидуальные предприниматели, бригады, различного рода фрилансеры и гастарбайтеры (т.е. люди, официально не заявившие о себе в органах налогового учета и нигде официально не работающие). Потребителями услуг в основной своей массе являются собственники жилых помещений в многоквартирных домах, владельцы коммерческой недвижимости, а также лица, приобретающие, либо строящие загородную жилую недвижимость. Поэтому у каждого участника рынка имеются свои специфические проблемы.

Для потребителей-заказчиков услуг на строительно-ремонтные работы, массовыми представителями которых являются собственники квартир, рано или поздно возникает ряд проблем: задача сделать ремонт своими силами или нанять специалистов, а также задача выбора поставщика этих услуг.

Уровень благосостояния населения растет, поэтому все чаще потребитель принимает решение о привлечении специализированной организации к решению данной проблемы. Выполнить ремонт своими силами не всегда выгодно: доход от основной работы может принести больше прибыли, чем экономия на услугах сторонней организации по ремонту за счет соб-

ственных ресурсов. Отсутствие элементарного опыта таких работ может привести к плачевным результатам, когда итог кардинально отличается от ожиданий, при этом не в лучшую сторону.

Укрупнено основные проблемы для потребителей услуг (в случае принятия решения о привлечении специализированной компании к проведению ремонта) можно разделить на следующие категории:

1. Большое количество поставщиков услуг
2. Неорганизованность и «нецивилизованность» рынка.
3. Трудно сделать выбор поставщика
4. Потребитель обращается за услугой разово.
5. Отсутствие гарантий на качество работ
6. Недоверие к поставщикам услуг

Из-за огромного количества предложений на рынке возникают трудности в выборе подходящего поставщика услуг, который бы соответствовал критериям цены, качества, надежности и срочности выполнения работ. Стоимость работ достаточно велика, поэтому потребитель не желает рисковать своими финансами и временем, не доверяет «незнакомому» поставщику. Риск срыва сроков выполнения работ, низкого или не надлежащего качества осложняет процесс выбора контрагента.

На рынке строительно-ремонтных услуг действует огромное число различных поставщиков, информация о качестве и ценах на их услуги достаточно размытая и условная. Неорганизованность и неупорядоченность рынка подталкивает потребителя делать выбор, основываясь на отзывах и рекомендациях знакомых. В противном случае заказчик, скорее всего, будет заключать договор с юридическим лицом, так как в этом случае оформленные документы будут иметь хоть какую-то юридическую силу в спорных ситуациях.

С другой стороны, потребитель обращается за услугой разово. Ремонт делается в среднем раз в семь-десять лет, что не дает возможности сформировать долгосрочные деловые связи с поставщиком. После завершения ремонта заказчик принимает работу «на глаз», не имея достаточной компетенции в технологии производства работ [2].

Отсутствие гарантий на качество работ также является важной проблемой. В случае обнаружения дефектов в работе, либо некачественного исполнения услуг, процесс доказывания ответственности исполнителя становится достаточно проблематичным. Если материал закупает заказчик, то и претензии по поводу неудовлетворительности работ сложнее предъявить к исполнителю.

Естественно, что проблемы самих поставщиков услуг в корне отличаются от проблем потребителей, хотя имеют одну и ту же природу происхождения. Укрупнено **проблемы поставщиков услуг** можно представить следующим образом:

1. Отсутствие постоянных клиентов.

2. Проблемы поиска клиентов.
3. Высокий риск ответственности за работу.
4. Отсутствие контролирующего и надзорного органа.
5. Неравномерность заказов.
6. Неравномерность заказов.
7. Сезонность работы.
8. Комплектация и компетенция персонала.
9. Зависимость от контрагентов.

Большое количество конкурентов формирует специфику проблем не только для потребителей, но в первую очередь для самих компаний-поставщиков услуг. Главной проблемой является поиск клиентов и дальнейшее их удержание. Основным источником новых клиентов – отзывы и рекомендации потребителей, сформированная репутация компании на рынке. Реклама в СМИ и Интернете неэффективна: посещаемость сайтов растет, заказов нет.

Отсутствие постоянных клиентов не дает уверенности в стабильности прибыли, надежности и регулярности дохода. Невозможность спрогнозировать объемы работ на долгосрочную перспективу также связана с неравномерностью заказов и сезонностью работ: период ежедневной загруженности работой по 16 часов и без выходных в течение пары месяцев, сменяется полным отсутствием работы в следующие месяцы. Пик заказов приходится на период весна-лето, конец года.

По этой причине количество работников в штате ремонтно-отделочных компаний минимальное, а рабочий коллектив формируется под определенный, конкретный заказ. Основная заработная плата выплачивается «в конвертах». Поиск рабочих осуществляется через круг знакомых. Часто в качестве разовых наемных рабочих привлекаются низко квалифицированные кадры из числа трудовых мигрантов. Те, в свою очередь часто переходят от одного работодателя к другому, что повышает риск исполнения работы не надлежащего качества. Отсутствие контроля над выполнением работ приводит к возникновению претензий у заказчиков. Переделка работ оплачивается за счет исполнителя.

Координирующим и контролирующим органом для ремонтных бригад чаще всего выступают ремонтные компании, играющие роль диспетчеров. В итоге возрастает количество посредников в цепи заказчик-поставщик, что ведет к удорожанию стоимости работ. Непрерывность работ и возможность прогнозировать достигается за счет одновременной работы на нескольких объектах, когда бригады рабочих переходят по цепочке от одного объекта к другому по мере готовности.

Для обеспечения надежных источников дохода и долгосрочных клиентов многие строительно-ремонтные компании стараются занять узкие

сегменты рынка, такие как работы по субподрядам, элитный ремонт квартир и загородных домов.

При работе со строительными организациями, застройщиками и ген-подрядчиками, многие строительно-ремонтные компании переходят от комплексного оказания всего спектра услуг к узкой специализации по договоренности с заказчиком. Как следствие – зависимость от застройщика, как в плане заказов, так и в плане цены. С другой стороны застройщику выгоднее иметь долгосрочный договор с одной проверенной компанией, занимающейся строительно-отделочными работами. Однако, по этой же причине многим застройщикам выгоднее иметь в своем штате бригаду отделочников, нежели заключать договоры субподряда.

Для получения контракта на выполнение таких работ застройщик чаще прибегает к услугам компании, с которой уже имел опыт работы, а в случае отсутствия таковой – проводит закрытый тендер на проведение указанных работ из ограниченного числа компаний. Другой вариант – различного рода транзакционные издержки в виде откатов и прочих схем. В данном случае заинтересованной стороной выступает либо прораб, либо начальник участка, либо главный инженер. В таком случае все завязано на этом связующем звене, однако при его выбытии – нарушается вся цепочка.

Другая узкая ниша – это элитный ремонт квартир. Ценообразование и прибыль пропорциональна стоимости материалов. За меньший объем – большая прибыль. С другой стороны, возрастают требования к качеству и надежности.

Объемы работ возрастает с увеличением площади ремонтируемого объекта. Загородный коттедж по объемам ремонтных работ сопоставим с пятью двухкомнатными квартирами. Однако здесь также предъявляют повышенные требования к качеству работ и квалификации рабочих. Следовательно, увеличиваются и расценки выполняемых работ в полтора-два раза. Здесь работают те же самые принципы поиска клиентов. Для разработки проектов интерьеров элитных квартир и коттеджей привлекаются дизайнерские студии. Те в свою очередь рекомендуют материал и исполнителей ремонтных работ. Агентское вознаграждение за посредничество может составлять до 10 % от стоимости контракта [2].

Имеющиеся проблемы развития рынка строительно-ремонтных работ позволили спрогнозировать его дальнейшее развитие, а также определить перспективные тенденции и наметить пути решения проблем.

#### 4.5. Перспективы развития рынка

На основе проведенного анализа рынка строительно-ремонтных услуг и выявленных проблем взаимодействия его участников можно определить



основные тенденции развития рынка. Основных тенденций в сегменте потребителей на рынке ремонтных услуг можно выделить следующие:

– С ростом доходов люди все чаще обращаются за услугами по ремонту к помощи третьих лиц, а не проводят его сами.

Потребители при проведении ремонтных работ используют больше качественных материалов для отделки, что ведет к увеличению стоимости ремонта.

– Все большее внимание уделяется качеству услуг. Это ведет к отказу от гастарбайтеров в пользу фирм, которые имеют хорошую репутацию на рынке и предоставляют гарантии на проведенные ремонтные работы.

В то же время для поставщиков услуг на рынке строительно-ремонтных услуг характерны новые схемы поиска клиентов. Одним из таких примеров служит заключение договоров с частными управляющими компаниями. Обязательный косметический ремонт, как фасада, так и лестничных пролетов выполняется не чаще одного раза за семь лет, поэтому УК не содержат в своем штате данную категорию работников. Принципы заключения контрактов такие же, как и везде – либо поиск по знакомым подрядчикам, либо по рекомендации коллег.

Другим примером перспективного поиска клиентов является сотрудничество строительно-ремонтных компаний с продавцами строительных материалов. При покупке строительных материалов для ремонта покупателю выдается сертификат или скидка на выполнение работ по монтажу и укладке приобретаемых материалов. Очевидная выгода для всех участников сделки. Продавец строительных материалов может не формировать в своем штате строительно-ремонтную бригаду, а создать специализированную сервис-службу, оказывающую консультативные услуги по подбору материалов, составлении смет, оформлении договора-подряда. Сами же работы выполняет сторонняя подрядная организация. Денежные средства, получаемые продавцом от исполнителя работ покрывают затраты на содержание сервис-центра. Сам же сервис центр выполняет функции по привлечению клиентов и формированию позитивного образа фирмы.

Как мы видим, будущее рынка строительства и ремонта остается именно за крупными фирмами, предоставляющими широкий спектр услуг и надежные гарантии. Основная задача, которая стоит перед поставщиками услуг – это регулярный источник дохода и долгосрочные клиенты. Главным приоритетом в развитии данного направления рынка является простота и открытость информации для потребителя. При этом информация должна содержать не только расценки на типовые работы, но и отзывы клиентов о результатах работы. Такого рода агрегирующим ресурсом может стать Интернет-портал, построенный по принципу сайта государственных закупок, но ориентированный не на бюджетные организации, а

на частных клиентов, заинтересованных в адекватном соотношении цены и качества получаемых услуг [2].

Таким образом, рынок строительно-ремонтных услуг имеет перспективы развития и потенциал для поиска новых клиентов. Строительно-отделочные работы как вид бизнеса являются высокодоходным и перспективным при грамотной организации производства, несмотря на ужесточившиеся условия деятельности на рынке. Число граждан, желающих купить одноэтажное жилье, становится с каждым днем все больше и больше. Следовательно, количество заказов на услуги строительно-отделочной компании будет неуклонно расти. Актуальности данной тенденции в настоящее время придает экономический кризис, который в России сыграл строительному сектору экономики на руку, увеличив капитальные вложения в строительство нового и капитальный ремонт ветхого жилья. Строительно-отделочная компания при условии инвестиций в высокотехнологичное оборудование, будет приносить высокий доход и окупит расходы на свою организацию в течение одного двух лет. Поэтому финансовые вложения в его создание вполне оправданы.

### Список литературы

1. Амерханов, С.В. Особенности российского рынка строительно-ремонтных услуг [Текст] / С.В. Амерханов // Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития. – 2012. – № 2-2. – С. 99-103.
2. Конкин, А.Н. Проблемы и направления развития рынка строительно-ремонтных услуг Пензенской области [Электронный ресурс] / А.Н. Конкин // Современные научные исследования и инновации. – 2015. – № 5. – URL: <http://web.snauka.ru/issues/2015/05/53113> (дата обращения: 10.05.2015).
3. Фадеева, Г.Д. Характеристика рынка ремонтно-строительных работ города Пензы. Часть 1 [Текст] / Г.Д. Фадеева, Л.А. Железняков, К.С. Паршина // Молодой ученый. – 2013. – №11. – С. 193-195.
4. Фадеева, Г.Д. Характеристика рынка ремонтно-строительных работ города Пензы. Часть 2 [Текст] / Г.Д. Фадеева, Л.А. Железняков, К.С. Паршина // Молодой ученый. – 2013. – №11. – С. 195-197.

## 5. ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ ОЦЕНКИ НАДЕЖНОСТИ СТРОИТЕЛЬНОЙ КОМПАНИИ В УСЛОВИЯХ САМОРЕГУЛИРОВАНИЯ

### 5.1. Постановка задач исследования

Строительная отрасль является одной из ведущих отраслей российской экономики и во многом определяет решение социальных, экономических и технических задач развития всей страны. В связи с этим перед строительным комплексом Российской Федерации стоят сложные стратегические задачи, такие как значительное увеличение эффективности строительной деятельности, создание оптимальной системы регулирования и контроля в данной отрасли, достижение новой ступени во взаимодействии государства с представителями строительного бизнеса. Указанные задачи могут быть решены путем реализации наиболее актуальных мероприятий по увеличению эффективности строительной деятельности, влекущих за собой в первую очередь повышение уровня ответственности строительных компаний за выполнение обязательств перед гражданами и другими потребителями их услуг, а также их конкурентоспособности, посредством создания саморегулируемых организаций.

Институт саморегулирования предпринимательской и профессиональной деятельности в России является инновационным с точки зрения регулирования рыночных отношений. Появление такого института связано с процессами либерализации и де бюрократизации государственного аппарата, повышением роли общественных и профессиональных объединений.

Как и любое нововведение, саморегулирование имеет ряд недостатков и проблем на пути внедрения в российскую экономику. В частности, это связано с несовершенством отраслевого законодательства. С момента введения саморегулирования в строительную сферу, многие нормативные акты корректировались, менялись во времени и до сих пор требуют доработок.

Согласно действующим нормативным актам, в обязанности саморегулируемой организации (СРО) не входит проведение финансового анализа предприятий, входящих в состав СРО. Сведения о финансовом состоянии по закону СРО не анализируются. Однако, саморегулируемая организация, формируя компенсационный фонд, должна нести финансовую ответственность перед заказчиками и покупателями недвижимости. Финансовая несостоятельность строительной организации может помешать этому и повлечь за собой необходимость пополнения компенсационного фонда за счет средств других членов СРО, что негативно отразится на репутации данной СРО. Более того, основным и на практике почти единственным источником доходов СРО являются членские и вступительные взносы

строительных компаний. Если строительная организация не может вовремя оплатить их, то это может негативно отразиться на текущей деятельности СРО.

Возрастающая актуальность указанной проблемы вызывает необходимость создания организационно-экономического механизма оценки надежности строительных организаций для получения более полной картины о состоянии организации, вступающей в СРО. В данном случае под организационно-экономическим механизмом мы понимаем комплекс мер, направленных на создание системы оценки надежности строительных компаний, а также регламентационные процедуры, способствующие реализации этих мер. Результатом функционирования такого механизма будет являться повышение эффективности работы СРО, а значит общее улучшение качества строительных работ и услуг, увеличение ответственности строительных компаний перед потребителем.

Что касается степени разработанности проблемы, можно сказать, что появление в российской практике такого нововведения как саморегулирование вызвало много споров среди представителей власти и строительной отрасли. Вопросы изучения сущности саморегулирования, а также его эффективности отражены во многих научных трудах отечественных и зарубежных ученых и специалистов: Астафьев С.А., Баймуратова З.М., Вершинин В.Р., Заруева О.Б., Кейн П., Крючкова П.В., Ларионов М.К., Миллерман А.С., Романова В.В., Сухов Е.П., Сыроижко В.В., Фролов С.Т. и др. В то же время проблемы необходимости включения финансовой составляющей при принятии решения о вступлении строительной организации в СРО в научной литературе только начинают рассматриваться – Борисова М.И., Викторов М.Ю., Орт А.И., Каплан Е.Л. – что определяет дискуссионность многих вопросов, рассмотренных в настоящем исследовании.

Таким образом, актуальность данной тематики и недостаточная ее разработанность определили цель и задачи данного исследования.

Целью исследования является разработка алгоритма оценки надежности строительных компаний при принятии решения о ее членстве в саморегулируемой организации.

Для достижения намеченной цели были поставлены и последовательно решены следующие задачи:

- изучить историю введения саморегулирования и рассмотреть содержание деятельности саморегулируемых организаций в строительной отрасли России;
- проанализировать динамику развития строительной отрасли и рассмотреть тенденции развития саморегулирования в ней;
- выделить положительные и отрицательные стороны введения саморегулирования в строительную отрасль России;

- проанализировать существующие методики оценки надежности компаний на примере строительной организации;
- разработать скорректированную методику оценки надежности строительных организаций с учетом недостатков, выявленных в существующих методиках;
- разработать пошаговый алгоритм процесса оценки надежности строительной компании.

Объектом исследования являются процесс саморегулирования и саморегулируемые организации, представляющие сложные экономические системы строительной отрасли России.

Предметом исследования являются методики оценки надежности строительных компаний при принятии решения об их вступлении в саморегулируемую организацию.

Методологической основой исследования явились: дедуктивный и индуктивный методы, финансовый анализ, экспертные методы, систематизация. Использование данных методов позволяет глубоко изучить и структурировано изложить материал, соблюсти логику исследования.

## 5.2. Теоретические основы саморегулирования в строительной сфере России

### 5.2.1. История развития саморегулирования в строительной отрасли РФ

Создание и становление саморегулирования в России началось еще в период перестройки, когда начали внедряться отдельные элементы делегирования полномочий по регулированию экономики от государственных органов к трудовым коллективам. В 1990-е годы начали создаваться и функционировать бизнес-сообщества в некоторых отраслях, перенявшие от государства часть контрольно-регулирующих функций.

Несмотря на тот факт, что федеральный закон №315 «О саморегулируемых организациях» появился еще в 2007-м году, с уверенностью можно сказать, что только в 2010 году, с введением обязательного саморегулирования в сфере строительства, аббревиатура СРО стала вполне узнаваемой и действенной.

Основополагающими нормативно-правовыми актами, регулирующими деятельность СРО в строительной сфере, являются четыре федеральных закона – Гражданский кодекс РФ (№51-ФЗ), ФЗ «О некоммерческих организациях», ФЗ «О саморегулируемых организациях» и Градостроительный кодекс РФ (табл. 5.1).

В соответствии с ч. 1 ст. 2 315-ФЗ «О саморегулируемых организациях»<sup>1</sup> саморегулирование определяется как «самостоятельная и ини-

<sup>1</sup> [<http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=132974>] – система КонсультантПлюс

циативная деятельность, которая осуществляется субъектами предпринимательской или профессиональной деятельности и содержанием которой являются разработка и установление стандартов и правил указанной деятельности, а также контроль за соблюдением требований указанных стандартов и правил».

В качестве саморегулируемой организации признается некоммерческая организация, созданная в соответствии с Федеральным законом от 12 января 1996 года № 7-ФЗ «О некоммерческих организациях» и Гражданским кодексом Российской Федерации.

Т а б л и ц а 5.1

Нормативно-правовые акты, регулирующие деятельность саморегулируемых организаций<sup>2</sup>

<ul style="list-style-type: none"> <li>• Федеральный закон от 21.10.1994 № 51-ФЗ, Гражданский кодекс Российской Федерации;</li> <li>• Федеральный закон от 12.01.1996 № 7-ФЗ «О некоммерческих организациях».</li> </ul>	<p>Регламентируют деятельность некоммерческого партнерства как разновидности организационно-правовой формы некоммерческой организации</p>
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Федеральный закон от 01.12.2007 № 315-ФЗ «О саморегулируемых организациях» (регламентирует деятельность саморегулируемых организаций в целом);</li> <li>• Федеральный закон от 29.12.2004 № 190-ФЗ «Градостроительный кодекс Российской Федерации» (нормативно-правовой акт, уточняющий вопросы организации саморегулирования в области строительства, реконструкции, капитального ремонта объектов капитального строительства);</li> <li>• Федеральный закон от 29.12.2004 № 191-ФЗ «О введении в действие Градостроительного кодекса Российской Федерации».</li> </ul>	<p>Регулируют деятельность некоммерческих партнерств – саморегулируемых организаций в области капитального строительства, реконструкции, капитального ремонта объектов капитального строительства</p>

Институт саморегулирования в строительной сфере формировался достаточно медленно. Это объясняется не только тяжелой ситуацией, которая развилась на тот момент у строительных организаций на фоне финансового кризиса, но и тем, что в российской практике система саморегулирования нова не только в рамках строительного комплекса, но и для всей российской системы регулирования предпринимательской деятельности. Показателем того, что саморегулируемые организации не являются чем-то застывшим, а представляют собой динамичные структуры, развивающиеся в соответствии с изменением внешней экономической среды, можно считать постоянные изменения в российском законодательстве, касающемся деятельности саморегулируемых организаций (табл. 5.2).

<sup>2</sup> Таблица составлена по данным: [<http://base.consultant.ru/>] – система КонсультантПлюс

Коррекция механизма саморегулирования в период 2008-2011 годов<sup>3</sup>

Изменениями, внесенными в Федеральные законы по саморегулированию	<ul style="list-style-type: none"> <li>•Федеральный закон № 148-ФЗ от 22 июля 2008 г. «О внесении изменений в Градостроительный кодекс РФ и отдельные законодательные акты РФ».</li> <li>•Федеральный закон № 273-ФЗ от 25 ноября 2009 г. «О внесении изменений в статью 3.2 Федерального закона «О введении в действие Градостроительного кодекса Российской Федерации» и отдельные законодательные акты Российской Федерации».</li> <li>•Федеральный закон № 240-ФЗ от 27 июля 2010 г. «О внесении изменений в Градостроительный кодекс РФ и отдельные законодательные акты РФ»</li> </ul>
Изданием Постановлений Правительства Российской Федерации	<ul style="list-style-type: none"> <li>•№ 864 от 19 ноября 2008 г. «О мерах по реализации Федерального закона от 22 июля 2008 г. № 148-ФЗ «О внесении изменений в Градостроительный кодекс РФ и отдельные законодательные акты РФ».</li> <li>•№ 724 от 29 сентября 2008 г. «Об утверждении порядка ведения государственного реестра саморегулируемых организаций».</li> <li>•№ 48 от 03 февраля 2010 г. «О минимально необходимых требованиях к выдаче саморегулируемыми организациями свидетельств о допуске к работам на особо опасных, технически сложных и уникальных объектах капитального строительства, оказывающим влияние на безопасность указанных объектов»</li> <li>•№ 207 от 24 марта 2011 г. «О минимально необходимых требованиях к выдаче саморегулируемыми организациями свидетельств о допуске к работам на особо опасных и технически сложных объектах капитального строительства, оказывающим влияние на безопасность указанных объектов»</li> </ul>
Приказами Минрегионразвития	<ul style="list-style-type: none"> <li>•№ 274 от 09 декабря 2008 г. «Об утверждении Перечня видов работ по инженерным изысканиям, по подготовке проектной документации, по строительству, реконструкции и капитальному ремонту объектов капитального строительства, которые оказывают влияние на безопасность объектов капитального строительства».</li> <li>•№ 480 от 21 октября 2009 г. «О внесении изменений в Приказ Минрегионразвития России от 09 декабря 2008 г. № 274».</li> <li>•№ 624 от 30 декабря 2009 г. «Об утверждении Перечня видов работ по инженерным изысканиям, по подготовке проектной документации, по строительству, реконструкции, капитальному ремонту объектов капитального строительства, которые оказывают влияние на безопасность объектов капитального строительства».</li> <li>•№ 294 от 23 июня 2010 г. «О внесении изменений в Приказ Минрегионразвития России от 30 декабря 2009 г. № 624»</li> </ul>
Приказами Ростехнадзора	<ul style="list-style-type: none"> <li>•№ 57 от 10 февраля 2009 г. «Об организации работы по реализации Постановления Правительства РФ от 19.11.2008 г. № 864 «О мерах по реализации Федерального закона от 22 июля 2008 г. № 148-ФЗ «О внесении изменений в Градостроительный кодекс РФ и отдельные законодательные акты РФ».</li> <li>•№ 43 от 29 января 2010 г. «О дополнении приказа Ростехнадзора от 10 февраля 2009 г. № 57».</li> <li>•№ 1042 от 13 ноября 2010 г. «Об утверждении формы Свидетельства о допуске к определенному виду или видам работ, которые оказывают влияние на безопасность объектов капитального строительства»</li> </ul>

<sup>3</sup> Таблица составлена по данным:[<http://base.consultant.ru/>] – система КонсультантПлюс

В строительную отрасль саморегулирование введено Федеральным законом от 22.07.2008 № 148-ФЗ «О внесении изменений в Градостроительный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации» (далее – Закон). При этом устанавливается обязательность членства лиц, осуществляющих инженерные изыскания, проектирование и строительство, в саморегулируемых организациях. Безусловно, строительная деятельность связана с высокими рисками, что требует обязательного контроля и регулирования деятельности строительных организаций, с чем и связано введение обязательности членства.

Вносятся изменения в 128-ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности», с принятием которых с 1 января 2009 года выдача лицензий в области проектирования, строительства и инженерных изысканий была прекращена.

Для обеспечения плавности перехода от одной системы регулирования к другой Законом был предусмотрен переходный период (от лицензирования к саморегулированию деятельности в области проектирования, строительства и инженерных изысканий для строительства). В течение переходного периода (до 1 января 2010 года) ранее действовавшие механизмы государственного регулирования оставались неизменными, и параллельно с ними уже действовали допуски СРО. Таким образом, до 1 января 2010 года основанием для осуществления строительства, проектирования, выполнения инженерных изысканий могли быть:

1. Лицензия, выданная в соответствии с № 128-ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности» от 08.08.2001;

2. Свидетельство о допуске, выданное саморегулируемой организацией в области строительства, проектирования, инженерных изысканий в порядке, установленном Градостроительным кодексом Российской Федерации.

Закон дополняет Кодекс Российской Федерации статьей 9.5.1 об административных правонарушениях, предусматривающей привлечение к административной ответственности за строительство, подготовку проектной документации, выполнение инженерных изысканий без свидетельства о допуске к соответствующим видам работ.

С 1 января 2010 года, после вступления в силу 240-ФЗ, было остановлено действие лицензий (в том числе и лицензий, с продленным сроком действия) на осуществление следующих видов деятельности:

1. Строительство;
2. Проектирование;
3. Инженерные изыскания.

Постановлением Правительства от 19 ноября 2008 г. № 864 было определено, что государственный реестр СРО и государственный надзор за ними будет вести Ростехнадзор, а перечень видов работ, влияющих на безопасность объектов капитального строительства, утверждает Минре-



гионразвития России. Так сохранялась значительная часть контролирующих и регулирующих функций за государственными структурами.

Законодательную базу в сфере саморегулирования пока нельзя считать совершенной. Процессы по ее изменению и корректировке продолжаются.

### 5.2.2. Содержание деятельности саморегулируемых организаций в строительстве

Содержанием деятельности саморегулируемой организации являются разработка и утверждение документов в соответствии с Градостроительным Кодексом РФ, а также контроль за соблюдением ее членами требований этих документов.

Внедрение системы саморегулирования в различных сферах и областях предпринимательской и профессиональной деятельности направлено на достижение различных целей. С одной стороны, нововведение призвано провести разграничение между регулированием со стороны государства, а также со стороны организаций, занимающихся профессиональной и предпринимательской деятельностью, создать условия, которые позволят сформировать новый пласт объединений, проводящих активную борьбу с произволом бюрократии и давлением административных структур, внедрить качественные механизмы финансовой и правовой ответственности перед потребителем. С другой стороны – на построение правильной коммуникации в системе «власть-бизнес-общество», предоставляющей условия для принятия сбалансированных управленческих решений и придающих всем участникам этого триумvirата дополнительные возможности в реализации своих интересов. Фактически, это означает, что введение саморегулирования создает равноправного субъекта управления, участвующего в принятии решений, регулирующих собственную предпринимательскую и профессиональную деятельность, но при этом и принимающего на себя дополнительную ответственность перед потребителями производимых товаров и услуг.

Так, основными задачами института саморегулирования в строительстве являются:

- повышение качества выполнения строительных работ членами СРО;
- увеличение уровня ответственности компаний за результаты своей деятельности;
- повышение квалификации занятых в отрасли специалистов посредством разработки соответствующих правил и стандартов, а также работы учебных центров, созданных при каждой СРО.

Рассмотрим методы, меры и структуры, посредством которых СРО достигает поставленные задачи. Для выполнения первой указанной задачи СРО наделена функциями контроля над деятельностью своих членов и в случае установления правонарушений с их стороны может принимать

решение о мерах дисциплинарного воздействия (ст. 10 Закона №315-ФЗ). Таким образом, соблюдение членами СРО при осуществлении предпринимательской деятельности требований законодательства, а также внутренних правил и стандартов обеспечивается возможностью применения к ним со стороны СРО санкций, которые вполне могут рассматриваться как разновидность предпринимательской ответственности.

Каждая саморегулируемая организация обязана проводить плановые проверки своих членов не чаще одного раза в год. Функцию контроля за осуществлением членами саморегулируемой организации предпринимательской или профессиональной деятельности исполняет контрольный комитет саморегулируемой организации путем проведения плановых, а также внеплановых проверок. Внеплановые проверки осуществляются в случае обращения физического или юридического лица, правоохранительных структур, органов государственной власти или местного самоуправления.

Так как помимо контроля качества работы своих членов на СРО возложена ответственность по обязательствам своих членов, которые могут возникнуть по причине нанесения вреда, в случаях, предусмотренных статьей 60 Градостроительного Кодекса, каждая саморегулируемая организация создает компенсационный фонд. Компенсационный фонд выступает в роли инструмента обеспечения субсидиарной ответственности по обязательствам членов СРО в случаях, предусмотренных главой 6.1 статьей 55.16 Градостроительного кодекса<sup>4</sup>.

Считается, что создание такого фонда в первую очередь направлено на возмещение ущерба, который члены СРО могут нанести третьим лицам в результате своей деятельности. Но, как оказалось на практике, далеко не всегда средства компенсационного фонда позволяют покрыть ущерб. Выходит, что посредством создания компенсационного фонда СРО пытаются решать те же задачи, которые призван решать договор коллективного страхования, но с гораздо меньшей эффективностью. Так, при возникновении серьезных имущественных претензий, которые исчисляются десятками миллионов рублей, саморегулируемые организации сталкиваются с серьезными проблемами, связанными с выплатой. Эти проблемы условно можно разделить на два типа, однако, корень у них один.

Первый тип – это ситуация, когда требуемая для покрытия расходов компенсация существенно больше объема компенсационного фонда. Такая ситуация совершенно реалистична, поскольку ее первопричина заложена в самой системе компенсационных фондов. По сути, компенсационный фонд – это определенное количество денежных средств, предназначенных для осуществления компенсации в случае причинения вреда потребителям строительных услуг или третьим лицам. Однако эти денежные средства СРО позволено лишь размещать на депозите и лишь в одном ком-

---

<sup>4</sup> [[http://www.consultant.ru/popular/gskrf/15\\_7.html](http://www.consultant.ru/popular/gskrf/15_7.html)] – система КонсультантПлюс

мерческом банке. Таким образом, эти средства не только не работают, но также запрещена диверсификация и размещение этих денежных средств на разных счетах. Управление средствами и рисками, согласно законодательству, не является и не может являться специфической целью саморегулируемых организаций, из-за чего и возникают соответствующие недостатки функционирования системы.

Второй тип проблем, связанных с выплатой ущерба, объясняется отсутствием механизмов, гарантирующих всем членам СРО, что с них не потребуется дополнительная плата в случае наступления субсидиарной ответственности. Иными словами, может наступить ситуация, когда интересы одних членов СРО могут быть ущемлены в пользу других. Предположим, что в саморегулируемой организации несмотря на большое количество членов, лишь несколько из них являются крупными и имеют большое количество дорогостоящих проектов. Если для этих компаний регулярно будут необходимы денежные средства на покрытие убытков в виде ущерба третьим лицам, то такое расходование средств компенсационного фонда вынудит остальных членов СРО пополнять фонд за счет собственных средств, что, безусловно, не справедливо. Не допустить такой ситуации позволило бы введение ограничения на размер выплаты по каждому отдельному требованию.

Как видим, в управлении рисками саморегулируемые организации заведомо проигрывают страховым компаниям, у которых аналогичные механизмы более эффективны, четко прописаны и отлажены, что позволяет им работать на совершенно ином качественном уровне. Действующее законодательство предусматривает многоступенчатую процедуру возмещения ущерба: сначала из средств, получаемых по договору страхования, затем – из компенсационного фонда СРО. Большинство компаний заключают договоры страхования, поскольку их наличие существенно снижает размер взноса в компенсационный фонд СРО, (что указано в законе № 240)<sup>5</sup>.

Выплаты из средств компенсационного фонда производятся в следующих случаях:

- 1) средства были перечислены на счет ошибочно;
- 2) полученные от членов СРО средства для пополнения компенсационного фонда размещают на банковском депозите;
- 3) в результате наступления субсидиарной ответственности Партнерства.

Решение об осуществлении выплат из средств компенсационного фонда принимает Исполнительный орган Партнерства, за исключением случаев исполнения вступивших в законную силу решений суда. Средства, выданные из компенсационного фонда, подлежат восстановлению за счет виновного члена Партнерства. После осуществления соответствующей

---

<sup>5</sup> [<http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=133783>] – система КонсультантПлюс

выплаты Исполнительный орган Партнерства в течение 3 рабочих дней предъявляет виновному лицу требование о возмещении средств компенсационного фонда и предпринимает все необходимые действия для взыскания соответствующих средств, в том числе в судебном порядке. Информация о текущем размере компенсационного фонда должна размещаться на сайте Партнерства и обновляться по мере изменения размера компенсационного фонда.

При исключении сведений о саморегулируемой организации из государственного реестра саморегулируемых организаций субсидиарную ответственность в случаях, предусмотренных частями 1-3 ст. 60 ГрК РФ, несет Национальное объединение строителей (НОСТРОЙ) в пределах средств компенсационного фонда указанной саморегулируемой организации, зачисленных на счет НОСТРОЙ<sup>6</sup>.

Особо хотелось бы отметить роль и место третейского суда в функционировании и развитии саморегулируемых организаций. Функционирует Единый третейский суд саморегулируемых организаций – структура, рассматривающая гражданско-правовые споры между строительными организациями, между производителями строительных услуг и материалов и их потребителями и даже между самими СРО.

Предложение учреждения Единого третейского суда саморегулируемых организаций вполне обосновано, так как учреждение каждой СРО своего третейского суда привело бы к наличию разногласий, что не будет способствовать качеству и законности рассмотрения споров между участниками строительного рынка.

Что касается третьей указанной задачи, стоящей перед СРО, то соблюдение квалификационных норм обеспечивается правилами и стандартами, разработанными СРО. Без сомнений, на качество выполняемых работ, а также конкурентоспособность строительных организаций влияют не только принципы и механизмы работы компании, техническая оснащенность предприятия, но и качество персонала, его профессионализм и готовность переучиваться.

Так, среди документов, предоставляемых организацией-заявителем в Контрольную комиссию на проверку для получения свидетельства о допуске к работам, в том числе, присутствуют дипломы, выписки из трудовых книжек, удостоверения, подтверждающие повышение квалификации, соответствующие следующим требованиям:

- Строительная организация-заявитель должна иметь в своем штате, как минимум, три сотрудника с высшим образованием или пять со средним специальным образованием.

---

<sup>6</sup> [[http://www.consultant.ru/popular/gskrf/15\\_10.html#p2842](http://www.consultant.ru/popular/gskrf/15_10.html#p2842)] – система КонсультантПлюс

- Сотрудники строительной организации, заявленные в документах, должны иметь стаж работы не менее трех лет.
- Если же член СРО – не юридическое лицо, а индивидуальный предприниматель, то его стаж работы должен составлять не менее пяти лет при наличии высшего или среднего специального образования.
- В штат строительной компании должны входить работники по проверке качества производимой продукции и работ – это инженер по качеству и инженер по строительному контролю;.
- Не реже чем раз в пять лет сотрудники строительной организации обязаны проходить повышение квалификации по специальному строительному профилю.

### 5.2.3. Основы функционирования и порядок организации работы саморегулируемых организаций

Статус саморегулируемой организации может приобрести только некоммерческая организация, имеющая статус некоммерческого партнерства. Для того чтобы зарегистрировать СРО, основанную на членстве лиц, осуществляющих строительство, необходимо соответствовать следующим требованиям (ст. 55, 148-ФЗ):

1) некоммерческая организация должна объединять в себе не менее ста индивидуальных предпринимателей и (или) юридических лиц;

2) при некоммерческом партнерстве должен быть сформирован компенсационный фонд. При этом доля средств, приходящаяся на одного члена партнерства не должна быть менее одного миллиона рублей, при условии, что член-кандидат не страховал свою гражданскую ответственность. Если же СРО установлено требование к страхованию, то строительная организация должна внести в компенсационный фонд минимум триста тысяч рублей (размер взноса зависит от планируемой стоимости работ);

3) наличие документов, предусмотренных частью 1 статьи 55.5 Градостроительного кодекса Российской Федерации от 29.12.2004 № 190-ФЗ.

Организационные структуры саморегулируемых организаций могут отличаться друг от друга, однако можно предложить типовой вариант, реализованный СРО (рис. 5.1). Рассмотрим функции и особенности функционирования отдельных структурных составляющих организационной структуры саморегулируемой организации.

<sup>7</sup> [[http://www.consultant.ru/popular/gskrf/15\\_7.html#p2204](http://www.consultant.ru/popular/gskrf/15_7.html#p2204)] – система КонсультантПлюс

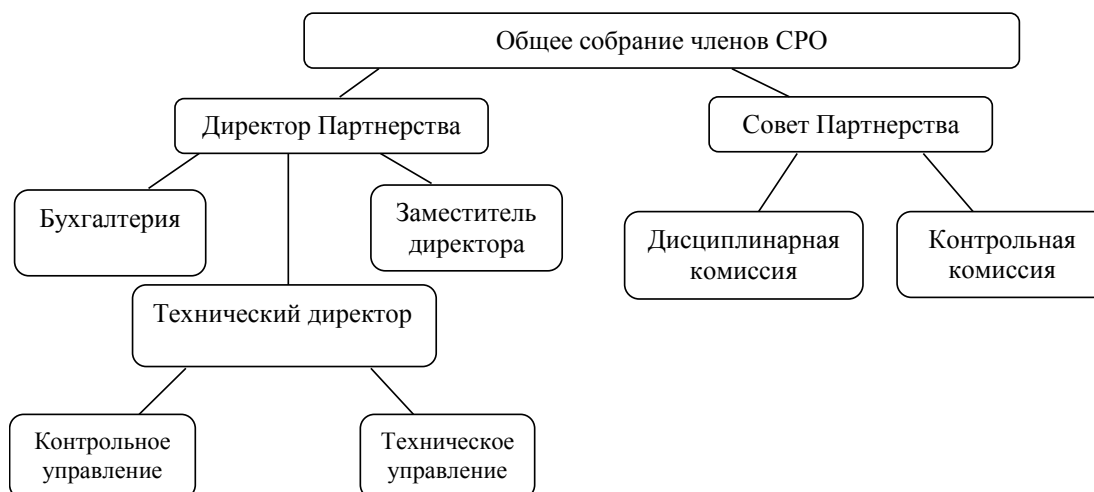


Рис. 5.1. Организационная структура саморегулируемой организации<sup>8</sup>

Рассмотрим основные принципы работы и функции органов управления и их подразделений саморегулируемой организации<sup>9</sup>:

1. Общее собрание членов партнерства является высшим органом управления Партнерства и имеет следующие функции:

- разработка и утверждение устава Партнерства, а также последующие внесения изменений в него;
- избрание членов Совета Партнерства и Директора Партнерства;
- установление размеров взносов и порядка их уплаты;
- утверждение требований к выдаче свидетельств о допуске и принятие решения об исключении из членов Партнерства;
- определение основных и приоритетных направлений деятельности Партнерства, принципов формирования и использования его имущества.

2. Совет Партнерства – постоянно действующий коллегиальный орган управления Партнерства. Его члены избираются сроком на два года из числа членов Партнерства путем тайного голосования. При этом каждый член совета при голосовании имеет один голос.

В компетенции Совета находятся следующие вопросы:

- утверждение внутренних стандартов и правил саморегулируемой организации, внесение в них изменений;
- создание специализированных органов Партнерства, утверждение положений о них и правил осуществления ими деятельности;
- принятие решения о проведении и повестке Общего собрания;
- принятие решения об исключении из членов Партнерства в случае отсутствия у члена Партнерства свидетельства о допуске хотя бы к одному

<sup>8</sup> [[http:// www.spbsro.ru/about/structure/](http://www.spbsro.ru/about/structure/)] – СРО НП «Строители Петербурга»

<sup>9</sup> [[http://base.garant.ru/12157433/#block\\_15](http://base.garant.ru/12157433/#block_15)] - система КонсультантПлюс

виду работ, которые оказывают влияние на безопасность объектов капитального строительства;

- определение порядка формирования, требований к составу и структуре активов, порядка осуществления выплат и иных существенных условий использования компенсационного фонда в части, не отнесенной к исключительной компетенции Общего собрания Партнерства;

- принятие методического положения о порядке обеспечения страховой ответственности членов Партнерства.

Очередные заседания Совета проводятся ежеквартально. Решения по всем вопросам компетенции Совета принимаются простым большинством голосов.

3. Директор Партнерства является уполномоченным лицом Совета Партнерства, осуществляющим в пределах своей компетенции в период между заседаниями Совета принятие решений, имеющих юридическую силу решений Совета. К компетенции директора относится руководство текущей хозяйственной и иной деятельностью Партнерства. Более подробно функции и полномочия Директора Партнерства определены Положением о Директоре.

4. Контрольная комиссия – специализированный орган, осуществляющий контроль выполнения членами Партнерства нормативных требований. Согласно ст. 6 Закона №315-ФЗ «О саморегулируемых организациях», ст. 55.13 Закона №148-ФЗ (Градостроительный Кодекс РФ) контроль осуществляется путем проведения первичных, плановых и внеплановых проверок.

5. Функции Контрольного управления:

- прием от организаций пакета необходимых документов, их анализ;
- подготовка документов на получение свидетельства о допуске и передача их в Контрольное управление;

- ведение выездных проверок организаций претендентов;
- составление акта проверки;
- разработка графика плановых проверок, проведение проверок, оформление их результатов;

- в соответствии с решением Дисциплинарной комиссии проведение внеплановых проверок, оформление их результатов;

- консультация компаний-претендентов по условиям приема в члены НП и выдачи свидетельств о допуске на конкретные виды работ.

6. Дисциплинарная комиссия – орган по рассмотрению дел о применении в отношении членов Партнерства мер дисциплинарного воздействия.

7. Техническое управление:

- оформление свидетельств о допуске и аккредитации, обеспечение своевременного получения их членами Партнерства;

– ведение реестра членов Партнерства и допусков к проведению работ, направление уведомлений о вносимых в реестр действительных членов изменений в Ростехнадзор;

– работа по продвижению бренда НП.

Саморегулируемые организации осуществляют свою деятельность за счет средств, поступающих от их членов. Источниками формирования имущества СРО являются:

– регулярные и единовременные поступления от членов СРО (вступительные, членские и целевые взносы);

– добровольные имущественные взносы и пожертвования;

– доходы, полученные от размещения денежных средств на банковских депозитах;

– средства, полученные от оказания услуг по предоставлению информации, раскрытие которой может осуществляться на платной основе;

– средства, полученные от оказания образовательных услуг, связанных с предпринимательской деятельностью, коммерческими или профессиональными интересами членов СРО;

– средства от продажи информационных материалов, связанных с предпринимательской деятельностью, коммерческими или профессиональными интересами членов СРО;

– другие не запрещенные законом источники.

Порядок оплаты и размер вступительных и членских взносов от членов СРО определяется внутренними документами СРО, утвержденными Общим собранием членов СРО. Все доходы, полученные саморегулируемой организацией, используются ею исключительно для достижения целей, закрепленных в учредительных документах саморегулируемой организации, и не распределяются среди ее членов.

Подведем промежуточные итоги. Анализ основных этапов развития саморегулирования в России позволяет понять обоснованность этого нововведения. Действительно, система лицензирования имела множество недостатков и со временем изжила себя. На смену лицензированию, пришла новая система, которая не одно десятилетие успешно практикуется в европейских странах.

На данном этапе саморегулирование находится на этапе адаптации к российской действительности и специфики российской строительной отрасли. Для этого происходит корректировка нормативных актов. Система саморегулирования совершенствуется и развивается.

Изучение основных принципов и целей работы саморегулируемых организаций позволило яснее понять сущность и основы функционирования СРО. Система саморегулирования устроена так, что цели ее работы направлены на устранение основных проблем, существующих в строи-



тельном комплексе. Так, для увеличения ответственности строительных организаций перед потребителями СРО создают компенсационный фонд, а также требуют свидетельство о страховании гражданской ответственности, без которого строительная компания не будет допущена к строительным работам. Повышение качества строительных услуг обеспечивается регулярными проверками строительных организаций работниками контрольного управления при СРО. Также для получения разрешения на работу строительная компания должна иметь определенное количество квалифицированных сотрудников, которые должны регулярно повышать свою квалификацию.

Для более ясного понимания системы саморегулирования необходимо не только изучить теорию его создания и сущность, но также проанализировать тенденции развития этого института и выявить эффекты от его функционирования.

## 2. Анализ саморегулирования строительной деятельности

### 5.2.1. Анализ развития строительной отрасли и тенденций саморегулирования в России

Строительная отрасль представляет собой отдельную самостоятельную отрасль экономики страны, которая предназначена для ввода в действие новых, а также расширения, реконструкции и ремонта действующих объектов производственного и непроизводственного назначения. Строительство в значительной мере влияет на развитии экономической системы любого государства вне зависимости от его геополитического положения, уровня развитости, численности населения и других характеристик. Не редко, чтобы добиться экономического роста страны, требуется создать такие производственные мощности в различных отраслях национальной экономики, которые соответствовали бы современному уровню научно-технического прогресса. Повысить уровень жизни людей в любой стране – это значит, прежде всего, обеспечить их необходимым жильем. И то, и другое, безусловно, требует освоения значительных объемов капитальных вложений, а значит активного функционирования отрасли «строительство».

В настоящее время строительная отрасль развивается, улучшая свои показатели, что видно из графиков (рис. 5.2, 5.3).

Видим, что объем работ, выполненных по виду деятельности «Строительство», в 2011 году составил 5140,3 млрд рублей, что на 12 % больше, чем в 2010 году по отношению к базовому году (2000 г.).

Также важным критерием оценки современного состояния российских строительных компаний следует считать выявление и использование источников инвестиций (рис. 5.4).

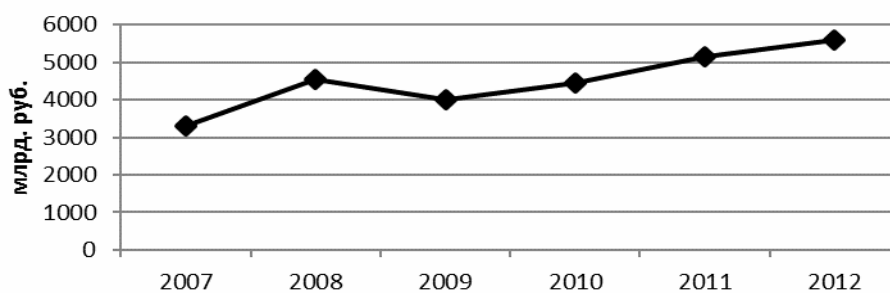


Рис. 5.2. Объем работ, выполненных по виду деятельности «Строительство», млрд руб.<sup>10</sup>

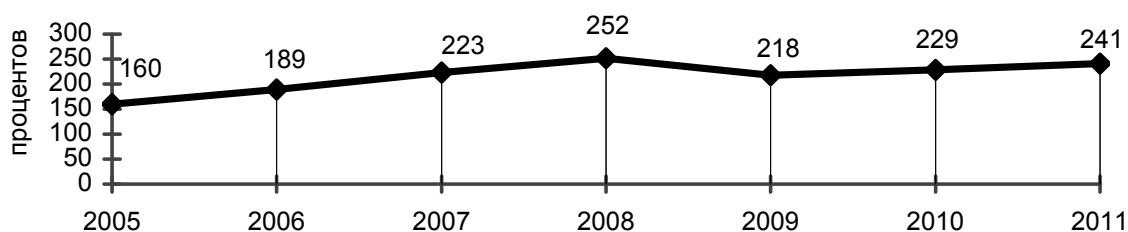


Рис. 5.3. Объем работ, выполненных по виду деятельности «Строительство» (2000 г.=100 %)<sup>11</sup>

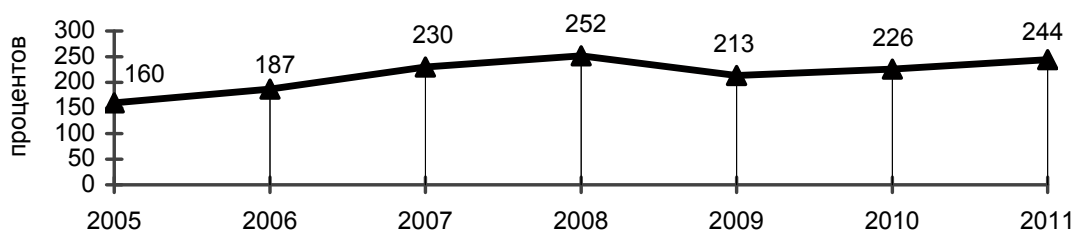


Рис. 5.4. Инвестиции в основной капитал (2000 г.=100 %)<sup>12</sup>

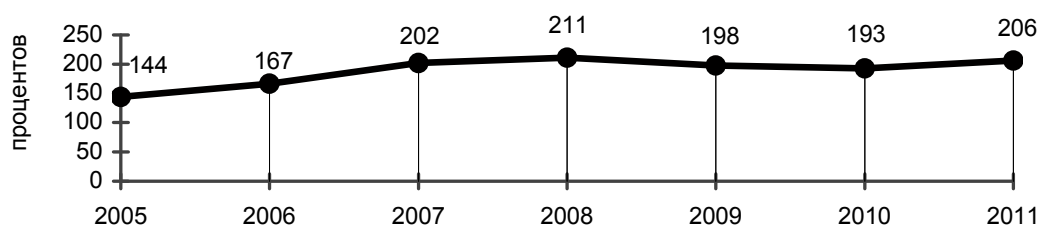


Рис. 5.5. Ввод в действие жилых домов (2000 г.=100 %)<sup>13</sup>

<sup>10</sup> [[http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/publishing/catalog/statisticCollections/doc\\_1138716432453](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/publishing/catalog/statisticCollections/doc_1138716432453)] – Федеральная служба государственной статистики

<sup>11</sup> [[http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/publishing/catalog/statisticCollections/doc\\_1138716432453](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/publishing/catalog/statisticCollections/doc_1138716432453)] – Федеральная служба государственной статистики

<sup>12</sup> [[http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/building/](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/building/)] – Федеральная служба государственной статистики

<sup>13</sup> [[http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat\\_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/building/](http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/enterprise/building/)] – Федеральная служба государственной статистики

Так, рост основных показателей (объем работ, инвестиции, ввод в действие домов) указывает на активное развитие строительной отрасли России. Вместе со строительной отраслью стремительно развивается и саморегулирование внутри строительного комплекса. При этом, как и другие прогрессивные явления, оно сопровождается значительно расширенным его восприятием. Так, образован ряд СРО в отраслях, где это не является обязательным, из чего можно сделать вывод, что саморегулирование нужно самим предприятиям и предпринимателям, а не является очередной безрезультатной инициативой со стороны государственных органов управления. Если говорить о показателях этого процесса, то они весьма убедительны.

В соответствии с реестром саморегулируемых организаций, представленном на сайте Федеральной службы по экологическому, технологическому и атомному надзору<sup>14</sup>, в РФ зарегистрировано 477 СРО, из них в области капитального строительства – 259, проектирования – 179, инженерных изысканий – 39 некоммерческих партнерств.

Т а б л и ц а 5.3

Количество саморегулируемых организаций, ед.<sup>15</sup>

Строительство	Проектирование	Инженерные изыскания	Всего
8	4	0	12
34	27	10	69
4	2	1	7
46	33	11	88

По данным Управления мониторинга СРО, количество свидетельств, выданных СРО, составляет более 34 тысяч. (табл. 5.4).

Т а б л и ц а 5.4

Количество выданных свидетельств, основанное на мониторинге публичной информации с сайтов СРО, ед.<sup>16</sup>

Строительство	Проектирование	Инженерные изыскания	Всего
1 747	387	0	2 134
21 752	8 025	2 634	32 411
23 499	8 412	2 634	34 545

Чтобы проследить динамику развития саморегулирования российской строительной отрасли рассмотрим результаты исследования «Национального института системных исследований проблем предпринимательства»<sup>17</sup>.

<sup>14</sup> [<https://sro.gosnadzor.ru/>] - Федеральная служба по экологическому, технологическому и атомному надзору

<sup>15</sup> Таблица составлена по данным: [<http://sro.gosnadzor.ru/>] – Федеральная служба по экологическому, технологическому и атомному надзору

<sup>16</sup> Таблица составлена по данным: [<http://sro.gosnadzor.ru/SroMembers/Members>] – Федеральная служба по экологическому, технологическому и атомному надзору

<sup>17</sup> Национальный институт системных исследований проблем предпринимательства. Развитие саморегулирования в России: исследуем регионы // Саморегулирование и бизнес. 2012. №6. С. 6-9.

Исследование развития саморегулирования в России проводилось в период с июля 2009 по декабрь 2012 гг. На данный момент реализовано шесть раундов мониторинга. В частности, это:

- Раунд 1 – июль 2009 года;
- Раунд 2 – февраль 2010 года;
- Раунд 3 – февраль 2011 года;
- Раунд 4 – июнь 2011 года;
- Раунд 5 – март 2012 года;
- Раунд 6 – декабрь 2012 года.

Т а б л и ц а 5.5

Динамика развития саморегулирования в строительстве на момент проведения мониторинга, ед.<sup>18</sup>

Количество действующих СРО						Число членов СРО	
Раунд 1	Раунд 2	Раунд 3	Раунд 4	Раунд 5	Раунд 6	Раунд 1	Раунд 6
78	294	392	425	442	474	30733	124616

Как видно из табл. 5.5, всего с июля 2009 по декабрь 2012 гг. количество саморегулируемых организаций увеличилось более чем в 6 раз. Точнее возросло с 78 до 474 профессиональных объединений. На данный момент членами СРО в России являются около 120 тысяч субъектов строительной деятельности. Это вчетверо превышает показатель, отмеченный в начале мониторинга.

Определенным образом о динамике количества организаций, вступивших в СРО, имеющих отношение к строительству, говорит и величина суммы компенсационного фонда. Согласно данным Управления мониторинга СРО сумма компенсационного фонда СРО, составляет более 12 млрд рублей (табл. 5.6).

Т а б л и ц а 5.6

Финансовые показатели, основанные на мониторинге публичной информации с сайтов СРО<sup>19</sup>

Финансовые показатели	Строительство	Проектирование	Инженерные изыскания	Всего
Сумма компенсационного фонда, млрд руб.	10.19	1.66	0.45	12.30
Сумма членских взносов в месяц, млн руб.	137.03	52.71	7.85	197.59

<sup>18</sup>Таблица составлена по данным: Национальный институт системных исследований проблем предпринимательства. Развитие саморегулирования в России: исследуем регионы // Саморегулирование и бизнес. 2012. №6. С. 7.

<sup>19</sup> Таблица составлена по данным: [<http://sroportal.ru/news/partners/po-dannym-monitoringa-v-noyabre-v-rossii-naschityvalos-468-sro/>] –информационный портал о саморегулировании

### 5.2.2. Построение эконометрической модели зависимости стоимости вступления в саморегулируемую организацию от ряда факторов

С отменой лицензирования строительным организациям стало необходимо подстраиваться под новую обязательную систему и продолжать свою предпринимательскую деятельность, будучи членом саморегулируемой организации. Но чтобы им стать необходимо выбрать СРО, которая будет соответствовать требованиям строительной организации, оплатить взнос в компенсационный фонд, вступительный взнос, купить страховое свидетельство, а также погашать членские взносы.

Безусловно, чтобы выбрать наиболее добросовестную СРО, в первую очередь, необходимо обратить внимание на такие факторы как законотворческая активность, наличие достаточной компетентности и репутации, прозрачность и открытость деятельности объединения и т.д. Но возвращаясь к российским реалиям и обращая внимание на молодость системы саморегулирования в России, можно сказать, что на данном этапе подавляющее большинство строительных организаций вступает в СРО по принципу минимизации затрат на вступление.

Чтобы понять от чего, в действительности, зависит стоимость вступления организации в СРО построим эконометрическую модель зависимости стоимости вступления от факторов, представленных в табл. 5.7. Стоимость вступления включает в себя вступительные и членские взносы, а также взнос в компенсационный фонд. Так как минимальный взнос в компенсационный фонд для всех саморегулируемых организаций одинаков, то в модели в стоимость вступления включим только вступительный и членский взносы. Данные для построения модели были взяты с сайтов саморегулируемых организаций России, кроме города Москва, так как данные по московским организациям сильно отличаются от средних по России и могут стать причиной неверной спецификации модели.

Т а б л и ц а 5.7

Расшифровка данных описывающих модель

Название переменной	Описание переменной
fee (зависимая переменная)	Стоимость вступления (сумма вступительного и месячного членского взноса)
city (dummy)	Город
member	Количество действующих членов
part_of_ex	Доля оттока (исключенных членов из СРО)
KF_members	Сумма компенсационного фонда, приходящаяся на одного члена СРО
insurance	Минимальная страховая сумма
_09 (dummy)	Статус СРО получен в 2009 г. (1-да, 0-нет)
_10 _11 _12 (dummy)	Статус СРО получен в 2010, 2011 или 2012 гг.
payment	Выплаты из КФ (1-есть, 0-нет)

Для начала введем описательную статистику для общей стоимости вступления в СРО в России.

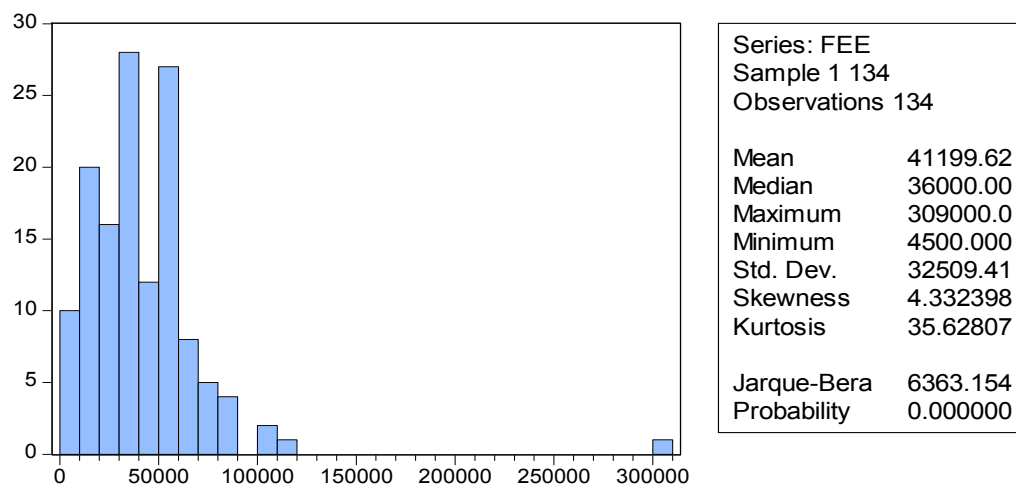


Рис. 5.6. Гистограмма и описательный анализ стоимости вступления в СРО в России (без учета выбросов)

Как мы можем увидеть, средняя стоимость вступления в СРО в России составляет 41199.62 руб., а медиана = 36000 руб. Размах стоимости вступления равен разнице между его максимальным и минимальным значениями – 304500 руб. Распределение не может быть признано нормальным, т.к. p-value теста  $<0.05$ . Предлагаю обратиться к дополнительным признакам, указывающим на отличность распределения от нормального. Асимметрия =  $4.33 > 0$ , на сглаженной гистограмме это можно определить некоторым смещением графика вправо. Это вызвано наличием высокой стоимости вступления в некоторые СРО. Эксцесс равен  $35.6 > 3$ , на сглаженной гистограмме это можно будет увидеть, как острый пик (при нормальном распределении асимметрия=0, а эксцесс=3).

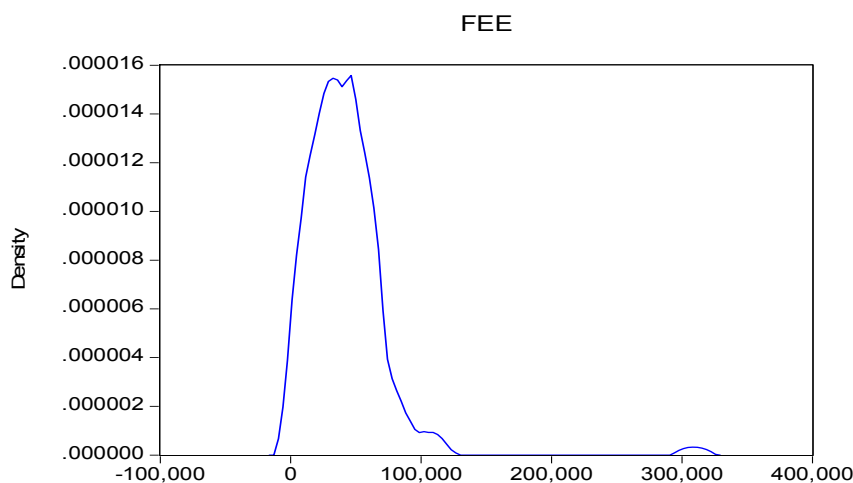


Рис. 5.7. Сглаженная гистограмма распределения стоимости вступления в СРО в России (без учета выбросов)

Для улучшения показателей нормальности попытаемся избавиться от выбросов (от самых маленьких и самых больших затрат на вступление).

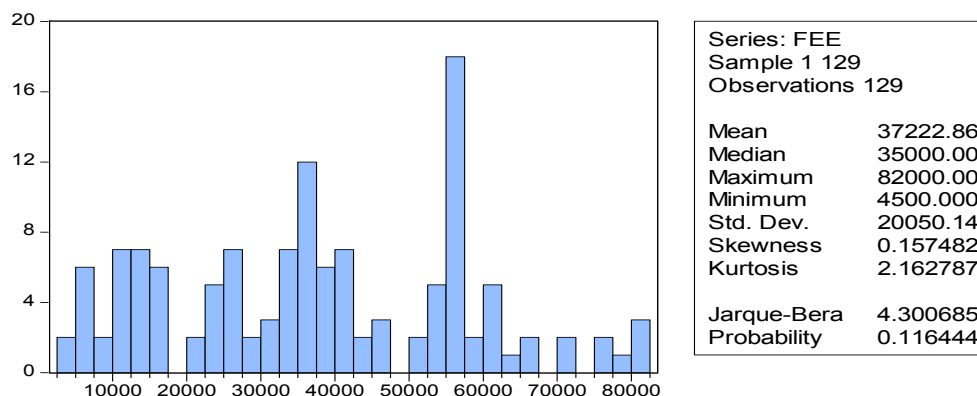


Рис. 5.8. Гистограмма и описательный анализ стоимости вступления в СРО в России (с учетом выбросов)

Из рис. 5.8 можно заметить значительные улучшения показателей. Распределение близко к нормальному. Асимметрия = 0.15, эксцесс = 2.16. Наглядно это можно увидеть на сглаженной гистограмме. Также ввиду изменения размаха выборки изменились средняя и максимальная цены. Теперь он составляет 37222,86 и 82000 руб. соответственно.

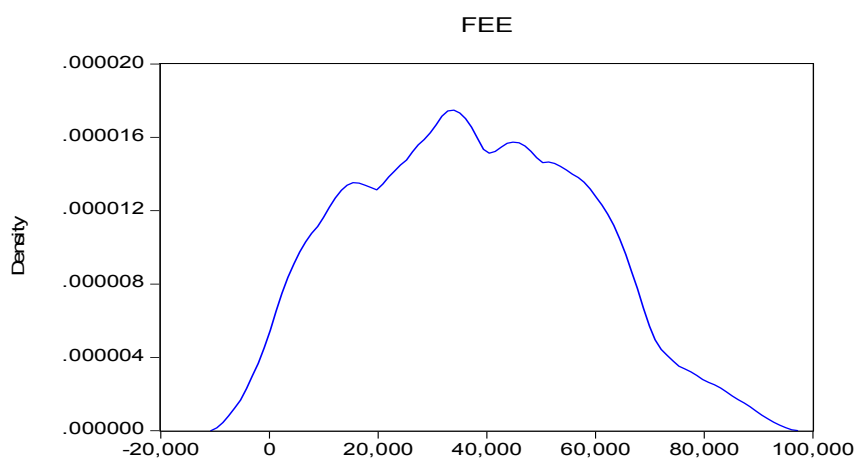


Рис. 5.9. Сглаженная гистограмма распределения стоимости вступления в СРО в России (с учетом выбросов)

Перейдем к рассмотрению корреляционной матрицы (табл. 5.8). Наблюдается положительная сильная значимая (о чем говорит нам коэффициент корреляции) связь стоимости вступления в СРО и даты получения некоммерческим партнерством статуса СРО. Видим, что в СРО, которые начали работать с 2009 г. стоимость вступления выше. Это можно объяснить тем, что эти СРО уже набрали определенное количество членов и установили более высокий порог вступления, а также СРО, появившиеся в

2009 г., сразу с введением саморегулирования, вызывают большее доверие и считаются надежными, а значит и стоят дороже.

Также один из наиболее значимых факторов, влияющих на стоимость вступления, – город, в котором расположена СРО. Из матрицы видим, что стоимость вступления в межрегиональную СРО ниже, чем в другую региональную саморегулируемую организацию. Скорее всего это связано с тем, что саморегулирование менее развито в менее крупных городах России, а значит саморегулируемые организации, набрав определенную клиентскую базу могут позволить себе снижение взносов, а также это связано с более высокой конкуренцией.

Таблица 5.8

Корреляционная матрица

Covariance Analysis: Ordinary  
Sample: 1 129  
Included observations: 129

Correlation Probability	FEE	_09_10_11_12	CITY	INSURANCE	KF_MEMBERS	PART_OF_EX	MEMBER	PAYMENT
FEE	1.000000 ----							
_09	0.403898 0.0000	1.000000 ----						
_10_11_12	-0.403898 0.0000	-1.000000 0.0000	1.000000 ----					
CITY	-0.181879 0.0293	-0.118807 0.1799	0.118807 0.1799	1.000000 ----				
INSURANCE	-0.166081 0.0600	-0.115690 0.1917	0.115690 0.1917	0.105965 0.2320	1.000000 ----			
KF_MEMBERS	-0.013230 0.8817	0.187250 0.0336	-0.187250 0.0336	0.135769 0.1250	-0.050971 0.5662	1.000000 ----		
PART_OF_EX	-0.063366 0.4756	0.231624 0.0083	-0.231624 0.0083	0.188086 0.0328	-0.130892 0.1399	0.091374 0.3031	1.000000 ----	
MEMBER	-0.073350 0.4087	0.022941 0.7964	-0.022941 0.7964	0.248888 0.0045	0.000634 0.9943	-0.054992 0.5359	0.011568 0.8965	1.000000 ----
PAYMENT	0.061577 0.4882	0.103523 0.2430	-0.103523 0.2430	0.035046 0.6934	-0.064321 0.4689	0.023774 0.7891	0.086915 0.3274	-0.043371 0.6255

Построим линейную регрессию зависимости стоимости вступления. Так как в модель вводим две фиктивные переменные, то за эталонную возьмем одну из них. В данном случае – \_10\_11\_12.



Таблица 5.9

Первоначальная линейная регрессия зависимости стоимости вступления

Dependent Variable: FEE  
Method: Least Squares  
Sample: 1 129  
Included observations: 129

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
_09	18206.11	3567.072	5.103937	0.0000
CITY	-3375.712	4343.920	-0.777112	0.4388
INSURANCE	-0.000378	0.000229	-1.643846	0.1028
KF_MEMBERS	-0.004175	0.004245	-0.983530	0.3273
MEMBER	-2.264508	2.722867	-0.831663	0.4072
PART_OF_EX	-419.7518	221.8463	-1.892084	0.0608
C	37789.30	4803.342	7.867294	0.0000

R-squared	0.227040	Mean dependent var	37222.86
Adjusted R-squared	0.189028	S.D. dependent var	20050.14
S.E. of regression	18055.97	Akaike info criterion	22.49308
Sum squared resid	3.98E+10	Schwarz criterion	22.64826
Log likelihood	-1443.803	Hannan-Quinn criter.	22.55613
F-statistic	5.972485	Durbin-Watson stat	1.937781
Prob(F-statistic)	0.000017		

Регрессоры city, insurance, kf\_members и member не значимы на 5 % уровне. Поэтому предлагаю провести несколько тестов на спецификацию модели.

Для начала проведем тест на пропущенную переменную payment.

Omitted Variables: PAYMENT

F-statistic	0.054789	Prob. F(1,121)	0.8154
Log likelihood ratio	0.058377	Prob. Chi-Square(1)	0.8091

Нулевая гипотеза о том, что включение данной переменной не улучшает модель принимается на 5 % уровне значимости, следовательно эта переменная является лишней и ее включать в модель не имеет смысла.

Далее следует проверить незначимые коэффициенты посредством проведения ряда тестов на лишнюю переменную. Для начала проведем тест на лишнюю переменную city:

Redundant Variables: CITY

F-statistic	0.603903	Prob. F(1,122)	0.4388
Log likelihood ratio	0.638978	Prob. Chi-Square(1)	0.4248

Нулевая гипотеза о том, что переменная city лишняя принимается на 5 % уровне, следовательно, эта переменная лишняя и ее можно исключить из модели.

Далее проверим переменную insurance, member и kf\_members:

Redundant Variables: INSURANCE			
F-statistic	2.702231	Prob. F(1,122)	0.1028
Log likelihood ratio	2.828093	Prob. Chi-Square(1)	0.0927

Redundant Variables: MEMBER			
F-statistic	0.691683	Prob. F(1,122)	0.4072
Log likelihood ratio	0.729283	Prob. Chi-Square(1)	0.3931

Redundant Variables: KF_MEMBERS			
F-statistic	0.987330	Prob. F(1,122)	0.3273
Log likelihood ratio	1.018799	Prob. Chi-Square(1)	0.3128

Нулевые гипотезы о том, что переменные insurance, member и kf\_members лишние тоже принимаются на 5 % уровне, следовательно, они лишние и их можно исключить из модели. Тогда модель принимает вид, как представлено в табл. 5.10.

Т а б л и ц а 5.10

Линейная регрессия зависимости стоимости вступления (после удаления незначимых регрессоров)

Dependent Variable: FEE				
Method: Least Squares				
Sample: 1 129				
Included observations: 129				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
_09	18539.35	3455.465	5.365227	0.0000
PART_OF_EX	-433.7470	215.6686	-2.011174	0.0464
C	32685.82	4214.427	7.755697	0.0000
R-squared	0.189240	Mean dependent var	37222.86	
Adjusted R-squared	0.176370	S.D. dependent var	20050.14	
S.E. of regression	18196.32	Akaike info criterion	22.47881	
Sum squared resid	4.17E+10	Schwarz criterion	22.54531	
Log likelihood	-1446.883	Hannan-Quinn criter.	22.50583	
F-statistic	14.70483	Durbin-Watson stat	1.932807	
Prob(F-statistic)	0.000002			

После удаления лишних переменных переменная part\_of\_ex стала значимой на 5 % уровне.

Чтобы проверить верная ли спецификация модели выбрана проведем Ramsey RESET Test:

Ramsey RESET Test:			
F-statistic	0.147470	Prob. F(1,125)	0.7016
Log likelihood ratio	0.152100	Prob. Chi-Square(1)	0.6965

Нулевая гипотеза о том, что нет пропущенных переменных и включение квадратов равно 0, принимаем на 5 % уровне значимости, что говорит нам о том, что мы выбрали правильную спецификацию модели.

Далее проведем проверку модели на наличие мультиколлинеарности, т.е. взаимосвязи между регрессорами. Для этого составим корреляционную матрицу.

Covariance Analysis: Ordinary  
Sample: 1 129  
Included observations: 129

Correlation Probability		
PART_OF_EX	PART_OF_EX	_09
PART_OF_EX	1.000000	
	----	
_09	0.231624	1.000000
	0.0083	----

Видим из корреляционной матрицы, что коэффициент корреляции не превышает 0,8. А значит можно предположить, что мультиколлинеарность в модели отсутствует. Чтобы убедиться в этом, рассчитаем показатель VIF – «фактор инфляции вариации».  $R^2 = 0,053650$ , а значит  $VIF = 1,30$ . На основе этих данных можно сделать вывод об отсутствии мультиколлинеарности в модели, поскольку значение VIF меньше 5.

Далее необходимо проверить нашу модель на наличие гетероскедастичности. В этом нам помогут следующие тесты:

- Тест Breusch-Pagan-Godfrey вычисляет коэффициент регрессии квадратов остатков на первоначальных регрессорах по умолчанию:

Heteroskedasticity Test: Breusch-Pagan-Godfrey			
F-statistic	0.293079	Prob. F(2,126)	0.7465
Obs*R-squared	0.597335	Prob. Chi-Square(2)	0.7418
Scaled explained SS	0.393676	Prob. Chi-Square(2)	0.8213

На 5 % уровне значимости принимаем нулевую гипотезу о том, что в модели гомоскедастичность, т.е. регрессоры не связаны с квадратом ошибок – в модели отсутствует проблема гетероскедастичности.

- Тест Harvey вычисляет коэффициент регрессии квадратов логарифмов остатков на первоначальных регрессорах по умолчанию:

F-statistic	0.028921	Prob. F(2,126)	<b>0.9715</b>
Obs*R-squared	0.059192	Prob. Chi-Square(2)	0.9708
Scaled explained SS	0.030553	Prob. Chi-Square(2)	0.9848

На 5 % уровне значимости отвергаем нулевую гипотезу о том, что в модели гомоскедастичность, следовательно, ошибки не имеют постоянные дисперсии.

- Тест Glejser вычисляет коэффициент регрессии абсолютных остатков на первоначальных регрессорах по умолчанию:

F-statistic	0.272053	Prob. F(2,126)	<b>0.7623</b>
Obs*R-squared	0.554865	Prob. Chi-Square(2)	0.7578
Scaled explained SS	0.400843	Prob. Chi-Square(2)	0.8184

На 5 % уровне значимости принимаем нулевую гипотезу о том, что в модели гомоскедастичность, следовательно, регрессоры не зависят от абсолютных показателей ошибок.

- Тест White тоже показал отсутствие проблемы гетероскедастичности в модели:

F-statistic	0.818583	Prob. F(4,124)	<b>0.5169</b>
Obs*R-squared	3.310886	Prob. Chi-Square(4)	0.5072
Scaled explained SS	2.182041	Prob. Chi-Square(4)	0.7023

На 5 % уровне значимости принимаем нулевую гипотезу о том, что в модели гомоскедастичность, следовательно, остатки не зависят от соответствующего регрессора.

Следующий этап проверки модели – проверка на автокорреляцию. Для начала, проверим модель на наличие автокорреляции первого порядка. Durbin-Watsonstat = 1.93, что не входит в интервал критических точек (1.50 – 1.58) (взятый в таблице критических значений Дарбина-Уотсона при 5 % значимости), его значение находится справа от интервала. Следовательно, нет оснований отклонить нулевую гипотезу об отсутствии автокорреляции первого порядка, а значит автокорреляция остатков отсутствует.

Далее необходимо построить коррелограмму по остаткам, чтобы проверить, есть ли у нас автокорреляция других порядков:

Correlogram of Residuals  
Sample: 1 129  
Included observations: 129

Autocorrelation	Partial Correlation	AC	PAC	Q-Stat	Prob	
. .	. .	1	0.033	0.033	0.1412	0.707
. .	. .	2	-0.039	-0.040	0.3413	0.843
. .	. .	3	0.048	0.050	0.6440	0.886
. .	. .	4	0.036	0.031	0.8147	0.936
* .	* .	5	-0.131	-0.130	3.1362	0.679
. .	. .	6	-0.023	-0.014	3.2102	0.782
. .	. .	7	0.007	-0.004	3.2178	0.864
. .	. .	8	0.028	0.038	3.3239	0.912
. .	. .	9	-0.017	-0.009	3.3641	0.948
. .	. .	10	0.022	0.009	3.4314	0.969

Видим, что автокорреляция любых порядков в модели отсутствует. Также это подтверждает тест Бреуша-Годфрея (т.к.  $prob.>0,05$  и коэффициент детерминации очень низкий):

Breusch-Godfrey Serial Correlation LM Test:

F-statistic	0.437099	Prob. F(7,119)	0.8771
Obs*R-squared	3.233888	Prob. Chi-Square(7)	0.8826

Test Equation:

Dependent Variable: RESID

Method: Least Squares

Date: 04/23/13 Time: 15:25

Sample: 1 129

Included observations: 129

Presample missing value lagged residuals set to zero.

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
_09	698.5874	3894.814	0.189083	0.8504
PART_OF_EX	-47.46772	227.2575	-0.208872	0.8349
C	312.8889	4448.929	0.070315	0.9441
RESID(-1)	0.034003	0.092258	0.368558	0.7131
RESID(-2)	-0.034650	0.095489	-0.362863	0.7174
RESID(-3)	0.050067	0.096240	0.520230	0.6039
RESID(-4)	0.034585	0.095748	0.360996	0.7187
RESID(-5)	-0.140699	0.095206	-1.477833	0.1421
RESID(-6)	-0.029902	0.098114	-0.304773	0.7611
RESID(-7)	-0.007145	0.098676	-0.073905	0.9412
R-squared	0.025087	Mean dependent var	-2.14E-12	
Adjusted R-squared	-0.048867	S.D. dependent var	18053.80	
S.E. of regression	18487.89	Akaike info criterion	22.56195	
Sum squared resid	4.07E+10	Schwarz criterion	22.78364	
Log likelihood	-1445.248	Hannan-Quinn criter.	22.65202	
F-statistic	0.339988	Durbin-Watson stat	2.004988	
Prob(F-statistic)	0.959815			

Таким образом, проблем гетероскедастичности, мультиколлинеарности и автокорреляции в модели не было обнаружено, а значит конечным вариантом модели можно считать модель представленную в табл. 5.10. Доля объясненной дисперсии  $R^2$  составляет 0,1892. Все коэффициенты значимы на 5 % уровне значимости. Модель в целом на 5 % уровне тоже значима.

В более репрезентативном виде модель зависимости выглядит так:

$$FEE = 18539.35384*(\_09) - 433.7469719*(PART\_OF\_EX) + 32685.81582.$$

Видим, что при увеличении доли исключенных членов (*part\_of\_ex*) на 1 % стоимость вступления в СРО (*fee*) уменьшится на 433,74 рубля. Чем больше саморегулируемая организация исключает своих членов за несоблюдение стандартов и правил СРО, а также нарушение условий членства, тем больше ей необходимо привлечь новых членов, а значит снизить цену вступления.

Если СРО начала свою некоммерческую деятельность с 2009 года, то стоимость вступления будет выше приблизительно на 18500 рублей. Об этом нам говорит фиктивная переменная (*\_09*). Действительно, СРО, появившиеся в 2009 году и поверившие в систему саморегулирования, а также имеющие большой опыт в системе саморегулирования, вызывают большее доверие у строительных компаний, а значит могут себе позволить более высокие цены.

Таким образом мы построили эконометрическую модель, а именно, выявили ряд количественных факторов, которые сегодня влияют на стоимость вступления в СРО. В ходе построения регрессии не возникало таких распространенных проблем как ситуация мультиколлинеарности, автокорреляции и гетероскедастичности. Многие первоначальные переменные оказались незначимыми и были исключены из модели. В целом, модель значима, хотя и объясняет всего 19 % зависимой переменной. Это можно объяснить тем, что в конечной модели осталось лишь два регрессора – дата регистрации СРО и доля исключенных членов. Безусловно, на стоимость вступления также влияет множество качественных характеристик (таких как прозрачность деятельности СРО, законотворческая активность), которые невозможно оценить в масштабах всей страны и дать им количественную характеристику для учета в эконометрической модели.

### 5.2.3. Преимущества и недостатки введения саморегулирования в строительную отрасль

Чтобы иметь полную картину того, какой эффект оказало введение саморегулирования, рассмотрим последствия, к которым привело нововведение для нескольких групп участников строительной отрасли.

В первую очередь введение саморегулирования затронуло интересы субъектов предпринимательской и профессиональной деятельности. Замена лицензирования обязательным членством в СРО несет для строительных организаций следующий ряд важных последствий:

а) объем взаимодействия таких субъектов с государственными органами уменьшается при увеличении объема взаимодействия с негосударственными организациями и друг с другом;

б) в значительной степени увеличиваются расходы на сохранение допуска к осуществлению строительной деятельности после его приобретения: при выдаче лицензии субъект уплачивал лишь единовременную государственную пошлину, тогда как при обязательном членстве в СРО субъект оплачивает взнос в компенсационный фонд, договор страхования гражданской ответственности, вступительный взнос, а также имеет регулярные обязательства по оплате членских взносов. Тем более, размеры указанных взносов существенно превышают сумму государственной пошлины. Для представителей малого и среднего бизнеса строительного комплекса членство в СРО может и вовсе оказаться недоступным. Даже при предположении о возможном росте фактической стоимости лицензии к 2010 году, переход к обязательному членству в строительной саморегулируемой организации привел к значительному росту административных издержек на входе на рынок. Также недостатком является отсутствие подхода дифференцированных членских взносов в зависимости от размера компании. Это означает, что увеличение входного барьера наиболее существенно отразится на компаниях малого бизнеса;

с) риск потери допуска к осуществлению деятельности снижается за счет того, что решение об исключении организации зависит от СРО, деятельность которой финансируется за счет членских взносов. При этом законодательство позволяет субъекту сменить СРО в случае необходимости. Это означает, что если в отношении субъекта возбуждено производство в одной СРО, он может стать членом другой СРО и таким образом «стряхнуть» с себя проблему (производство, возбужденное прежней СРО, прекращается и в новую СРО не передается).

Итак, с упразднением лицензирования и вводом обязательного членства в СРО финансовые затраты на получение свидетельства о допуске к строительным работам значительно возрастают. В то же время строительные организации выигрывают в снижении административной нагрузки со стороны государства.

Второй категорией участников, интересы которых затрагиваются с введением саморегулирования, являются потребители товаров, работ и услуг, производимых и оказываемых строительной организацией. Для них в какой-то мере усложняется процесс проверки статуса контрагента – строительной организации, с которой они вступают в договорные отноше-

ния. До отмены лицензирования потребителю для получения релевантной информации достаточно было обратиться к сайту федерального органа исполнительной власти (лицензирующего органа по данному виду деятельности). Теперь же ему сначала придется выяснить, в какой СРО участвует его контрагент, а затем проверить эту информацию в самой СРО.

Несмотря на то, что положений о раскрытии информации (о членах СРО, о допущенных ими нарушениях и т.п.) в законодательстве достаточно много, они сформулированы лишь в общем виде. В связи с этим потребитель, как правило, ограничен в доступе к такой информации.

Формирование СРО компенсационных фондов при современном российском законодательстве вряд ли сможет обеспечить надежную защиту прав потребителей ввиду недостаточной проработанности, как вопросов формирования подобных фондов, так и механизма выплат из них, при имеющихся ограничениях размера этих выплат. В силу слабой развитости российского рынка страхования гражданской ответственности перед третьими лицами на справедливую страховую выплату в случае нанесения ущерба потребителю также не стоит рассчитывать.

Таким образом, интересы потребителей товаров, работ и услуг в связи с заменой лицензирования обязательным членством в СРО не получили дополнительных механизмов защиты. Исключение, вероятно, представляет сфера деятельности арбитражных управляющих, поскольку, как полагает Минэкономразвития России, «введение саморегулирования повысило степень защиты интересов кредиторов в делах о банкротстве и улучшило систему несостоятельности в целом, что отмечается в том числе Всемирным банком»

Замена лицензирования обязательным членством в СРО приводит также к существенным изменениям в сфере публичных интересов:

1) значительно сокращаются расходы на финансирование государственного аппарата, ранее выполнявшего функции лицензирования;

2) снижаются коррупционные возможности в сфере лицензирования;

3) происходит перераспределение рабочих мест между государственным аппаратом и частным сектором (вместо сокращаемых государством функций по лицензированию, контролю выполнения лицензионных условий и т.п. появляются дополнительные рабочие места в СРО, которые нанимают работников для осуществления своих функций); с увеличением количества СРО увеличивается и количество рабочих мест;

4) вопросы качества производимых товаров, оказываемых услуг и выполняемых работ передаются в сферу контроля СРО (при этом сложно обеспечить единообразие критериев оценки качества, учитывая как множество самих СРО, так и различное количество правил и стандартов деятельности, принимаемых разными СРО в одной сфере деятельности); кроме того, учитывая заинтересованность СРО в своих членах, весьма проблема-



тичным представляется момент соблюдения членами СРО установленных стандартов деятельности и, главное, контроля их соблюдения и применения мер взыскания со стороны СРО.

Таким образом, за счет передачи контроля за определенными видами деятельности в руки самих субъектов этой деятельности, государство снимает с себя часть контрольных обязанностей. Теперь контрольно-надзорные функции государства распространяются не на все огромное количество строительных организаций, а лишь на саморегулируемые.

Строительная отрасль является одной из ключевых отраслей. Достаточно сказать, что если вся экономика страны растет в год на 3-4 %, то стройка дает прирост в 7-8 %.

Вместе со строительством развивается и саморегулирование строительной отрасли. За последние 3 года количество СРО увеличилось в 6 раз. Количество свидетельств, выданных всеми СРО, составляет уже более 34 тысяч.

Все большее количество строительных компаний становятся членами СРО. При этом большинство российских компаний выбирают СРО, в которую они вступят, по принципу минимизации издержек, а значит наименьшей стоимости вступления. В свою очередь стоимость вступления зависит от ряда факторов – это как качественные факторы (законотворческая активность, репутация, прозрачность и открытость деятельности объединения), так и количественные (дата регистрации СРО, доля исключенных членов), которые были выявлены посредством построения эконометрической модели.

Безусловно, как и любое нововведение, саморегулирование строительной отрасли имеет свои недочеты. Постепенно происходит совершенствование отраслевого законодательства и очевиднее становятся преимущества и недостатки введенного новшества. Как было изложено выше, введение саморегулирования затронуло интересы нескольких групп участников строительной отрасли и на каждую из них было оказано как положительное, так и отрицательное влияние.

### **3. Оценка надежности строительной компании при принятии решения о ее членстве в саморегулируемой организации**

#### **3.3.1. Расчет финансовых показателей и прогнозирование вероятности банкротства строительной компании**

В предыдущем параграфе мы рассмотрели последствия введения саморегулирования, его преимущества и недостатки. Одним из недостатков, как указывалось до этого, является то, что СРО не рассматривают финансовое состояние своих потенциальных членов. Согласно действующим норма-

тивными актам, в обязанности саморегулируемой организации не входит проведение финансового анализа предприятий, входящих в состав СРО. Сведения о финансовом состоянии (баланс и приложения к балансу) по закону СРО не анализируются. Однако, саморегулируемая организация, формируя компенсационный фонд, должна нести финансовую ответственность перед заказчиками и покупателями недвижимости не только за некачественно выполненные работы, но и за нарушения обязательств по вводу жилых и нежилых сооружений в эксплуатацию, за срыв сроков строительства, за обманные (мошеннические) действия со стороны строительных организаций, примеров которых было много в России в течение 2008-2009 гг. Если бы в указанные годы существовало саморегулирование, а СРО отбирали строительные компании не только по критерию качества выполняемых работ, но и, оценивая их финансовое состояние, подобных мошеннических действий могло не быть. В крайнем случае, жильцы, не получившие квартиры могли бы рассчитывать на возмещение убытков из средств компенсационного фонда.

Статья 6 Федерального закона «О саморегулируемых организациях» (№315-ФЗ от 1 декабря 2007 г.) устанавливает, что саморегулируемая организация должна разрабатывать и устанавливать внутренние требования к членству строительных организаций в СРО, в том числе требования к вступлению в саморегулируемую организацию.

Надежность – это способность организации исполнить все свои обязательства в установленные сроки. Надежной считается организация, которая в прошлом исполнила все принятые на себя обязательства перед покупателями, подрядчиками, поставщиками, кредиторами и намерена исполнять их в будущем.

Рассмотрим одну из методик оценки надежности организаций строительного комплекса (она используется в работе экспертного совета по определению надежности строительных компаний<sup>20</sup>). Исходя из методики, рассчитаем ряд финансовых показателей для строительной компании «Х».

1. Коэффициент финансовой устойчивости рассчитывается как отношение величины собственных оборотных средств к величине оборотного капитала.

Оборотный капитал включает в себя не только оборотные активы, но и незавершенное и завершенное жилищное строительство, а также долевое участие организации в строительстве жилья. Для того, чтобы рассчитать величину собственных оборотных средств из оборотного капитала вычитаются краткосрочные обязательства. В данном случае это кредиторская задолженность, краткосрочные кредиты и займы, авансы, полученные от заказчиков, прочие виды краткосрочной задолженности; вложения доль-

---

<sup>20</sup> [<http://www.eson.info/>] – Экспертный совет по определению надежности строительных фирм

щиков; инвестиционные кредиты банков, направленные в жилищное строительство.

$$\text{СОС} = 765785; \text{ОА} = 865574,$$

$$K_{\text{фин.устойчивости}} = \text{СОС} / \text{ОА} = 0,88.$$

Этот показатель обобщенно характеризует финансовое положение компании. В сфере строительной и инвестиционной деятельности минимальное его ограничение – 0,7.

2. Коэффициент финансовой зависимости = величина привлеченных средств / суммарные активы. Чем выше этот показатель, тем больше доля заемных средств в покрытии общих активов предприятия. В западных странах оптимальными (с позиций финансовой устойчивости) считаются значения коэффициента не превышающие 1,5. В любом случае увеличение показателя финансовой зависимости следует рассматривать, как рост рискованности фирмы. Величина привлеченных средств рассчитывается как сумма таких показателей как: средства дольщиков – покупателей жилья (физические лица), вложения субинвесторов – подрядчиков и субинвесторов – поставщиков; вложения прочих субинвесторов (девелоперские компании, агентства недвижимости и т.д.), величина инвестиционных кредитов и долевого участия банков.

$$K_{\text{фин. зависимости}} = 0,11.$$

Данный коэффициент является индикатором зависимости инвестиционно-строительной компании от различных внешних источников финансирования.

3. Коэффициент платежеспособности = (денежные средства + финансовые вложения) / текущую финансовую задолженность. Текущая финансовая задолженность определяется как сложение кредиторской задолженности (за вычетом полученных авансов) и краткосрочных кредитов и займов (сроком до трех месяцев).

$$K_{\text{платежеспособности}} = 449814 / 99789 = 4,51.$$

Данный индикатор позволяет судить о достаточности резервов компании по собственным оборотным средствам и ее способности сохранять платежеспособность при задержках в обороте капитала.

4. Коэффициент текущей ликвидности = величине авансированного капитала компании / сумму долгосрочной и краткосрочной задолженности, а также вложений дольщиков (субинвесторов). Авансированный капитал в данном случае означает валюту баланса.

$$K_{\text{тек.ликвидности}} = 8,88.$$

Видим, что коэффициент указывает на обеспеченность долгосрочных и краткосрочных обязательств компании за счет ее оборотных и внеоборотных активов.

5. Коэффициент оборачиваемости дебиторской задолженности в строительных фирмах рассчитывается как отношение общего оборота компании по подрядным работам за год, предшествующий последней отчетной дате к среднегодовой дебиторской задолженности по подрядным работам.

$$K_{\text{оборачиваемости ДЗ}} = 458455 / 53368 = 8,59.$$

Необходимо учитывать, что высокий уровень дебиторской задолженности может послужить причиной нехватки оборотных средств и снижения платежеспособности компании.

6. Рентабельность компании = балансовая прибыль за год, предшествующий последней отчетной дате / среднегодовой авансированный капитал.

$$K_{\text{рентабельности}} = 171524 / 833274 = 0,22 (22 \%).$$

Высокий показатель рентабельности компании означает эффективное использование оборотного капитала, а также наличие возможностей для дальнейшего роста активов.

7. Коэффициент экономического роста рассчитывается одинаково для всех компаний. Собственный капитал на конец года, предшествующего последней отчетной дате делится на собственный капитал на начало года, предшествующего последней отчетной дате, умноженный на коэффициент инфляции. Замечание, которое необходимо учесть для оценки строительных компаний заключается в том, что, в данном случае, собственный капитал равен авансированному капиталу за вычетом долгосрочных и краткосрочных обязательств, а также вложений дольщиков и субинвесторов.

$$K_{\text{эк.роста}} = 709124 / (568129 * 1,0825) = 1,15.$$

Значение рассчитанного коэффициент позволяет сделать вывод о динамичности развития компании и ее успешности на инвестиционно-строительном рынке.

Рассчитав все эти коэффициенты, можно получить общее представление о финансовом положении организации, но оно будет не полным. По результатам расчетов делаем вывод, что все финансовые коэффициенты соответствуют нормативам, что говорит о хорошем финансовом состоянии компании.

Вторая методика оценки финансовой состоятельности компаний – применение модели прогнозирования банкротства. Одной из наиболее известных в своем роде моделей является пятифакторная модель Альтмана. Индекс Альтмана рассчитывается как функция от некоторых показате-

телей, характеризующих экономический потенциал предприятия и результаты его работы за истекший период. В общем виде индекс кредитоспособности ( $Z$ -счет) имеет вид:

$$Z = 1,2 \cdot X1 + 1,4 \cdot X2 + 3,3 \cdot X3 + 0,6 \cdot X4 + X5, \quad (5.1)$$

где  $X1$  – оборотный капитал / сумма активов;  
 $X2$  – нераспределенная прибыль / сумма активов;  
 $X3$  – операционная прибыль / сумма активов;  
 $X4$  – рыночная стоимость акций / задолженность;  
 $X5$  – выручка / сумма активов.

Рассчитаем вышеуказанные коэффициенты для компании, финансовое состояние которой мы оцениваем.

$$X1 = 865574 / 895243 = 0,967,$$

$$X2 = 789065 / 895243 = 0,881,$$

$$X3 = 89100 / 895243 = 0,099,$$

$$X4 = 794438 / (1016 + 99789) = 794438 / 100805 = 7,88,$$

$$X5 = 315604 / 895243 = 0,353,$$

$$Z = 7,8.$$

Так как  $Z > 2,99$ , то нашу компанию можно считать финансово-устойчивой и стабильной.

Коэффициент  $Z$  имеет серьезный недостаток – на практике он может быть применен только в отношении крупных компаний, так как лишь для таких организаций возможно получить объективную рыночную оценку собственного капитала. Появляются сомнения в правильности и рациональности прямого применения показателя, который был рассчитан более 40 лет назад на ограниченной выборке в российских условиях развития рыночных отношений и фондового рынка. В частности – одна из переменных модели – отношение рыночной стоимости обычных и привилегированных акций к пассивам – может быть определена только для тех российских компаний, которые имеют официальные рыночные котировки. Также показатели  $X2$  и  $X3$  рассчитываются исходя из наличия у предприятия прибыли, что не соответствует российской действительности, поскольку многие предприятия скрывают часть своих хозяйственных операций и составляют бухгалтерскую отчетность заведомо недостоверно.

Методика корректировки существующих моделей с учетом особенности отрасли была предложена учеными Казанского государственного технологического университета<sup>21</sup>. Они предлагают распределить все предприятия по классам кредитоспособности. Расчет класса кредитоспособности был произведен в соответствии с классификацией оборотных активов по степени их ликвидности.

---

<sup>21</sup> Стрекалов О.Б., Зарипов Э.Р. Кризисы в организации и управление проектами: учебное пособие. Казань: Казан. гос. технол. ун-т, 1997. С.36-40.

Учитывая особенности формирования оборотных средств российских компаний, представляется невозможным применение критериальных уровней коэффициентов платежеспособности (ликвидности и финансовой устойчивости), используемых в мировой практике. Поэтому шкала критериальных уровней должна быть создана с учетом лишь средних величин соответствующих коэффициентов, рассчитанных на основе фактических данных однородных предприятий одной отрасли и одной страны. По классам кредитоспособности организации были распределены следующим образом:

– первый класс кредитоспособности означает, что компания имеет хорошее финансовое состояние (финансовые показатели выше среднеотраслевых, риск невозврата кредита минимален);

– второй класс – фирмы с удовлетворительным финансовым состоянием (показатели находятся на уровне среднеотраслевых, средний риск невозврата кредита);

– третий класс указывает на неудовлетворительное финансовое состояние предприятия. Рассчитанные индикаторы организации – на уровне ниже среднеотраслевых, повышенный риск непогашения кредита).

Предприятия разных отраслей имеют различные нормативные показатели коэффициентов ликвидности, к тому же, специфика строительной отрасли обязывает использовать свои критериальные уровни. Это было учтено учеными Казанского государственного технологического университета. Рассчитанные критериальные значения показателей отдельно для строительных организаций представлены ниже (табл. 5.11).

Т а б л и ц а 5.11

Значения критериальных показателей для распределения строительных организаций по классам кредитоспособности<sup>22</sup>

Наименование показателя	Значение показателей по классам		
	1 класс	2 класс	3 класс
Соотношение заемных и собственных средств	< 1,0	1,0-2,0	> 2,0
Вероятность банкротства (Z-счет Альтмана)	> 2,7	1,5-2,7	< 1,0
Общий коэффициент покрытия (ликвидность баланса)	> 0,7	0,5-0,8	< 0,5

Рассчитаем необходимые показатели для нашей компании: соотношение заемных и собственных средств = 0,13; общий коэффициент покрытия  $(ДС+ДЗ+ФВ / КО) = 4,88$ ;  $Z = 7,8$ . Следовательно, наша компания отно-

<sup>22</sup> Таблица составлена по данным: Стрекалов О.Б., Зарипов Э.Р. Кризисы в организации и управление проектами: учебное пособие. Казань: Казан. гос. технол. ун-т, 1997. С.39-40.

сится к первому классу кредитоспособности, а значит, имеет хорошее финансовое состояние.

Чтобы получить комплексный показатель надежности строительной организации, входящей в определенное СРО, воспользуемся методикой скорингового анализа. Скоринговая система – это алгоритм или методика, позволяющие на основе данных о потенциальном заемщике оценить его кредитоспособность. Подобную схему можно применить и к строительным организациям, однако, с адаптацией к виду деятельности и к основным выводам, получаемым после попадания предприятия в ту или иную категорию. В дальнейшем скоринговую модель планируется использовать с целью мониторинга ежегодного состояния предприятий.

Викторовым М.Ю. были выбраны критерии, объединение которых в единую модель позволит принимать решения о надежности строительных компаний. В модель включены показатели из требований, которые встречаются в анкете, заполняемой строительными организациями при вступлении в СРО, а также другие показатели, учитывающие отраслевые особенности функционирования строительных предприятий. Модель включает как количественные так и качественные показатели (табл. 5.12). На первом этапе разработки модели значимость показателей, включаемых в модель, определялась с помощью экспертного метода. Экспертами выступили руководители СРО и строительных организаций, с которыми предварительно были согласованы показатели, включаемые в скоринговую модель.

Т а б л и ц а 5.12

Примерные показатели для проведения скорингового анализа строительных предприятий, вступающих в СРО<sup>23</sup>

№ п/п	Показатель	Балл
1	2	3
1	Работа организации на строительном рынке < 10 лет	5
	10-15 лет	10
	> 15 лет	<b>15</b>
2	Объем выручки по СМР на 1 работника < 1 млн руб	5
	5 млн руб.	<b>10</b>
	> 10 млн руб.	15
3	Общее количество сотрудников < 50 человек	<b>5</b>
	50-100	10
	> 100 человек	15
4	Стоимость основных фондов, приходящаяся на 1 работника < 1 млн руб.	<b>5</b>
	5 млн руб.	10
	> 10 млн руб.	15

<sup>23</sup>Викторов М.Ю. Формирование устойчивого развития жилищного строительства в условиях саморегулирования. СПб.: СПбГАСУ, 2009. С. 183.

Продолжение табл. 5.12

1	2	3
5	Наличие договора страхования работников от несчастного случая	15
6	Стаж строительной деятельности у руководителя < 10 лет	5
	10-15 лет	10
	> 15 лет	15
7	Наличие высшего образования у руководителя по строительной специальности	15
8	Стаж работы в строительной организации у главного бухгалтера < 10 лет	5
	10-15 лет	10
	> 15 лет	15
9	Количество запрашиваемых допусков < 7	15
	7-15	10
	> 15	5
10	Наличие сайта в сети Интернет	5
11	Наличие электронной почты	5
12	Средняя заработная плата < 10000 руб.	5
	10000-20000 руб.	10
	> 20000 руб.	15
13	Наличие в структуре собственного проектного подразделения	15
14	Наличие в структуре собственной производственной лаборатории	15
15	Доля работников с высшим образованием < 10 %	5
	10-15 %	10
	> 15 %	15
16	Коэффициент текучести кадров в год < 10 %	15
	10-15 %	10
	> 15 %	5
17	Наличие рекомендаций органов гос. надзора	10
18	Участие в судебных и арбитражных процессах в качестве ответчика	10
19	Наличие входного контроля качества строительных материалов	15
20	Наличие операционного контроля качества	15
21	Наличие геодезического контроля качества	15
22	Наличие приемочного контроля качества	15
23	Наличие лабораторного контроля качества	15
24	Доля машин и оборудования в основных фондах < 20 %	5
	20-50 %	10
	> 50 %	15
25	Доля работников на предприятии имеющих стаж работы > 10 лет < 20 %	5
	20-50 %	10
	> 50 %	15
26	Отсутствие просроченной задолженности перед бюджетом	15
27	Наличие просроченной кредиторской задолженности в размере более 100 000 руб.	10
28	Средний срок службы машин и оборудования	
	< 15 лет	15
	15-20 лет	10
	> 20 лет	-5



Окончание табл. 5.12

1	2	3
29	Загрузка производственных мощностей: полная	15
	средняя	10
	нижесреднего	-5
30	Объем работ по сравнению с прошлым годом: увеличился	15
	не изменился	10
	уменьшился	-5
31	Доля сотрудников, проходящих повышение квалификации в течение года < 1 %	-5
	1-5 %	10
	> 5 %	15
32	Доля работников без высшего и среднего образования < 10 %	15
	10-15 %	10
	> 15 %	5

Суть реализации первого этапа – присвоение наиболее значимым факторам, свидетельствующим о надежности компании, определенных баллов, полученных экспертным путем. Ряд баллов, отрицательно влияющих на состояние компании, наделяются отрицательными баллами. По итогам заполнения таблицы предприятие может попасть в одну из четырех групп по сумме набранных баллов (табл. 5.13).

Т а б л и ц а 5.13

Статус организации в соответствии с набранными баллами

Статус организации	Сумма набранных баллов
стабильные (эффективные)	более 350
склонные к стабильности	220-350
склонные к нестабильности	100-220
нестабильные (неэффективные)	0-100

Посчитав баллы для нашей компании, получили значение – 275. Это означает, что по результатам скорингового анализа вывод отличается от итогов предыдущих методик. На этот раз относим компанию к организациям лишь склонным к стабильности.

### 5.3.2. Разработка алгоритма оценки надежности строительной компании

В изложенных в предыдущем параграфе методиках были выявлены некоторые недостатки, которые могут оказать влияние при принятии решения о членстве строительной компании в СРО. Такое решение окажется заведомо неверным, если оно будет приниматься лишь на основе нескольких показателей, а также если не будет учтена специфика российского строительного рынка. Проанализировав существующие методики

оценки финансового состояния строительных компаний, мы считаем, что их необходимо объединить в единую, более простую для понимания систему, исключить лишние показатели и добавить показатели, которые дополняют модель.

Во-первых, использование коэффициента оборачиваемости дебиторской задолженности не целесообразно без расчета коэффициента оборачиваемости кредиторской задолженности, так как не существует нормативных значений для каждого из этих показателей по отдельности, а лишь связь между ними.

Также, хотя модель Альтмана является одной из наиболее популярных методик прогнозирования банкротства во всем мире, необходима корректировка подхода к определению фактической несостоятельности (неэффективности) деятельности предприятия. По общепринятым критериям к несостоятельным предприятиям можно отнести большую часть предприятий в России, а вступать в СРО должны будут как прибыльные, так и убыточные предприятия. Поэтому, по нашему мнению, необходимо учитывать отраслевые особенности при разработке критериев несостоятельности или, по крайней мере, дополнять их другими критериями, характерными для российского строительного комплекса.

Итак, перейдем к разработке единого алгоритма оценки надежности строительных компаний при принятии решения об их вступлении в саморегулируемую организацию. Для определения наглядной схемы методики анализа надежности строительной организации для начала необходимо собрать исходные данные. Это будут данные, которые непосредственно войдут в скоринговую модель (табл. 5.14), а также данные для расчетов, представленные в табл. 5.15.

Т а б л и ц а 5.14

Показатели для оценки надежности строительной компании  
в рамках скорингового анализа

№ п/п	Наименование	Значение	Источник информации
1	2	3	4
1	Работа организации на строительном рынке	2002 г.	Документы из первичного дела СРО на строительную организацию
2	Наличие договора страхования работников от несчастного случая	нет	
3	Стаж строительной деятельности у руководителя	23 года	
4	Наличие высшего образования у руководителя по строительной специальности	да	
5	Количество запрашиваемых допусков	27	
6	Доля работников на предприятии с высшим образованием	54 %	
7	Наличие входного контроля качества строительных материалов	да	
8	Наличие операционного контроля качества	да	

Окончание табл. 5.14

1	2	3	4
9	Наличие геодезического контроля качества	да	
10	Наличие приемочного контроля качества	да	
11	Наличие лабораторного контроля качества	да	
12	Доля машин и оборудования в основных фондах	36 %	
13	Доля работников со стажем работы > 10 лет	61 %	
14	Средний срок службы машин и оборудования	7 лет	
15	Доля сотрудников, проходящих повышение квалификации в течение года	0 %	
16	Отсутствие просроченной задолженности перед бюджетом	да	пояснительная записка к фин. отчетности
17	Наличие сайта в сети Интернет	да	сайт компании
18	Наличие электронной почты	да	

Т а б л и ц а 5.15

Показатели для расчета коэффициентов и их источники, тыс. руб.

№ п/п	Финансовый показатель	Обозначение	2012	2011	2010	Источник информации
1	Оборотные активы	ОА	865574	736552	605661	Форма №1. Бухгалтерский баланс
2	Краткосрочные обязательства	КО	99789	61000	67610	
3	Долгосрочные обязательства	ДО	1016	1181	669	
4	Финансовые вложения	ФВ	447110	404863	326105	
5	Валюта баланса	ВБ	895243	771305	636408	
6	Денежные средства	ДС	2704	3152	5342	
7	Кредиторская задолженность	КЗ	83354	44880	64435	
8	Краткосрочные кредиты и займы	КиЗ	0	0	0	
9	Дебиторская задолженность	ДЗ	37263	52097	70746	
10	Нераспределенная прибыль	НП	789065	703736	562725	
11	Собственный капитал	СК	794438	709124	568129	
12	Прочие оборотные активы	ПОА	55605	0	8235	
13	Запасы	З	322892	276440	195233	Форма №2. Отчет о прибылях и убытках
14	Выручка	В	315604	458455	430224	
15	Валовая прибыль	ВП	91239	171524	166686	
16	Прибыль от продаж (операционная прибыль)	ОП	89100	171524	166686	Пояснительная записка к финансовой отчетности
17	Выручка по СМР	В по СМР	268700	-	-	
18	Количество работников	Р	43	-	-	Документы из первичного дела СРО

Определившись с нужными показателями, перейдем к расчету финансовых коэффициентов, которые в дальнейшем будут использованы для построения общей модели оценки надежности строительных компаний (табл. 5.16).

Т а б л и ц а 5.16

Расчет финансовых коэффициентов

Название коэффициента	Способ расчета	2012
Коэффициент финансовой устойчивости	$(\text{ОА}-\text{КО})/\text{ОА}$	0,88
Коэффициент финансовой зависимости	$(\text{ДО}+\text{КО})/\text{ВБ}$	0,11
Коэффициент платежеспособности	$(\text{ДС}+\text{ФВ})/\text{КО}$	4,51
Коэффициент текущей ликвидности	$\text{ВБ}/(\text{ДО}+\text{КО})$	8,88
Коэффициент оборачиваемости ДЗ	$\text{В}_{\text{п-1}}/\text{среднегод. ДЗ}$	8,59
Коэффициент оборачиваемости КЗ	$\text{В}_{\text{п-1}}/\text{среднегод. КЗ}$	1,78
Рентабельность компании	$\text{ВП}/\text{среднегод. ВБ}$	0,22
Коэффициент экономического роста	$\text{СК}_{\text{п-1}}/(\text{СК}*\text{коэф. инфл.})$	1,15
Z-счет	$1,2*\text{ОА}/\text{ВБ}+1,4*\text{НП}/\text{ВБ}+$ $+3,3*\text{ОП}/\text{ВБ}+0,6*\text{СК}/(\text{КО}+\text{ДО})+$ $+В/\text{ВБ}$	7,8
Соотношение заемных и собственных средств	$\text{ЗК}/\text{СК}$	0,13
Объем выручки на одного работника (руб.)	$\text{В по СМР}/\text{Р}$	6248837

Для того, чтобы дать комплексную оценку надежности компании, необходимо использовать не только количественные, но и качественные показатели. Поэтому за основу модели будет уместно взять скоринговую модель, которая позволит оценить, как финансовые, так и нефинансовые показатели в единой бальной системе. При этом в итоговой модели будут использованы некоторые критерии из модели Викторова, указанные в предыдущем параграфе. Включать все показатели будет не целесообразно, так как цель построения модели – оценка надежности компании, именно для саморегулируемых организаций. Модель не должна быть перегружена множеством критериев, но при этом должна затронуть все стороны финансово-хозяйственной деятельности предприятия, интересующие СРО.

За нормативные значения были взяты показатели, приближенные к среднеотраслевым. Так, для нормальной работы строительных организаций их рентабельность должна быть не меньше 10–15 %. В то время как в последние годы наблюдается очень низкая рентабельность строительномонтажных организаций. Средний показатель рентабельности не превышает 6,5 %<sup>24</sup>.

<sup>24</sup> [<http://www.sibprice.ru/irratios/show.php?adr=45>] – Бизнес справочник. Финансовые коэффициенты по отраслям российской экономики

Т а б л и ц а 5.17

## Итоговая модель оценки надежности строительной компании

№ п/п	Показатель	Значение	Балл
1	2	3	4
1	Работа организации на строительном рынке	< 10 лет	5
		10-15 лет	10
		> 15 лет	<b>15</b>
2	Объем выручки по СМР на 1 работника	< 1 млн руб	5
		5 млн руб.	<b>10</b>
		> 10 млн руб.	15
3	Наличие договора страхования работников от несчастного случая		15
4	Стаж строительной деятельности у руководителя	< 10 лет	5
		10-15 лет	10
		> 15 лет	<b>15</b>
5	Наличие высшего образования у руководителя по строительной специальности		<b>15</b>
6	Количество запрашиваемых допусков	< 7	15
		7-15	10
		> 15	<b>5</b>
7	Наличие сайта в сети Интернет		<b>5</b>
8	Наличие электронной почты		<b>5</b>
9	Доля работников на предприятии с высшим образованием	< 10 %	5
		10-15 %	10
		> 15 %	<b>15</b>
10	Наличие входного контроля качества строительных материалов		<b>15</b>
11	Наличие операционного контроля качества		<b>15</b>
12	Наличие геодезического контроля качества		<b>15</b>
13	Наличие приемочного контроля качества		<b>15</b>
14	Наличие лабораторного контроля качества		<b>15</b>
15	Доля машин и оборудования в основных фондах	< 20 %	5
		20-50 %	<b>10</b>
		> 50 %	15
16	Доля работников на предприятии имеющих стаж работы > 10 лет	< 20 %	5
		20-50 %	10
		> 50 %	<b>15</b>
17	Отсутствие просроченной задолженности перед бюджетом		<b>15</b>
18	Рентабельность компании выше среднеотраслевой (> 6,5 %)		<b>5</b>
19	Отсутствие стадии банкротства или ликвидации предприятия (Z-счет > 2,99)		<b>5</b>
20	Средний срок службы машин и оборудования	< 15 лет	<b>15</b>
		15-20 лет	10
		> 20 лет	-5

Окончание табл. 5.17

1	2	3	4
21	Доля сотрудников, проходящих повышение квалификации в течение года	< 1 %	<b>-5</b>
		1-5 %	10
		> 5 %	15
22	Коэффициент экономического роста	> 1	<b>15</b>
		= 1	10
		< 1	-5
23	Коэффициент текущей ликвидности	< 1	-5
		1-1,1	10
		> 1,1	<b>15</b>
24	Коэффициент платежеспособности	< 0,5	5
		0,5-0,7	10
		> 0,7	<b>15</b>
25	Коэффициент финансовой устойчивости	< 0,7	5
		0,7-0,8	10
		> 0,8	<b>15</b>
26	Коэффициент финансовой зависимости	> 0,42	5
		0,3-0,42	10
		< 0,3	<b>15</b>
27	Соотношение коэффициентов оборачиваемости ДЗ и КЗ (ДЗ/КЗ)	> 1	<b>15</b>
		= 1	10
		< 1	5
28	Коэффициент соотношения заемных и собственных средств	< 1,5	<b>15</b>
		1,50-2,5	10
		> 2,5	-5

В соответствии с разработанной скоринговой моделью строительные организации по своему финансовому состоянию будут разделяться на четыре группы. Четыре группы факторов выделяются исходя из того соображения, что если предлагаемую модель использовать на стадии отбора компаний в СРО, то каждая СРО сама может определить группы, которые будут допущены в члены по своему финансовому состоянию.

Градация групп предприятий получилась в результате подсчета баллов по условному предприятию. Максимальное количество баллов, которое может набрать организация – 380. Если предположить, что все показатели предприятия находятся на уровне минимальных, то в этом случае оно сможет набрать лишь 30 баллов. Таким образом, шаг, который будет между каждой группой примерно равен 90 баллов.

Компания «Х» набрала 325 баллов и относится к категории стабильных. Данный метод кажется наиболее полным для оценки надежности строительной компании, так как он включает не только количественные, но и качественные факторы и затрагивает большое количество факторов, определяющих статус организации.

Т а б л и ц а 5.18

Статус организации в соответствии с набранными баллами и рекомендации

Статус организации	Сумма баллов	Рекомендации
стабильные (эффективные)	300-380	Предприятие качественно осуществляет строительные работы и является финансово надежным. Проведение ревизионной работы в соответствии с утвержденным планом
склонные к стабильности	210-300	Поставить предприятие перед фактом снижения темпов развития. Провести данную экспресс-проверку через полгода. В случае повторения результатов – выезд на предприятие с ревизионной проверкой
склонные к нестабильности	120-210	В течение полугода провести полномасштабную проверку деятельности предприятия. Если через год результаты улучшатся – далее проверки в плановом порядке, если ухудшатся – более тщательная проверка и принятие решения о членстве в СРО и аннулирование допусков к строительным работам
нестабильные (неэффективные)	30-120	Незамедлительно провести более тщательный анализ качества выполнения работ с выездом в офис и на строительную площадку. В случае подтверждения некачественности управления производственными процессами – принятие решения о членстве в СРО и аннулирование допусков к строительным работам

Подводя итог, составим схематичный алгоритм оценки надежности строительной компании (рис. 5.10).



Рис. 5.10. Алгоритм оценки надежности строительной компании

Один из недостатков, который существует на данный момент в системе саморегулирования строительной отрасли в России – это то, что СРО не проверяет строительные организации на финансовую стабильность. Несмотря на это, существуют методики оценки надежности строительных компаний, которые на данный момент существуют только в теории или применяются другими организациями строительного комплекса (например, экспертным советом по определению надежности строительных фирм). Данные методики имеют свои недостатки (не подходят для СРО, для российской специфики или устарели и т.д.). Поэтому была предложена скорректированная модель оценки надежности строительных компаний, а также разработан алгоритм, который позволит быстрее и более точно определиться с решением о приеме строительной компании в члены СРО.

Пошаговый алгоритм выглядит следующим образом: сбор исходных данных, расчет коэффициентов, присвоение показателям баллов в рамках скорингового анализа, отнесение организации к той или иной группе в соответствии с набранными баллами, формирование заключения для принятия решения о членстве строительной организации в СРО.

## Выводы

В исследовании были освещены теоретические аспекты пока еще нового для России понятия «саморегулирование», его история развития в строительной отрасли Российской Федерации, основные цели и задачи, основные принципы работы. Все основополагающие определения и описание принципов функционирования системы саморегулирования содержатся в федеральном законе №315 «О саморегулируемых организациях» от 01.12.2007. Поэтому основные термины, необходимые для дальнейшего раскрытия темы, определялись согласно этому закону.

Далее был проведен анализ современного состояния строительной отрасли России. Развитие отрасли капитального строительства – одно из важнейших для экономики страны. Проведенный анализ показал, что строительный комплекс ежегодно растет приблизительно на 7%. При этом и количество саморегулируемых организаций в строительстве неуклонно растет. С 2009 по 2012 годы количество СРО увеличилось более, чем в 6 раз и составило 477 штук, а количество членов СРО превысило отметку в 125 тысяч.

Для более глубокого понимания системы саморегулирования были выявлены факторы, которые влияют на стоимость вступления в СРО. Количество членов СРО, безусловно, зависит от размера вступительного и членских взносов. А то от чего зависит размер этих взносов было выявлено посредством построения эконометрической модели на основе выборки по



саморегулируемым организациям России. Как оказалось, в большей степени стоимость вступления определяется тем, когда СРО была зарегистрирована (в 2009 году, когда саморегулирование строительной отрасли только зарождалось или позже) и какова доля исключенных членов данной СРО. Если СРО была зарегистрирована раньше, то и доверия к ней больше, а значит цена вступления выше. Показатель же «доля исключенных членов» отрицательно влияет на стоимость вступления, т.к. чем больше строительных компаний СРО исключает, тем больше новых членов ей надо принять, а значит снизить цену. Помимо количественных показателей на стоимость вступления влияют и качественные показатели (такие как – прозрачность деятельности, законотворческая активность), степень влияния которых тяжело оценить, анализируя СРО России.

В целом, дать оценку результатам введения саморегулирования в строительную сферу России тяжело. Введение саморегулирования затронуло интересы трех групп участников строительной отрасли – субъектов предпринимательской и профессиональной деятельности, потребители товаров, работ и услуг, производимых и оказываемых строительной организацией и публичные интересы. В целом, нельзя точно сказать оказало ли нововведение положительный или отрицательный эффект – частично все эффекты имеют место быть. Но главным образом, введение саморегулирование было направлено на потребителя, улучшения качества продукции и услуг, которые он потребляет, увеличение ответственности строительных организаций перед потребителями. В этом отношении можно сказать, что нововведение не оказало предполагаемого эффекта.

Для построения эффективной системы саморегулирования необходимо:

- поддерживать механизм публичных обсуждений проектов нормативных актов и альтернативных предложений как элемент повышения доверия к предпринимаемым шагам, в том числе проводить консультации с заинтересованными сторонами;

- обеспечить информационную поддержку нововведения, включающую PR-поддержку реформы, а значит создание информационной инфраструктуры (соответствующие сайты) и ее поддержание;

- выпускать резолюции после проведения конференций по соответствующей тематике;

- обеспечить участие СРО в тендерной комиссии для принятия более справедливых решений и повышения качества строительных услуг в стране.

В целом, говоря о развитии саморегулируемых организаций, надо отдавать себе отчет в том, что данный институт очень молод. Система саморегулирования постепенно развивается, происходит совершенствование нормативных актов в строительной сфере.

Несмотря на несовершенство законодательной базы строительной отрасли, согласно статье 6 ФЗ-№315, СРО может и должна разрабатывать и устанавливать требования к вступлению в СРО. В этом отношении представляется, что каждая из саморегулируемых организаций в праве сама разрабатывать и устанавливать указанные выше требования. В перспективе возможна некоторая унификация требований на межрегиональном и федеральном уровнях, в том числе подготовка таких требований некой национальной ассоциацией саморегулируемых организаций строительного комплекса.

Учитывая то, что с финансовой точки зрения строительные организации, внося средства в компенсационный фонд, начинают в какой-то степени зависеть друг от друга, а также то, что и СРО финансово зависит от своих членов, заниматься оценкой надежности субъектов саморегулирования строительной отрасли крайне необходимо. Своевременное уделение внимания данным вопросам позволит избежать в дальнейшем проблем, связанных с нарушением прав заказчиков и дольщиков строительства, как в области качества продукции, так и в области исполнения обязательств по срокам, стоимости строительства, своевременности взаиморасчетов с поставщиками и подрядчиками и т.п. Поэтому полагаем, что оценка надежности должна быть указана в требованиях СРО.

В результате анализа существующих методик оценки надежности строительных компаний были выявлены некоторые их недостатки, не позволяющие их применить в том виде, в котором они существуют, для современной системы саморегулирования. Проведенный анализ методики, которая используется экспертным советом по определению надежности строительных фирм, показал, что оценивая компании только по таким показателям как рентабельность, ликвидность и т.п., нельзя сделать правильный вывод о надежности той или другой компании. Более грамотно совместно использовать количественные и качественные методы для получения большей надежности модели оценки надежности строительных компаний. Что касается методики, разработанной учеными Казанского государственного технологического университета, то данная методика также основана лишь на количественных показателях и, к тому же, полученные значения в ней сравниваются с уже устаревшими нормативными показателями. Анализ лишь только на основе модели Альтмана также не позволяет делать выводы о надежности компании, т.к. эта модель не адаптирована под российскую действительность и не соответствует самой специфике строительной отрасли. Последняя методика, предложенная Викторовым М.Ю., наиболее приближена к необходимой, но она довольно-таки громоздка и сложна в применении. Мы сделали вывод о том, что для создания целостной системы оценки надежности строительных компаний необходимо разработать организационно-экономический

механизм, который являет собой комплекс мер, направленных на создание системы оценки надежности, а также регламентационные процедуры, способствующие реализации этих мер.

В связи с этим был разработан алгоритм с пошаговым разъяснением методики, который мы считаем частью организационно-экономического механизма. Сначала необходимо собрать исходные данные о строительной компании, которые понадобятся для включения в скоринговую модель. Затем на основе данных, взятых из бухгалтерского баланса компании, рассчитать финансовые коэффициенты, которые в дальнейшем повлияют на результат интегрированного балльного показателя. После этого каждому из показателей модели присваивается определенное количество баллов, в соответствии с разработанной методикой, баллы суммируются, компанию относят к определенной группе надежности. В соответствии с полученным результатом формируется заключение о надежности строительной компании и принимается решение о ее вступлении в СРО.

Таким образом, при помощи анализа существующих методик была разработана собственная методика оценки надежности строительной компании, которая рассматривается как часть организационно-экономического механизма.

Для реализации разработанной схемы оценки строительных компаний и внедрения описанной методики во внутренние стандарты СРО потребуется расширить перечень обязанностей отдела контрольного управления, занимающегося оценкой соответствия членов Партнерства установленным требованиям к выдаче свидетельств о допуске к работам, или создать новый функциональный отдел, взаимодействующий с отделом контрольного управления.

## Список литературы

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть первая. ФЗ от 30.11.1994 г. № 51-ФЗ // СЗ РФ. 1994. № 32. Ст. 3301 [Текст].

2. Градостроительный кодекс Российской Федерации [Текст]. – М.: Проспект, Омега-Л, 2009. – 104 с.

3. Федеральный закон от 12.01.1996 № 7-ФЗ «О некоммерческих организациях» [Текст] // Собрание законодательства РФ. – 1996. – № 33. – С. 145.

4. Федеральный закон от 01.12.2007 № 315-ФЗ «О саморегулируемых организациях» [Текст] // Собрание законодательства РФ. – 2007. – № 49. – С. 6077.

5. Федеральный закон от 22.07.2008 № 148-ФЗ «О внесении изменений в Градостроительный кодекс Российской Федерации» [Текст] // Собрание законодательства РФ. – 2008. – № 30 (часть I). – С. 3604.

6. Алексеев, С.В. Административно-правовое регулирование предпринимательской деятельности [Текст]: автореф. дис.... д-ра юрид. наук / С.В. Алексеев. – М., 2005. – 46 с.
7. Бабочкина, С.П. Контексты саморегулирования. Передача государственных функций саморегулируемым организациям [Текст] / С.П. Бабочкина; под ред. В.В. Буева. – М.: НИСИПП, 2009. – 523 с.
8. Баймуратова, З.М. Саморегулируемые организации в сфере предпринимательской деятельности: административно-правовой аспект [Текст]: автореф. дис.... канд. юрид. наук / З.М. Баймуратова. – М., 2010. – 27 с.
9. Басова, А.В. Саморегулируемые организации как субъекты предпринимательского права [Текст]: автореф. дис.... канд. юрид. наук / А.В. Басова. – М., 2008. – 34 с.
10. Барсукова, Е.О. Институт саморегулирования в рыночной экономике. Актуальные проблемы предпринимательского права [Текст] / Е.О. Барсукова; под ред. А.Е. Молотникова и Р.С. Куракина. – М.: ВолтерсКлувер, 2011. – 215 с.
11. Вершинин, В.Р. Деятельность подрядчика в условиях саморегулирования строительства [Текст] / В.Р. Вершинин. – Новосибирск: НГАСУ, 2009. – 256 с.
12. Грачев, Д.О. Правовой статус саморегулируемых организаций [Текст]: автореф. дис.... канд. юрид. наук / Д.О. Грачев. – М., 2008. – 33 с.
13. Дзгоев, Т.В. Правовое положение саморегулируемой организации аудиторов [Текст] / Т.В. Дзгоев. – М.: Юнити-Дана, 2009. – 336 с.
14. Журина, И.Г. Гражданско-правовой статус саморегулируемых организаций в Российской Федерации [Текст]: автореф. дис.... канд. юрид. наук / И.Г. Журина. – М., 2009. – 21 с.
15. Каплан, Е.Л. Управление строительной компанией в условиях перехода строительной отрасли к саморегулированию [Текст]: дис.... канд. экон. наук / Е.Л. Каплан. – СПб., 2009. – 29 с.
16. Кашковский, О.П. Правовое регулирование предпринимательской деятельности некоммерческих организаций [Текст]: дис.... канд. юрид. наук / О.П. Кашковский. – М., 2000. – 27 с.
17. Крючкова, П.В. Саморегулирование как дискретная институциональная альтернатива регулирования рынков [Текст]: автореф. дис.... д-ра экон. наук / П.В. Крючкова. – М., 2005. – 32 с.
18. Максимович, О.Г. Саморегулирование в сфере предпринимательской деятельности как проявление гражданско-правового метода регулирования общественных отношений [Текст]: автореф. дис.... канд. юрид. наук / О.Г. Максимович. – Казань, 2007. 35 с.
19. Панталеенко, В.Н. Саморегулируемые организации в строительстве [Текст]: учебное пособие / В.Н. Панталеенко. – Ухта: УГТУ, 2010. – 164 с.

20. Саморегулирование в строительной сфере [Текст]/ Л.С. Барина [и др.]; под ред. М.Ю. Викторова. – М.: Изд-во ООО «ИМКА-Медиа», 2010. – 508 с.
21. Сухов, Е.П. Саморегулируемые организации. Юридические, финансовые, налоговые аспекты [Текст] / Е.П. Сухов. – Изд-во ГроссМедиа; РОСБУХ, 2010. – 214 с.
22. Сыроижко, В.В. Экономические инструменты рыночного саморегулирования организации: теоретико-методологическое обоснование, концепция совершенствования, технологии и методики использования [Текст]: автореф. дис.... д-ра экон. наук. – Белгород, 2008. – 25 с.
23. Рябинчук, П.Г. Некоторые проблемы присвоения статуса саморегулируемой организации в строительной сфере. Актуальные проблемы предпринимательского права [Текст]/ П.Г. Рябинчук; под ред. А.Е. Молотникова и Р.С. Куракина. – М.: Волтерс Клувер, 2011. – 227 с.
24. Cane, P. Self-regulation and judicial review. *Civil justice quarterly*, vol. 6. 1987. – pp. 25-34.
25. Hertog, J. General Theories of Regulation in Bouckaert B., De Geest G. (eds.) *Encyclopedia of Law and Economics*, Cheltenham, Edward Edgar, 2000. – 324 p.
26. Kahn, A. *The Economics of Regulation: Principles and Institutions*, Cambridge, Ma, MIT Press, 1988. – 241 p.
27. National Consumer Council. *Models of Self-Regulation*. London, NCC, 2000. – 124 p.
28. *The Europe year book. A world survey*. Europa Publications Ltd. London, 1988. – 87 p.
29. Wallace, J., Ironfield, D., Orr J. *Analyses of market circumstances where industry self-regulation is likely to be most and least effective*. Tasman Asia Pasific, Canberra, 2000. – 298 p.
30. Деловой журнал «Саморегулирование и Бизнес» [Электронный ресурс]. URL: <http://www.sroprof.ru/> (дата обращения: 04.03.2015).
31. Информационный портал «Все о саморегулировании» [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.all-sro.ru/> (дата обращения: 04.03.2015).
32. Национальное Объединение Строителей [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.nostroy.ru/> (дата обращения: 04.03.2015).
33. Официальный сайт компании «Консультант Плюс» [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 04.03.2015).
34. Федеральная служба по экологическому, технологическому и атомному надзору [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.gosnadzor.ru/> (дата обращения: 04.03.2015).

35. Roy, A. Cook, Jeryl L. Nelson. A conspectus of business failure forecasting [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.trinity.edu/rjensen/acct5341/1998sp/gibson/bankrupt.htm> (дата обращения: 04.03.2015).

36. Sands&Associated. Insolvency prediction [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.sands-trustee.com/insolart.htm> (дата обращения: 04.03.2015).

37. United States Bankruptcy Court [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.law.cornell.edu/uscode> (дата обращения: 04.03.2015).

38. The earliest known building codes [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.gregpettersoninspections.com/hammurabi.htm> (дата обращения: 04.03.2015).

## 6. УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ СТРОИТЕЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ

### 6.1. Постановка задач исследования

В рыночной экономике решающим фактором коммерческого успеха товара является конкурентоспособность. Повышение качества и конкурентоспособности продукции является важнейшим путем увеличения эффективности производства. Решение проблемы повышения конкурентоспособности – это сложная и многофакторная задача в деятельности любого хозяйствующего субъекта, требующая согласованной, целенаправленной работы всех подразделений на каждом из уровней управления в рамках общей стратегии развития. Всякий товар обладает комплексом свойств, определяющих степень его пригодности к использованию в конкретных условиях. Чтобы объективно оценить конкурентоспособность товара, производитель должен при анализе использовать те же критерии, которыми оперирует потребитель. Только в этом случае можно ожидать, что оценка, данная своему товару предприятием-производителем, совпадет с мнением покупателя.

Среди параметров, характеризующих конкурентоспособность строительной продукции, выделяют: технические (параметры назначения, нормативные, эргономические, эстетические и другие), экономические (формирующие цену потребления) и организационные (система скидок, условия платежа и поставок, комплектность поставки, сроки и условия гарантии и т.д.).

Для того чтобы выпускать продукцию высокого качества, необходимо эффективно управлять процессами производства продукции. Повышение качества продукции – это процесс, ориентированный на наиболее полное удовлетворение потребностей в данной продукции, который включает в себя улучшение качественных параметров уже освоенной продукции, а также создание и освоение качественно новых ее видов.

Основа обеспечения и повышения качества продукции – эффективное использование информации о качестве протекания производственных процессов. Точное соблюдение требований технологии является залогом качества изделий, однако реализация ключевого принципа современных систем качества – «непрерывные улучшения» требует постоянного анализа текущей ситуации и внесения корректировок в производственные процессы. Чтобы эффективно управлять производственным процессом, необходима ясная и полезная информация о его функционировании.

## 6.2. Основные особенности необходимости повышения конкурентоспособности предприятий строительной продукции Пензенской области

Основой развития строительного комплекса являются предприятия стройиндустрии и промышленности строительных материалов, которых в Пензенской области насчитывается более 40.

Проведенный анализ предприятий строительной продукции Пензенской области свидетельствует, что особенностями развития предприятий являются: низкое качество выпускаемой продукции, недозагруженность производственных мощностей, низкая квалификация работников, оторванность от местной минерально-сырьевой базы, управление производственным процессом без учета показателей стабильности и воспроизводимости.

Производство строительных материалов и изделий, как и любой производственный процесс, подвержен изменчивости, характер которой определяется влиянием множества случайных и неслучайных факторов. Сюда можно отнести изменчивость в качестве исходного сырья от партии к партии, износ технологического оборудования, несовершенство технологических приёмов, различная квалификация исполнителей и прочие.

Если рассматривать производство бетона и железобетонных изделий, то для предприятий Пензенской области характерным является повышенные затраты, связанные с невоспроизводимостью и нестабильностью процесса производства изделий. Подтверждением этого являются результаты выборочного обследования.

Под воспроизводимостью процесса следует понимать способность производственного процесса обеспечивать качество выпускаемого изделия. Под стабильностью процесса – процесс, который последовательно производит продукцию, обладающую одинаковыми свойствами.

Было проведено обследование ряда предприятий Пензенской области. Для отбора предприятий был выбран метод случайной стратифицированной выборки. Итоговая база включала статистические данные выборки за 2010-2013 годы. Первым этапом исследования стала оценка состояния производства.

В настоящее время уровень качества технологического процесса составляет 0,3086 или 30,86 %. Изменение объёма брака вследствие грубых нарушений технологии по месяцам приведено на рис. 6.1.

Анализируя рис. 6.1, можно отметить, что наибольшее число раз технология грубо нарушалась в феврале (40 %) и в ноябре (33,3 %), т. е. в начале и в конце зимнего периода. Аналогичная картина наблюдалась в период с 2011 по 2012 год (рис. 6.2, 6.3).



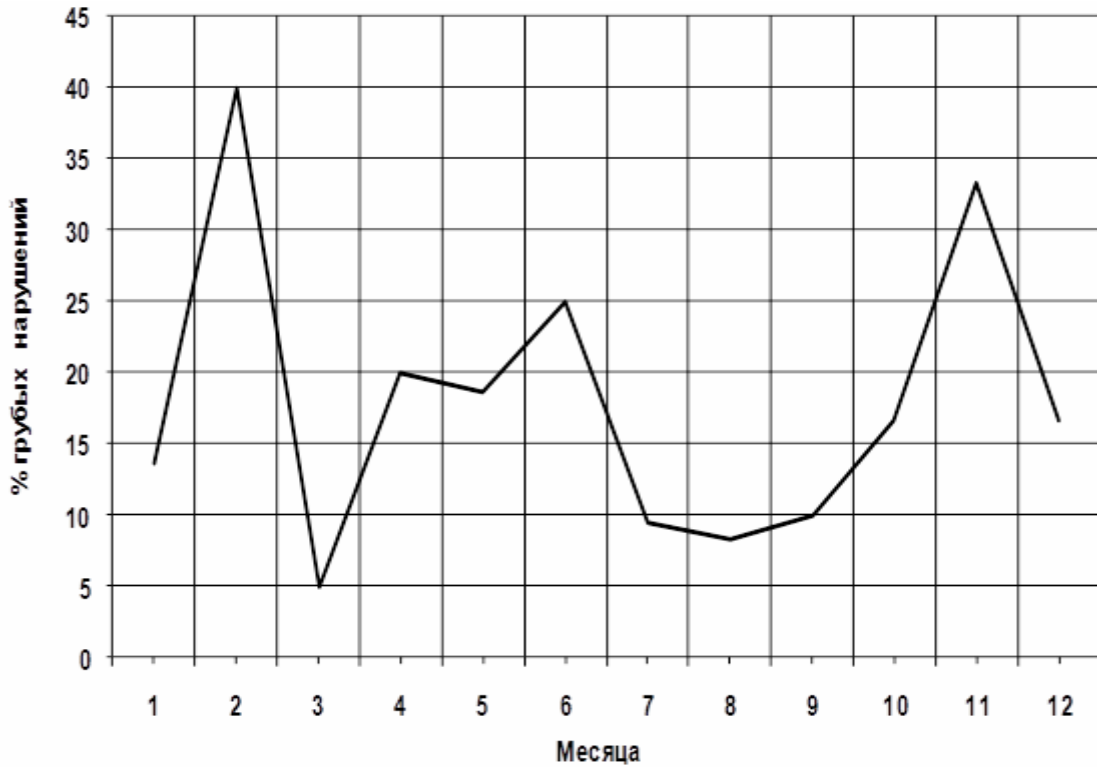


Рис. 6.1. Изменение объёма брака вследствие грубых нарушений технологии по месяцам

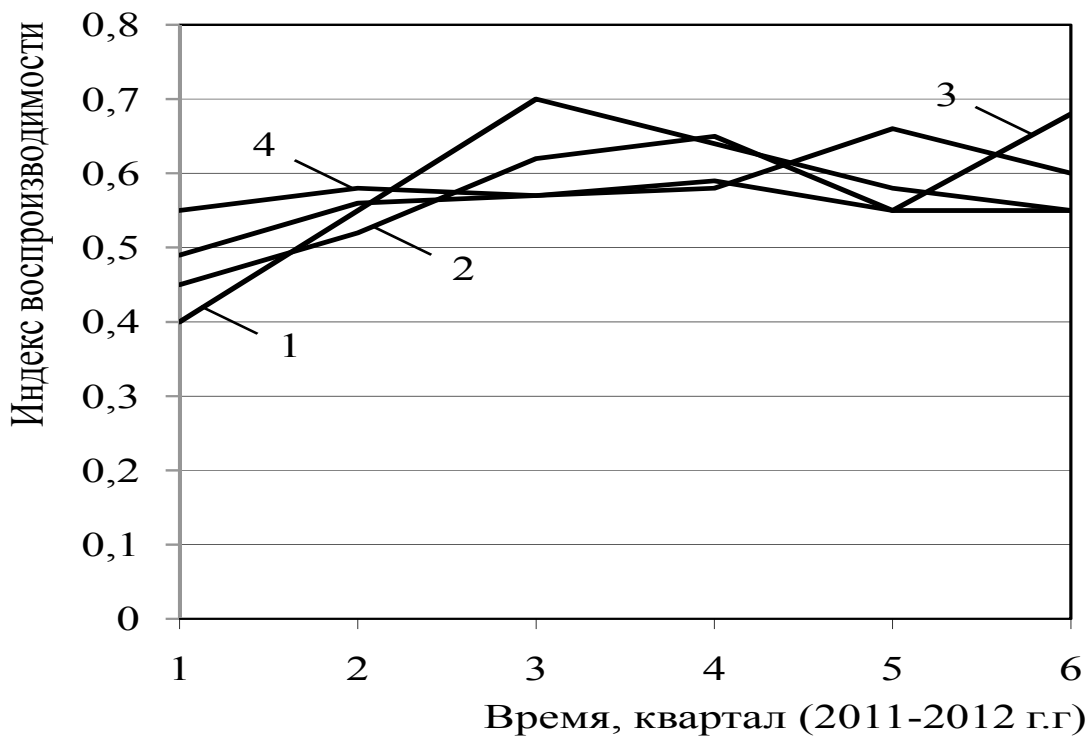


Рис. 6.2. Изменение воспроизводимости процесса производства бетонных блоков в течение 2011-2012 г.г. на ООО «Строительные материалы»:  
 1 – 1-я пропарочная камера; 2 – 2-я пропарочная камера;  
 3 – 3-я пропарочная камера; 4 – 4-я пропарочная камера

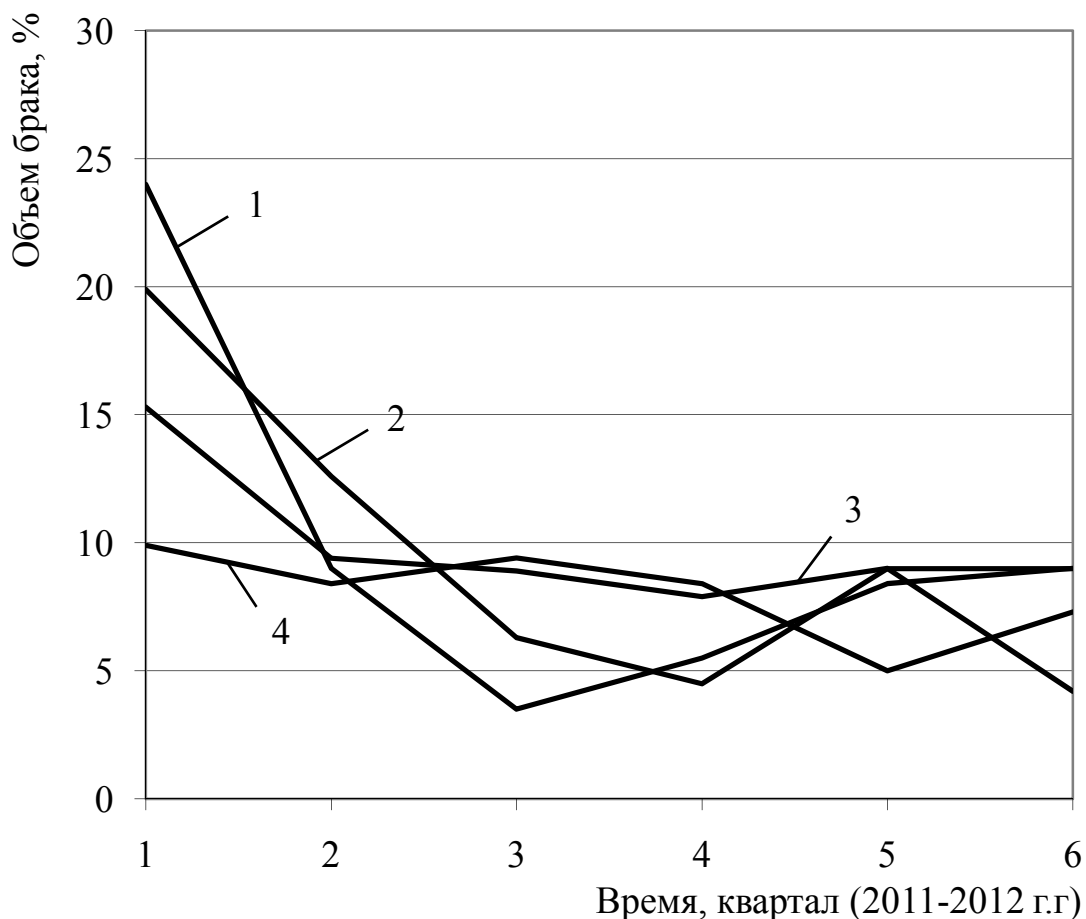


Рис. 6.3. Изменение объема брака при производстве бетонных блоков в течение 2011-2012 г.г. на ООО «Строительные материалы»:  
 1 – 1-я пропарочная камера; 2 – 2-я пропарочная камера; 3 – 3-я пропарочная камера; 4 – 4-я пропарочная камера

Была выполнена оценка состояния производственного процесса производства бетонных блоков марки 200 на ООО «Строительные материалы» г. Пенза. Показатели качества производства или возможности технологического процесса оценивались по данным прочности бетона (табл. 6.1).

Т а б л и ц а 6.1

Состояние производственного процесса производства бетонных блоков на ООО «Строительные материалы»

Наименование поставщика цемента	Состояние производственного процесса производства	Индексы воспроизводимости	Уровень дефектности, %
ОАО «Мордовцемент»	процесс производства стабилен, но не воспроизводим	0,86	0,99
ЗАО «Ульяновскцемент»	процесс производства нестабилен, но воспроизводим	1,0	0,27
ЗАО «Жигулевские стройматериалы»	процесс производства нестабилен и не воспроизводим	0,69	3,8

Состояние производственного процесса, характеризуемое как нестабильное и невоспроизводимое, приводит к финансовым потерям предприятия. Были рассчитаны финансовые потери предприятия ООО «Строительные материалы» в зависимости от состояния производственного процесса. По данным предприятия ООО «Строительные материалы», г. Пенза отпускная цена одной единицы блока, изготовленного из бетона марки 100, составляет 3250 руб. Годовая производительность бетонных блоков составляет 15000 штук. В месяц изготавливают 1250 штук. Бракованную продукцию (недобор прочности) отправляют на склад (для того, чтобы бетон изделия набирал прочность со временем) и в последующем продают по той же цене. Продолжительность хранения блоков на складе составляет в среднем 1 месяц. Учитывая данные табл. 1, недополученная выгода от продажи блоков бетонных в текущем месяце составляет:

- при применении ЗАО «Жигулевские стройматериалы» – 38688 руб.;
- при применении ОАО «Мордовцемент» – 10478 руб.

Результаты расчетов свидетельствуют, что предприятие не полностью использует имеющиеся резервы для повышения эффективности своей работы. Аналогичная картина будет наблюдаться, если провести обследования и на других предприятиях.

### 6.3. Методы статистического управления качеством продукции

Чтобы снизить финансовые потери, предприятию следует управлять процессом производства, чтобы он был стабильным и воспроизводимым. Для этого необходимо использовать статистическое управление.

Суть метода статистического управления заключается в применении инструментов качества, анализируя которые можно на основе фактов сразу ответить на вопросы, стабилен ли процесс, удовлетворяет ли он требованиям по воспроизводимости.

Основные области применения статистических методов управления качеством продукции представлены на рис. 6.4.

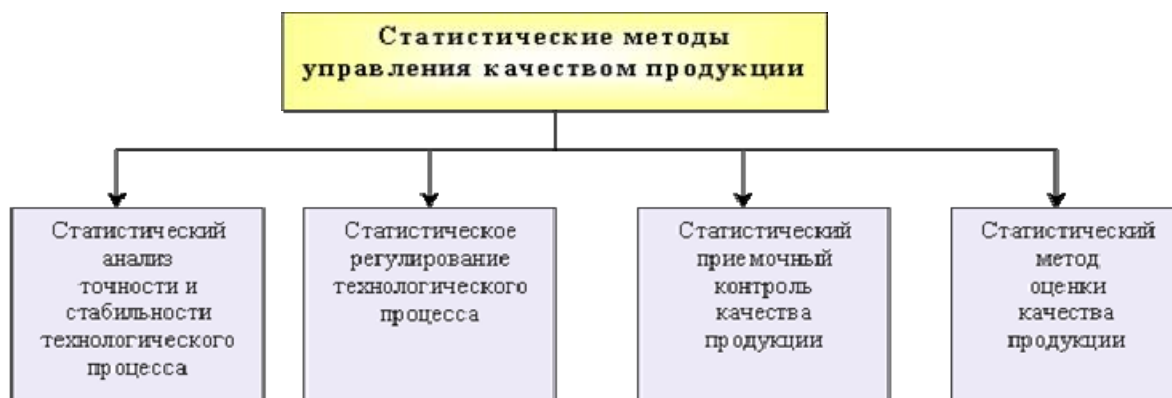


Рис. 6.4. Статистические методы управления качеством продукции

В рамках использования статистических методов в первую очередь применяются простые инструменты качества:

- Гистограммы, позволяющие высказывать первичные суждения о распределении значений признака качества;

- Контрольные карты, позволяющие на основе анализа графического отображения хода процесса, анализировать статистическую управляемость процесса;

- Индексы воспроизводимости и пригодности – числовые комплексы, позволяющие сформировать суждение об эффективности процесса.

Область применения статистических методов в задачах управления качеством продукции чрезвычайно широка и охватывает весь жизненный цикл продукции (разработку, производство, эксплуатацию, потребление и т.д.).

Статистически управляемое состояние процесса является желаемым состоянием для производителя, так как при этом процесс может быть описан распределением с предсказуемыми параметрами. В этой ситуации реализуется выпуск продукции с ясным, понятным и прогнозируемым уровнем дефектности.

Вместе с тем, практика показывает, что существующая система контроля на предприятиях по производству строительной продукции не содержит процедур статистического регулирования производственного процесса, приемки готовых изделий.

Внедрение статистических методов управления качеством продукции должно сочетаться с внедрением и совершенствованием технологических процессов и считаться экономически целесообразным, если расходы на управление и убытки от брака после внедрения статистических методов меньше, чем до их внедрения. Конечной целью внедрения статистических методов управления качеством продукции является оптимизация производственных процессов и производства в целом для значительного повышения эффективности производства, качества продукции, культуры производства, квалификации специалистов и т.д. Внедрение статистических методов управления качеством продукции должно начинаться с разработки общей программы по применению статистических методов на предприятии или раздела к целевой научно-технической программе по качеству, а также назначения служб и производственных подразделений, ответственных за их внедрение. Координацию, методическое руководство и контроль за реализацией этой программы руководитель предприятия возлагает на одну из технических служб, в составе которой должна находиться лаборатория (группа) статистических методов управления качеством продукции.

Предложения к программе внедрения статистических методов управления качеством продукции разрабатываются всеми службами и производственными подразделениями предприятия для своих участков.

Подготовленные предложения согласовываются с технической службой, осуществляющей координацию, методическое руководство, контроль за внедрением статистических методов. Утвержденная программа внедрения статистических методов на предприятии должна быть отражена в производственной нормативно-технической или технической документации, руководящих инструкциях предприятия по качеству и т.п. В этих документах для каждого работника устанавливаются задачи в области качества, мера ответственности и полномочия, а также определяется круг лиц, с которыми он должен взаимодействовать при решении поставленных задач с применением статистических методов.

Программа внедрения статистических методов должна включать:

- разработку перечня технологических операций и показателей качества, подлежащих переводу на статистические методы;
- выбор объектов и их очередность перевода;
- подготовку планов статистического анализа, регулирования и контроля технологического процесса и качества продукции;
- проведение работ по оценке точности и стабильности технологических процессов и оборудования;
- оценку экономической эффективности и целесообразности внедрения статистических методов;
- разработку плана мероприятий по материально-техническому и организационному обеспечению внедрения статистических методов;
- организацию подготовки специалистов по статистическим методам управления качеством продукции непосредственно на предприятии;
- подготовку сетевого графика внедрения службами и производственными подразделениями статистических методов;
- разработку формы отчетности и стимулирования за внедрение статистических методов.

Внедрение статистических методов управления качеством продукции на предприятии является сложной проблемой и зависит от многих как внутренних, так и внешних факторов. Поэтому процесс осуществляется по этапам. На рис. 6.5 приведены этапы, определяющие последовательность действий служб и производственных подразделений при внедрении статистических методов управления качеством на предприятии.

Был проведен анализ изменения уровня качества процесса производства бетонных изделий на ООО «Строительные материалы», если применять статистические методы контроля и управления качеством. Принимая во внимание нормальные законы распределения прочности бетона в каждом месяце (вид гистограмм позволяет предположить, что именно такое распределение имеет место), изменения уровня качества технологического процесса по месяцам можно описать с помощью ломаных линий, представленных на рис. 6.6.



Рис. 6.5. Этапы внедрения статистических методов управления качеством

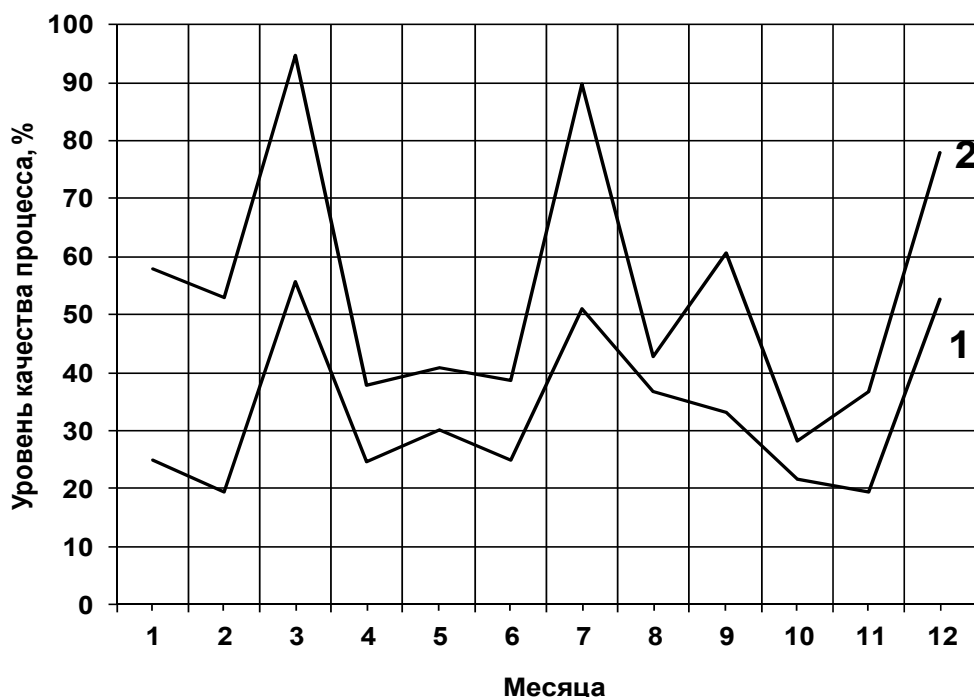


Рис. 6.6. Изменение уровня качества процесса:  
1 – в настоящее время; 2 – прогнозные значения (исключение грубых несоответствий)

Кроме того, был проведен расчет изменения объема брака при производстве бетонных блоков подвальных на ООО «Строительные материалы при применении статистических методов управления (табл. 6.2). Анализ данных, приведенных в табл. 6.2, свидетельствует, что существуют значительные резервы снижения брака. Так, например, в период с июня 2011 года по август 2011 года уровень брака после тепловой обработки 4 камере составил 9,4 %.

Т а б л и ц а 6.2

Изменение брака при производстве бетонных блоков подвальных на ООО «Строительные материалы при применении статистических методов управления

Камера /месяц	Фактическое кол-во брака, %	Прогнозируемое кол-во брака, %
1	2	3
1 камера декабрь 2010 – февраль 2011	24,0	0,19
1 камера март 2011 – май 2011	9,0	0,19
1 камера июнь 2011 – август 2011	3,5	0,19
1 камера сентябрь 2011 – ноябрь 2011	5,5	0,19
1 камера декабрь 2011 – февраль 2012	8,4	0,19
1 камера март 2012 – май 2012	9,0	0,19
2 камера декабрь 2010 – февраль 2011	19,9	0,19
2 камера март 2011 – май 2011	12,6	0,19
2 камера июнь 2011 – август 2011	6,3	0,19
2 камера сентябрь 2011 – ноябрь 2011	4,5	0,19

Окончание табл. 6.2

1	2	3
2 камера декабрь 2011 – февраль 2012	9,0	0,19
2 камера март 2012 – май 2012	9,0	0,19
3 камера декабрь 2010 – февраль 2011	15,3	0,19
3 камера март 2011 – май 2011	9,4	0,19
3 камера июнь 2011 – август 2011	8,9	0,19
3 камера сентябрь 2011 – ноябрь 2011	7,9	0,19
3 камера декабрь 2011 – февраль 2012	9,0	0,19
3 камера март 2012 – май 2012	4,2	0,19
4 камера декабрь 2010 – февраль 2011	9,9	0,19
4 камера март 2011 – май 2011	8,4	0,19
4 камера июнь 2011 – август 2011	9,4	0,19
4 камера сентябрь 2011 – ноябрь 2011	8,4	0,19
4 камера декабрь 2011 – февраль 2012	5,0	0,19
4 камера март 2012 – май 2012	7,3	0,19

При применении статистического регулирования и проведении соответствующих корректирующих действий, направленных на перевод процесса в стабильное и воспроизводимое состояние (при ликвидации особых причин вариаций) уровень брака может быть снижен до 0,19 %.

В качестве рекомендации для улучшения состояния производственного процесса предлагается использовать модель анализа процесса производства, приведенная на рис. 6.7, принципиальное отличие которой – блок статистического мышления в цепи обратной связи. Известно, что решения на всех уровнях организации принимаются на основе опыта и интуиции или ограниченного набора случайно выбранных данных, что не всегда приводит к желаемому результату.

Ведение, мониторинг и анализ процессов в организациях, как и принятие решений по результатам анализа должны проводиться с учетом теории вариабельности на каждом уровне организации.

Возникающие здесь возможности можно представить в виде табл. 6.3, где только в четырех случаях из восьми вмешательство в процесс осуществляется на правильном уровне. В остальных случаях – вмешиваются не те, кому надо или не тогда, когда надо, в результате чего ситуация скорее всего, ухудшится, или, может быть, останется в том же состоянии, что и до вмешательства.



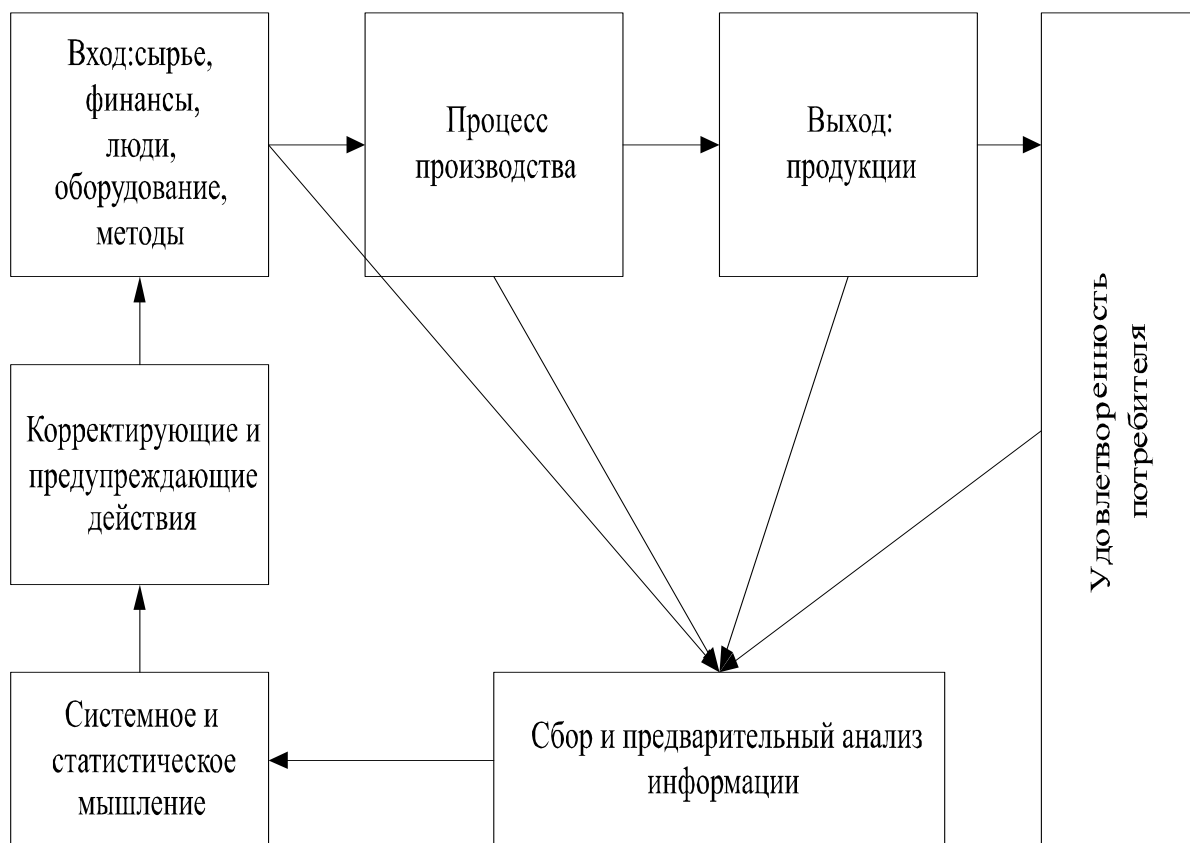


Рис. 6.7. Модель анализа процесса производства

Т а б л и ц а 6.3

Возможные варианты вмешательства в процесс на различных уровнях организации

Состояние процесса	Вмешательство со стороны	
	линейного персонала	высшего руководства
Стабилен и воспроизводим	не требуется	не требуется
Стабилен, но невоспроизводим	не требуется	требуется
Нестабилен, но воспроизводим	требуется	не требуется
Нестабилен, и невоспроизводим	требуется	требуется после достижения стабильности

В первом случае вмешательства со стороны руководства и линейного персонала не требуется, во втором случае требуется вмешательство высшего руководства. В третьем случае требуется безотлагательное вмешательство в процесс со стороны линейного персонала с целью обнаружения этой специальной причины вариабельности и её скорейшего устранения. В четвертом случае, так как процесс не стабилен, и не воспроизводим, то требуется вмешательство линейного персонала для обнаружения причин специальных вариаций и приведение процесса в статистически управляемые условия. Затем можно проводить мероприятия, направленные на изменение системы со стороны высшего руководства.

Таким образом, применение более совершенной системы контроля качества позволяет своевременно принять предупреждающие и корректирующие действия, что позволит выявить резервы повышения качества продукции, снизить финансовые затраты на исправление брака, повысить конкурентоспособность предприятия.

#### 6.4. Повышение конкурентоспособности строительных предприятий Пензенской области

Также, в качестве рекомендаций для повышения конкурентоспособности строительных предприятий Пензенской области предлагается производство инновационной продукции на основе местных минеральных ресурсов. Анализ минерально-сырьевых ресурсов Пензенской области свидетельствует, что основные строительные материалы, которые могут изготовлены на сырье Пензенской области и которые могут быть широко использованы в строительной практике, следующие:

- портландцемент (Никольский район);
- строительная известь (Никольский район);
- сухие строительные смеси;
- силикатный кирпич (г. Пенза);
- керамический кирпич, блоки и черепица;
- газосиликат;
- газобетон, пенобетон;
- листовое оконное флоат-стекло (Городищенский район);
- древесно-стружечные плиты (Городищенский район);
- минеральные пигменты и краски на их основе;
- высокотемпературная теплоизоляция на базе опок, трепела (Никольский район);
- жидкое стекло на базе диатомитов и трепелов (Никольский район);
- активные минеральные добавки из трепелов и диатомитов (Никольский район);
- заполнители для бетона М 100-200 из песчаников и каменной муки из отсевов камнедробления песчаников и доломитизированных известняков (п. Исса).

Однако при применении местной минерально-сырьевой базы следует учитывать влияние сырья на качество процесса производимой продукции. Показатели качества сырья, даже если они находятся в пределах поля допуска в соответствии с действующей нормативной документацией, оказывают значительное влияние на показатели качества будущей продукции и состояние технологического процесса ее производства. Между тем, в настоящее время отдел маркетинга предприятий стройиндустрии при выборе поставщика эти факторы не учитывают.

Были оценены поставщики цемента для предприятия ООО «Строительные материалы». В качестве поставщиков цемента приняты ОАО «Мордовцемент», ЗАО «Ульяновскцемент», ЗАО «Жигулевские стройматериалы».

Ниже представлены результаты оценки состояния технологического процесса (стабильности и воспроизводимости) производства бетонных изделий в зависимости от вида поставщиков цемента. Для исключения влияния изношенности оборудования, квалификации персонала были взяты статистические данные за промежуток времени, незначительно отличающийся по продолжительности. Стабильность технологического процесса оценивалась по контрольным картам Шухарта, воспроизводимость процесса – по показателям индекса воспроизводимости  $C_p$  и  $C_{pk}$ . Для построения контрольных карт и расчета индексов воспроизводимости  $C_p$  и  $C_{pk}$  использовали статистические данные отпускной прочности блоков бетонных для стен подвалов, изготовленных из цемента каждого из поставщиков на предприятии ООО «Строительные материалы», г.Пенза. Марка бетона 100, отпускная прочность составляет 70 % от проектной.

Т а б л и ц а 6.4

Влияние вида поставщика песка на уровень дефектности продукции

Наименование поставщика песка	Состояние технологического процесса производства бетонных блоков	Индексы воспроизводимости	Уровень дефектности, %
Сурский карьер	процесс производства стабилен, воспроизводим, но требует внимания	1,03	0,21
Русеевский карьер	процесс производства стабилен, но не воспроизводим	0,59	7,84

Таким образом, при оценке поставщика необходимо учитывать влияние поставляемого им сырья на состояние технологического процесса будущей продукции. Из этого следует, что от эффективности осуществления процесса аудита поставщика в конечном итоге будет зависеть способность поставщика обеспечивать качество поставляемых материалов, а, следовательно, качество будущей готовой продукции.

Предлагается в качестве эффективной методики, позволяющей описать процесс аудита поставщика, использовали методологию структурного анализа и проектирования SADT(рис. 6.8).

Процедура аудита поставщика начинается с формулирования цели аудита с учетом требований ГОСТ ISO 9001-2011, ГОСТ ISO 19011-2012 и требований заказчика (требования проверяющей организации) к поставщику с точки зрения обеспечения стабильности и воспроизводимости

процессе производства будущей продукции. При формировании плана аудита, а также при проведении проверки входами являются процессы, осуществляемые в организации поставщика. На стадии сбора информации, основанной на анализе существующих процессов в организации поставщика, члены комиссии в соответствии с разработанным планом и с применением соответствующих методов собирают свидетельства аудита.

Полученная информация анализируется в соответствии с установленными критериями оценки, формируются выводы и оформляется отчет, а также план корректирующих и предупреждающих действий, выполнение которого является обязательным с позиций соответствия требований СМК и проверяющей организации к поставщику.

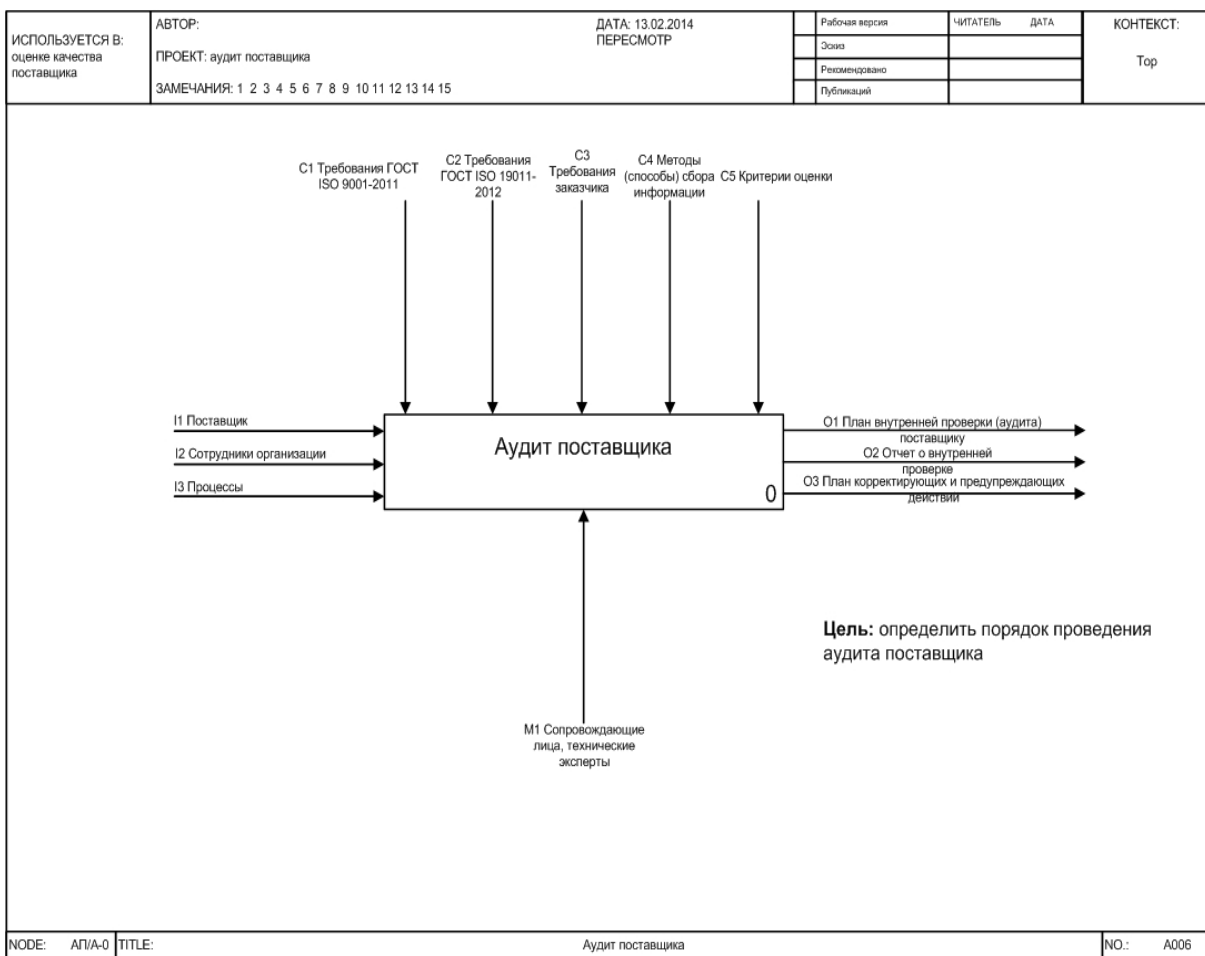


Рис. 6.8. Аудит поставщика

## Выводы

Конкурентоспособность предприятий стройиндустрии Пензенского региона, включенных в обследование, слабо основана на усилиях руководителей по повышению эффективности использования ресурсов своего

предприятия. Между тем как сегодня одним из главных условий выхода предприятия на рынок с конкурентоспособной продукцией (услугой) является ее качество. Сегодня состояние производства строительных материалов на предприятиях характеризуется как нестабильное и невоспроизводимое.

Внедрение инструментов управления качеством продукции на предприятиях по производству строительной продукции должно сочетаться с внедрением и совершенствованием технологических процессов и считаться экономически нецелесообразным, если затраты на управление и убытки от брака после внедрения инструментов управления меньше, чем до их внедрения. Конечной целью внедрения методов управления качеством продукции является оптимизация производственных процессов и производства в целом для значительного повышения эффективности производства, качества продукции, культуры производства, квалификации специалистов и т.д.

При выборе объекта для внедрения инструментов управления исходят из того, что статистические методы должны использоваться для:

- технологических процессов, операций, которые в большей степени определяют качество конечной продукции;

- технологических процессов и операций, дающих наибольшие затраты от производства дефектной продукции, снижающих ее эксплуатационные характеристики или конкурентоспособность на мировом рынке;

- технологические процессы и операции с повышенной интенсивностью производства;

- операции с трудоемким контролем или испытаниями продукции, а также для контроля или испытаний, связанных с разрушением продукции в ходе ее контроля;

- операций контроля или испытаний, которыми невозможно охватить весь объем продукции, а также технологических процессов, связанных с механизацией и автоматизацией контроля.

Если статистическим анализом будет установлено, что технологический процесс разлажен и уровень настройки не соответствует заданным допускам, технологи цеха совместно со службами, ответственными за разработку научно-технической документации, должны установить причины разладки, а соответствующие технические службы отрегулировать объект и привести в стабильное состояние.

## 7. ИССЛЕДОВАНИЕ ФАКТОРОВ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА РОССИЙСКИХ ГОРОДОВ

### 7.1. Постановка задач исследования

Актуальность исследования заключается в том, что в период глобализации в городах сосредоточен наибольший потенциал для экономического роста страны и благосостояния населения. Города как экономические единицы создают внутри себя синергетические связи, которые позволяют экономить издержки всех участников экономической деятельности, увеличивая тем самым уровень жизни населения. В городе сосредотачиваются важные для экономического роста капитальные, интеллектуальные и другие ресурсы. Тем не менее, на сегодняшний день отсутствует комплексное понимание причин того, почему одни города растут быстрее других.

Объектом исследования являются города РФ с численностью более 100 000 человек.

Предметом исследования являются социально-экономические характеристики городов, динамика их изменений и взаимосвязи.

Цель исследования – определить факторы, лежащие в основе экономического роста городов и оказывающих влияние на его динамику.

Для достижения цели исследования необходимо решить следующие задачи:

1. Рассмотреть существующие научные направления в изучении экономики города;
2. Проанализировать существующие научные статьи и эмпирические исследования по теме факторов экономического роста городов.
3. Из рассмотренных научных направлений, статей и эмпирических исследований отобрать факторы, которые могут иметь влияние на экономический рост города.
4. Построить базу данных для анализа экономического роста городов с выбранными факторами.
5. Проанализировать динамику экономического роста городов и выбранных факторов.
6. Построить регрессионную модель экономического роста городов.
7. Проанализировать факторы, оказывающие влияние на экономический рост города.
8. Сделать выводы по результатам регрессионной модели и анализа факторов.

В данной главе рассмотрены основные научные направления, связанные с экономикой городов: неоклассическая теория роста городов и новая

экономическая география. Также произведен обзор теоретических и эмпирических исследований зарубежных и отечественных авторов.

По результатам обзора научных направлений, а также теоретических и эмпирических исследований произведен отбор факторов экономического роста городов, а также предложен метод измерения конвергенции городов по темпам роста экономических показателей, который позволяет оценивать степень схождения/расхождения по показателям в динамике.

Также здесь описывается построение базы данных, а также конструирование факторов из имеющихся сведений базы данных Мультистат. Также оценивается динамика выбранных факторов, распределение городов по факторам, дается типология городов относительно их темпов экономического роста, темпов роста заработных плат и темпов роста занятости.

В конце главы формируется модель линейной регрессии по факторам роста городов, а также регрессионная модель усредненного темпа экономического роста городов. Выдвигается гипотеза о существовании оптимальной доли занятости в промышленности, на ее основе анализируется еще одна модель усредненного темпа экономического роста городов. По результатам эконометрического моделирования сравниваются две модели, из них выбирается наиболее оптимальная модель.

На основании выбранной модели формируется список факторов, которые являются значимыми. Данные факторы анализируются аналитическим способом с учетом выводов теоретических исследований, также строятся модели линейной регрессии для факторов доли бюджетных инвестиций и показателя чистого миграционного прироста.

По результатам проведенного эконометрического анализа показателя темпов экономического роста городов и анализа факторов формируется сводная блок-схема по результатам исследования.

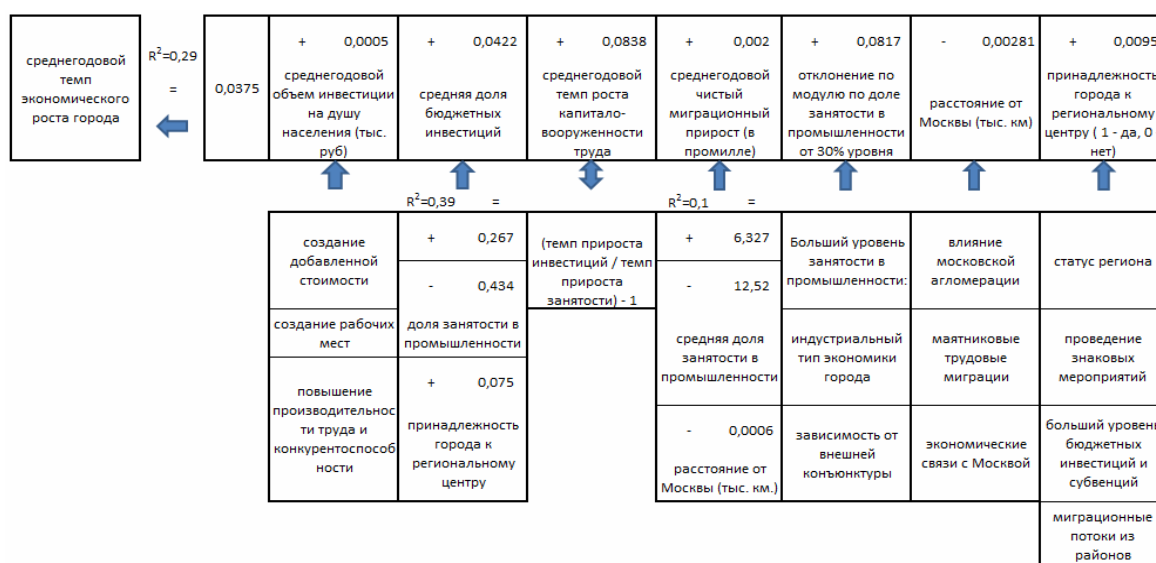


Рис. 7.1. Факторы, оказывающие влияние на темпы экономического роста города, причины их влияния и их зависимости

## 7.2. Научные направления и исследования по тематике экономики городов и факторов их роста

### 7.2.1. Обзор основных научных направлений связанных с изучением экономики городов, предложение метода оценки конвергенции

В современной экономической теории можно выделить два основных направления исследований роста городов: неоклассическая экономическая теория роста городов и новая экономическая география.

Основными моделями неоклассической экономической теории роста являются: односекторная модель и двухсекторная модель Джорджа Ворта и Джерома Стейна [1], неоклассическая модель без учета технического прогресса [2], модель роста с техническими изменениями [3], теория эндогенного роста и другие.

Односекторная модель построена на предпосылках совершенной конкуренции на рынке товаров и факторов производства, полной занятости и отсутствия транзакционных издержек между регионами на рынке факторов производства, абсолютной немобильностью производимых товаров; взаимозаменяемости факторов производства труда и капитала; постоянной отдачей от масштаба.

Основными выводами модели является то, что:

1. Рост доходов во времени зависит от темпов научно-технического прогресса и роста затрат капитала и труда.

2. Рост производительности труда и (или) дохода на душу населения складывается из темпа научно-технического прогресса и роста капиталовооруженности труда.

3. В отсутствие научно-технического прогресса доход на душу населения может увеличиться только если капитал растет быстрее затрат труда.

4. В открытой экономике трудовые ресурсы (факторы производства труд) должны перемещаться туда, где их производительность оказывается наивысшей и, соответственно, доходность максимальна.

5. Темп роста капитала в регионе зависит от размера внутренних сбережений доступных для финансирования инвестиций и разницы доходностей в регионе и в мире.

6. Количество трудовых ресурсов зависит от темпов роста населения и разницы зарплат в регионе и в мире.

При существовании двух регионов: бедного Юга, где больше вклад труда, чем капитала и богатого Севера, где больше вклад капитала, чем труда, капитал должен перемещаться из богатого региона в бедный, а труд наоборот, из бедного в богатый (Borts G.H. Stein J. L, 1964).

Эмпирические исследования не подтвердили вывод о перемещении капитала в регионы с низким уровнем доходов, поэтому возникла необходимость в разработке другого подхода, описывающего движение факторов



производства. Эмпирические исследования показали, что в периоды с 1919 по 1929 и с 1949 по 1953 капитал перемещался в регионы как с высоким уровнем зарплат, так и с высоким темпом роста зарплат (Borts G.H. Stein J. L, 1964).

Двухсекторная модель построена на рассмотрении двух регионов, в каждом из которых имеются две отрасли: одна производит товар на экспорт и характеризуется высокой производительностью труда (промышленность), другая производит товар внутреннего пользования с низкой производительностью труда (сельское хозяйство). В модели совершенная конкуренция на рынке товаров, капитал используется только в промышленности, постоянная отдача от масштаба, доходность факторов производства равна их предельной производительности, цена фактора производства равна предельному продукту этого фактора, за счет чего обеспечивается максимизация прибыли предпринимателями.

Модель показывает, что в ситуации равновесия капитал и труд растут с постоянным темпом роста, равны темпу роста доходов, однако при введении внешнего шока темпы роста регионов начнут отличаться. Увеличение спроса на экспортный товар одного из регионов приводит к росту цены на него и, соответственно, к увеличению предельного продукта факторов производства в регионе.

На основе модели применимо к данному исследованию можно сделать ключевой вывод: факторы производства перемещаются в регион с более высокой заработной платой, что соответствует эмпирическим данным по регионам Америки (Borts G.H. Stein J. L, 1964).

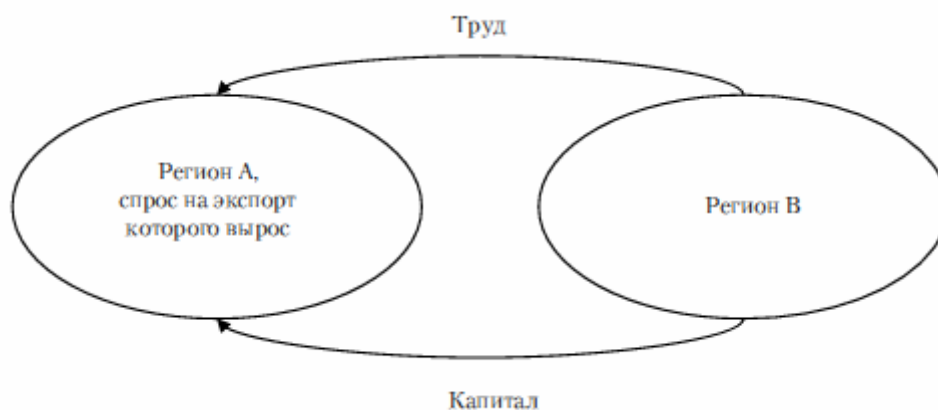


Рис. 7.2. Перемещение факторов производства в двухсекторной модели

В рассмотренных двух моделях неоклассического подхода в вопросе регионального роста отводится главная роль мобильности факторов производства. В моделях предполагается, что экономические и психологические издержки мобильности факторов производства равны нулю, однако наличие этих издержек на практике может объяснить движение факторов в противоположных направлениях по сравнению с выводами моделей.

Капитал остается в богатых регионах в результате кумулятивных процессах и эффекта синергии, которыми сопровождается развитие.

Еще одной моделью неоклассического подхода является неоклассическая модель роста без учета технического прогресса. Согласно производственной функции Кобба – Дугласа производительность труда может расти, только если доля капитала, приходящаяся на одного работника, увеличивается. Из этого следует, что капитал должен расти быстрее, чем рабочая сила, заставляя тем самым, расти производительность труда (рис. 7.3).

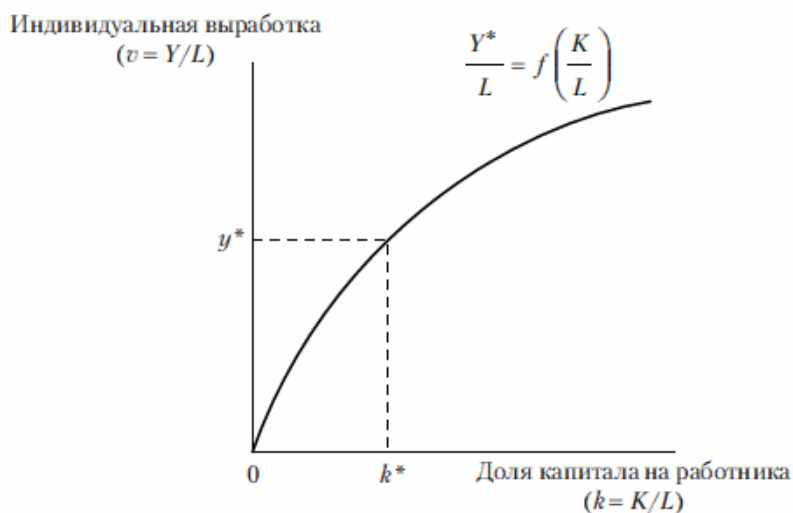


Рис. 7.3. Зависимость между производительностью труда и капиталовооруженностью труда [2, Р. 68].

Таким образом, из графика видно, что производительность труда увеличивается только при росте капиталовооруженности труда, при этом, когда добавочный продукт рабочей силы падает до критического (любое малое его увеличение требует крайне большого увеличения капитала), чистые инвестиции стремятся к нулю, а валовые инвестиции обеспечивают лишь поддержание существующего запаса капитала.

Из данной модели можно сделать следующий вывод:

1. Рост выпуска не имеет границ, пока растут капитал и рабочая сила.
2. Производительность может вырасти при условии интенсивного увеличения капитала.
3. Когда капиталовооруженность труда достигает величины, при которой добавочный продукт рабочей силы падает до критического, рост производительности труда прекращается (Armstrong H., Taylor J., 2000).

Преыдушая рассмотренная модель становится более реалистичной при добавлении воздействия научно-технического прогресса (НТП) на рост производительности. Роберт Солоу предложил рассматривать НТП как отдельный фактор производства в модели «Роста с техническими изменениями» (Solow R.A., 1956).

В модели Р. Солоу и капитал, и рабочая сила выигрывают от технического прогресса. В модели технический прогресс представляет собой уровень на определенном периоде времени.

$$Y = e^{gt} K^\alpha L^{1-\alpha},$$

где  $g$  – уровень технического прогресса в промежуток времени  $t$  в производственной функции Кобба – Дугласа.

НТП оказывает воздействие на рабочую силу через приобретение нового опыта и знания, которые повышают производительность.

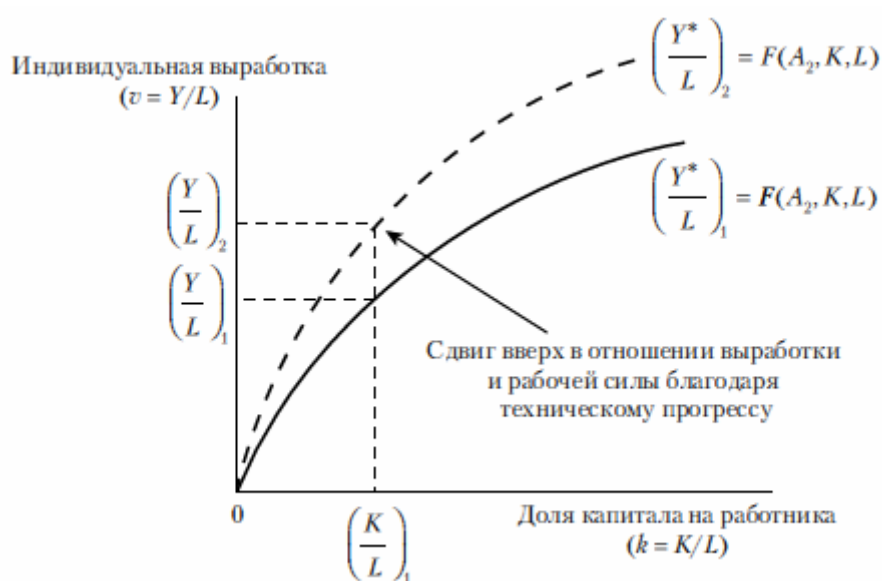


Рис. 7.4. Влияние технического прогресса на производительность труда [2]

Таким образом, уравнение роста можно представить следующим образом:

$$\frac{\Delta Y}{Y} = g + \alpha \frac{\Delta K}{K} + (1 - \alpha) \frac{\Delta L}{L},$$

где  $g$  – ежегодный рост технического прогресса.

Согласно этому уравнению, неоклассическая модель выделяет три причины диспропорции в развитии регионов и три основных фактора их роста:

1. Уровень НТП.
2. Рост размера капитала.
3. Рост рабочей силы.

При этом региональные различия в росте производительности труда объясняются региональными различиями в уровне НТП и капиталовооруженности.

В рассмотренной модели Солоу предполагается, что НТП величина постоянная и имеет определенный темп роста, при этом данное предположение не подтверждается на практике. Причины объяснения технологического прогресса отчасти объясняет теория эндогенного роста.

Первоначальный вариант модели эндогенного роста разработан Паулем Ромером (1986, 1990). Данная модель вносит поправки в модель Солоу с НТП, в ней выпуск продукции определяется капиталом, рабочей силой и технологическими знаниями работников (в модели под НТП подразумевается именно знания работников).

Одним из выводов данной модели является то, что технические знания будут увеличиваться с течением времени, и скорость их изменения будет зависеть от числа работников и существующего запаса знаний. Скорость роста внедрения новых идей будет пропорциональна скорости роста числа людей, занятых в экономике региона. Это означает, что рост рабочей силы определяет темп роста НТП. Рост выпуска на одного работника в модели эндогенного роста определяется скоростью роста населения. Иными словами, чем быстрее растет население в регионе, тем быстрее будут производиться новые идеи, и тем быстрее будет расти производительность труда.

В «модели догоняющего развития» считается, что технический прогресс в экономике того или иного региона будет зависеть от степени, в которой самая распространенная среди компаний, в нем функционирующих, технология  $A_r$  отстает от передовых технологий, используемых в наиболее передовом регионе.

$$\frac{\Delta A}{A} = \lambda (A^* - A_r), \lambda > 0,$$

где  $A^*$  – технологический уровень в наиболее передовом регионе.

Согласно данной модели темпы роста стран и регионов заметно различаются по следующим причинам:

1. Экономика стран и регионов с более низким уровнем доходов на душу населения на этапе догоняющего развития растет быстрее, чем экономика стран и регионов, где уже интенсивно используются передовые технологии.

2. Стимулы, побуждающие компании использовать передовые технические знания, зависят от институциональных условий, уровня развития социальной и инженерной инфраструктуры.

Однако эмпирические работы по распространению технологий показывают, что перемещение их между регионами это процесс, который занимает некоторое время, в то время как в рамках неоклассической теории перемещение технологий между регионами происходит мгновенно. Примерами неравномерного распределения инноваций на территории региона

могут служить исследования Суареса-Виллы [4]. Так исследование числа заявок на патент показало, что в Испании на Мадрид и Барселону приходится более 50 % инновационной деятельности, в то время как доля этих городов в национальном ВВП в 1990 году составляет только 31 %. Но тем не менее, доля инноваций в конкретно взятом регионе не является постоянной. Так например, южные регионы США, в частности Техас и Калифорния увеличили свою долю от общего числа инноваций с 20 % в 1940 г. до 50 % в 1995 году (Suarez-Villa L., 2000).

Еще одной моделью неоклассического подхода является модель исчезновения пространственных различий в уровне доходов на душу населения в долгосрочной перспективе (Конвергенция регионального дохода на душу населения). Предпосылки этой модели основаны на выводах, полученных в односекторной модели рассмотренной ранее.

Эмпирические исследования данного предположения показали, что в регионах США и Европы имеется некоторая сходимость душевых доходов: процесс сближения доходов был около 2 % в год в период 1970-1990 годов. Однако данные результаты нельзя однозначно интерпретировать, так как дальнейшие исследования показали, что либо конвергенция находится на крайне низком уровне, либо вообще отсутствует (например, Греция) (Armstrong H. Taylor J., 2000).

Одним из ключевых предсказаний неоклассической модели роста является то, что пространственные различия в уровне доходов на душу населения должны полностью исчезнуть в долгосрочной перспективе. Для эмпирической проверки этой теории используются два типа показателей выравнивания доходов:

*β-конвергенция* или *β-сходимость* имеет место, когда бедные регионы развиваются быстрее, чем богатые. Это означает наличие статистически значимой отрицательной связи между уровнем доходов на душу населения и экономическим ростом территории (в течение нескольких десятилетий).

*σ-конвергенция* или *σ-сходимость* – означает уменьшение дисперсии доходов на душу населения между регионами, т.е. она имеет место, когда дисперсия доходов на душу населения между всеми регионами (хотя и не обязательно между доходами групп населения внутри регионов) падает с течением времени.

Оба показателя сходимости использовались для оценки процессов конвергенции в эмпирических исследованиях. Первые крупные исследования в этом направлении были предприняты Барро и Сала-и-Мартином для США и регионов Европы [5]. Они обнаружили сильную отрицательную корреляцию между ростом доходов на душу населения и первоначальным уровнем доходов на длинном историческом периоде для регионов США. Этот результат показывает, что среднедушевые доходы регионов

имеют тенденцию сходиться в долгосрочной перспективе, как и утверждается в неоклассической модели роста (Sala-i-Martin X., 1996).

Аналогичные результаты получены и для европейских регионов. Это означает, что идет, хоть и очень медленный, процесс сближения доходов на душу населения между регионами Европы. Международные исследования сходимости по Сало-и-Мартину показали, что региональная конвергенция доходов на душу населения имеет место в промышленно развитых странах, хотя стирание региональных различий в доходах происходит очень медленно (Armstrong H., Taylor J., 2000).

В целях анализа динамики экономического роста городов и сравнения их темпов роста относительно друг друга, а также всей рассматриваемой урбанизированной территории, в рамках данной работы предлагается использовать собственную оценку сходимости городов по социально-экономическим показателям, которая представляет собой отношение средних темпов роста городов к выборке к среднему темпу роста урбанизированной территории (сумме городов выборки).

Данный метод в отличие от  $\beta$ -конвергенции позволяет измерить динамику сходимости, а не только ее наличие в отличие от  $\sigma$ -конвергенция становится возможным оценить, насколько в % за определенный период имела сходимость. Также данный метод позволяет оценить, конвергенцию в динамике по всему периоду и соседних периодов.

Суть метода заключается в сравнении средних темпов экономического роста по выборке к темпу экономического роста в среднем по всей территории. Пример его расчета представлен ниже:

Т а б л и ц а 7.1

Пример изменения в динамике выражения экономического роста двух городов в трех периодах.

Город	Год (количественное выражение добавленной стоимости)		
	2000	2001	2002
Город 1	50	55	60
Город 2	100	105	110
ИТОГО	150	160	170

В рассмотренном примере два условных города имеют указанные в таблице значения оценки валового продукта. А также имеется сумма оценок валового продукта. Для оценки сходимости нам необходимо перейти к темпам прироста оценок валового продукта (темпов экономического роста) городов и всей урбанизированной территории, а также добавить строку среднего темпа прироста:

Средний темп прироста = (Темп прироста оценки валового продукта города 1 + ... + темп прироста оценки валового продукта города N)/N.

Т а б л и ц а 7.2

Темпы прироста добавленной стоимости по городам.

Город	Год (темпы прироста оценки валового продукта год к году)		
	2000	2001	2002
Город 1	1,000	1,100	1,091
Город 2	1,000	1,050	1,048
Средний темп прироста	1,000	1,075	1,069
ИТОГО (темпы прироста в среднем)	1,000	1,067	1,063

Исходя из данных в табл. 7.1 и табл. 7.2 мы видим, что оценка валового продукта города 1 растет более быстрыми темпами, при абсолютные значения оценки ниже, чем у города 2, то есть имеется сходимость городов по показателю оценки валового продукта.

Для оценки сходимости будет использоваться отношение Среднего темпа прироста к темпу прироста в среднем (ИТОГО). Если средний темп прироста больше, чем темп прироста в среднем, значит имеется сходимость, так как невзвешенная на абсолютное значение добавленной стоимости величина больше, чем взвешенная.

Таким образом, конвергенция = Средний темп прироста/Темп прироста в среднем – 1. Если значение конвергенции – больше 0, то имеется сходимость (конвергенция), если меньше 0, то имеется расхождение (дивергенция). Рассчитаем оценку конвергенции для данного примера, предварительно оценив накопленные темпы прироста (табл. 7.3).

Т а б л и ц а 7.3

Расчет конвергенции накопленной и конвергенции год к году по темпам экономического роста городов.

Город	Год (темпы прироста добавленной стоимости год к году)		
	2000	2001	2002
Средний темп прироста год к году	1,000	1,075	1,069
Темп прироста в среднем год к году	1,000	1,067	1,063
Средний темп прироста накопленный	1,000	1,075	1,149
Темп прироста в среднем накопленный	1,000	1,067	1,133
Конвергенция накопленная	0	0,78 %	1,42 %
Конвергенция год к году	0	0,78 %	0,64 %

Построим график среднего темпа прироста и темпа прироста в среднем, а также конвергенции для данного примера.

Как мы видим, на рис. 7.5. Данный метод позволяет легко иллюстрировать оценку сходимости (конвергенции), а также оценивать ее изменения в динамике, поэтому для оценки сходимости городов по социально-

экономическим показателям данный метод будет в дальнейшем использоваться в работе.

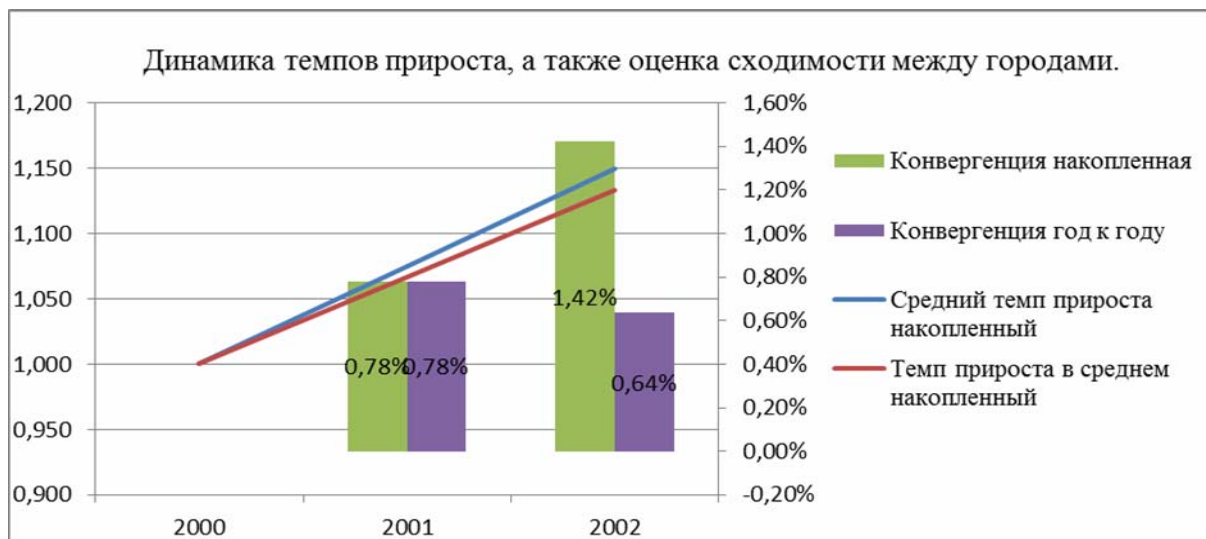


Рис. 7.5. Динамика темпов прироста, а также оценка сходимости между городами по рассматриваемому показателю

Еще одним теоретическим направлением исследований является новая экономическая география. Экономическая география исследует причины неравномерности пространственного развития. Ее интегрирование с пространственным анализом выделило теорию новой экономической географии. Предметом изучения экономической географии является регион как открытое для торговли пространство, в котором доминирует внутренний обмен. В рамках данного подхода регионом также может быть и город как единая социально-экономическая единица, следовательно выводы исследований новой экономической географии могут быть также применимы для анализа факторов роста городов.

Эмпирические исследования в области новой экономической географии тестируют следующие гипотезы:

1. Эффект домашнего рынка: регионы с большим спросом на продукцию промышленного производства, в которой наблюдается возрастающая отдача от масштаба, имеют соответственно большую долю в объеме производства и большую долю чистого экспорта товаров данной продукции.

2. Рост факторных цен по мере увеличения рыночного потенциала: рост рынка увеличивает спрос на факторы производства, что приводит к увеличению цен этих факторов, в частности – в регионах с большим реальным доходом более высокие заработные платы.

3. Миграция факторов производства в регионы с высоким рыночным потенциалом: мобильные факторы производства (труд и капитал) будут притягиваться теми рынками, инвестиционная привлекательность для которых выше (заработная плата для труда, отдача от инвестиций и/или более низкие риски инвестиций).



4. Выбор места дислокации фирмы: решение о месте своего размещения фирмы принимают на основе принципа максимизации прибыли, последняя также определяется показателями региона размещения – его рыночным потенциалом, который заключается в наличии транспортной и инженерной инфраструктуры, близостью рынков сбыта и закупок комплектующих товаров [6, с. 370].

Таким образом, из односекторной и двухсекторной модели для анализа должны быть взяты следующие факторы:

1. Факторы количества труда (занятость чел.).
2. Фактор роста капитала – инвестиции в основной капитал в объемах на душу населения (тыс. руб.) или же темп роста.
3. Показатель реальной среднемесячной зарплаты (руб.);
4. Показатель чистого миграционного прироста (в промилле).

Основным выводом неоклассической модели без учета технического прогресса является вывод, что капитал должен расти быстрее, чем рабочая сила, заставляя тем самым, расти производительность труда, следовательно необходимо в качестве фактора рассмотреть показатель отношения темпов роста инвестиций к темпу роста занятых – оценка показателя темпов роста капиталовооруженности труда.

Теория эндогенного роста говорит о том, что рост доходов зависит от увеличения знаний работников (интерпретация НТП), следовательно, в качестве фактора может быть взят показатель доли населения с высшим образованием в городе.

В рамках направления новой экономической географии в исследовании должны быть рассмотрены следующие факторы:

1. В рамках места дислокаций производств:
  - a. расстояние от города до Москвы (как до федерального центра);
  - b. расстояние от города до регионального центра;
  - c. плотность автодорог в регионе (как показатель развития транспортной инфраструктуры региона и следовательно наличия агломерационных эффектов).
  - d. плотность железных дорог в регионе (как показатель развития транспортной инфраструктуры и следовательно наличия агломерационных эффектов).
2. Географические показатели:
  - a. Средняя температура января (как климатический показатель).
  - b. Наличие добывающих производств (возможно в доле занятости в промышленности).

Таким образом, в рамках рассмотренных теорий можно выделить следующие факторы, влияние которых на рост городов необходимо проверить в рамках данного исследования:

1. Количество занятых в городе.

2. Объемы инвестиций в основной капитал либо в количестве на одного человека, либо темпы их роста, либо темп роста основных средств организаций (в отличие от инвестиций в основной капитал учитывает амортизацию, выбытие с производства).

3. Показатель реальной среднемесячной зарплаты.

4. Чистый миграционный прирост населения.

5. Показатель отношения темпов роста инвестиций к темпу роста занятых (как оценка темпов роста капиталовооруженности труда).

6. Доля населения с высшим образованием.

7. Расстояние от города до Москвы.

8. Расстояние от города до регионального центра.

9. Плотность автодорог.

10. Средняя температура января.

11. Наличие добывающих производств.

Данные факторы будут дополнены, либо откорректированы после обзора эмпирических исследований, проведенного в следующем параграфе.

### 7.1.2. Обзор научных работ по теме факторов экономического роста городов российских и зарубежных авторов

В данном подразделе будут рассмотрены некоторые эмпирические исследования, связанные с анализом причин роста городов.

#### **Обзор работ зарубежных авторов**

Сторпер М. в своей публикации «Почему растут города? Специализация, человеческий капитал или институты?» [7] считает, что рост городов является следствием взаимодействия трех факторов: институтов, специализации и мобильности факторов производства между сферами использования. В целях настоящей работы специализацию можно измерить в процентном отношении занятых по сферам экономической деятельности, по объемам валового продукта и другими способами. При этом необходимо понимать, что специализация может влиять как положительно, так и отрицательно на рост города в зависимости от мировой динамики отраслей специализации, также отсутствие специализации – диверсифицированность экономики города может также оказывать влияние на рост городов.

Возвращаясь к вопросу специализации и диверсификации экономики города немецкие исследователи Глэзер, Каллал, Шейнкман и Шляйфер [8] измеряли диверсифицированность экономики города показателем доли остальных 5 отраслей в общей занятости в городе, а уровень конкуренции – числом предприятий отрасли на одного занятого в данном городе (E.L. Glaeser, H. D. Kallal, J. A. Scheinkman, A. Shleifer, 1992). Интерпретируя данные

исследования на российские реалии, при расчете уровня конкуренции данным образом могут получиться искаженные данные, что связано с наличием большого количества зарегистрированных «фирм-однодневок» на территории РФ.

Ту же самую направленность исследований осуществлял Глэзер [9], который по результатам эконометрического анализа пришел к выводу, что специализация замедляет рост занятости, а уровень конкуренции в отрасли и диверсифицированность городской экономики ускоряют рост занятости в соответствующей отрасли (Ades A.F., Glaeser E.L., 1995). Данную гипотезу необходимо проверить в дальнейшем с учетом вышеизложенных ограничений российских реалий и специфики статистических данных.

Эконометрический анализ в работе Кима «городское развитие в США» [10] показал, что размер города может быть объяснен сосредоточением транзакционных услуг, а также что размер города не связан с масштабами розничной торговли или с обрабатывающей и добывающей промышленностью (Kim S., 2000). Это интересные гипотезы, которые в дальнейшем можно будет проверить для Российских городов.

Кроме того, Ким обнаружил положительную корреляцию между размером города и долей занятых в секторе государственного и муниципального управления что также объясняется необходимостью предоставления услуг населению, в том числе юридическим лицами и предпринимателям (Kim S., 2000).

Прэстон в своей публикации «Рост городов в развивающихся странах отметил» [11], что высокие темпы роста ВВП также положительно связаны с ростом городов (Preston S. H., 1979). Данные выводы можно проверить на уровне роста ВРП для городов России. При этом, необходимо отметить, что существует большая вероятность того, что данные предположения окажутся неверными в связи с большой долей перераспределения бюджетных средств на уровне федерации, что является политическим фактором (Preston S. H., 1979).

Глэзер и Шапиро в своей публикации о новом виде урбанизации [12] выявили следующие тенденции, что в 90-х годах двадцатого века в США города с более высоким уровнем человеческого капитала росли быстрее городов с низким уровнем человеческого капитала, миграция была направлена в города с более теплым и менее влажным климатом (Glaeser E.L., 2001), что возможно не так характерно для России (миграции работоспособного населения в города с суровыми климатическими условиями, где сосредоточены добывающие и обрабатывающие производства). Данную гипотезу в своем исследовании о миграции в России подтверждает Гербер [13], который проанализировал факторы миграции в России в период с 1993 года по 2002 год и пришел к выводу, что чистый

миграционный прирост в российских регионах может быть объяснен различиями в уровне зарплат и в уровне безработицы (Gerber T., 2006).

### **Обзор российских исследований.**

В статье Н. Зубаревич «Российские города как центры роста» [14] автор высказывает мнение, что анализ городов является наиболее репрезентативным, чем анализ регионов, которые зачастую рассматриваются как отдельные точки, хотя являются территориями с большими внутренними контрастами, что непременно искажает содержание сделанных выводов и обобщений в исследованиях.

Автор считает, что города России можно разделить на четыре типа по факторам, оказывающим влияние на их рост:

1. Федеральные города Москва и Санкт-Петербург.
2. Прочие города-«миллионники», которые отстают от городов федерального значения по росту социально-экономических показателей.
3. Города-центры регионов, независимо от их численности населения.
4. Монопрофильные города с ведущими предприятиями крупных компаний.

1) Для Москвы характерно, что 2/3 дохода городского бюджета – вклад естественных монополий и крупнейших частных компаний экспортных секторов экономики, головные офисы которых находятся в Москве. Второй показатель роста – сектор услуг и средне-малый бизнес. Для Санкт-Петербурга, в последние годы характерен рост в жилищном строительстве и платных услугах, которые являются индикаторами роста инвестиций и доходов населения, а также привлечение иностранных промышленных инвесторов с выделением площадок в черте города.

2) Для других городов миллионников характерна низкая доля инвестиций на одного человека по сравнению с городами федерального значения, но при этом имеется тенденция к увеличению доли розничной торговли, за счет развития крупных федеральных и иностранных компаний из центра в регионы, а также постепенное увеличение доли жилищного строительства.

3) В городах – региональных центрах, имеется тенденция к росту заработной платы относительно средней заработной платы по региону. Данный факт автор объясняет следующим образом: чем крупнее региональный центр, тем более развит в нем спрос на новые рыночные отрасли и выше их концентрация, а также уровень оплаты труда, причем более характерно данный эффект проявляется в региональных центрах с населением выше 500 тыс. человек. Кроме того, усиление роли региональных центров подтверждается ростом почти вдвое товарооборота торговли своего региона – до 55-60 %. При этом рост региональных центров происходит за счет опустынивания сельской периферии и малых городов регионов.

4) Главным фактором роста монопрофильных городов крупного бизнеса является экспортная промышленная специализация. Для данных городов характерны более высокие заработные платы (в 1,5 – 6 раз выше средних по региону) и доходы муниципальных бюджетов. Проблемой данных городов является невысокое качество населения, что не способствует развитию отраслей не связанных с деятельностью градообразующих предприятий и обеспечивающих их функционирование (Н. Зубаревич, 2006).

Таким образом, автор выделяет следующие факторы развития городов-центров:

1. Для городов – региональных центров (включая города федерального значения) – факторами являются статус, который обеспечивает концентрацию финансовых ресурсов для развития, численность населения, с которой непосредственно связана концентрации платежеспособных потребителей, лучшее качество населения, которые позволяет развивать новые постиндустриальные сектора экономики.

2. Для монопрофильных городов крупного бизнеса самую важную роль играют более высокие заработные платы занятых и поступления в местные бюджеты части экспортных доходов, которые обеспечивают предоставление общественных благ.

В конце статьи автор отмечает, что городам не хватает следующих ресурсов: для всех городов кроме Москвы – финансовых ресурсов, инвестиций, менее крупным городам также не хватает человеческого капитала и лишь в некоторых городах имеется недостаток трудовых ресурсов.

Авторы доклада «Развитие городов: Итоги «Экспо-2010» – взгляд из России» [15] отмечают, что качество городской жизни определяет привлекательность города, чем иные инвестиционные условия, так как в комфортном городе будет концентрироваться наиболее креативное население. По мнению авторов доклада именно концентрация представителей креативного класса является первичным фактором развития городов с инновационной экономикой.

По мнению авторов доклада, качество жизни в городах определяется четырьмя ключевыми факторами:

1. Развитостью и доступностью городской инфраструктуры (транспортная доступность, доступность сервисов и услуг, экологическая обстановка). Транспортную доступность можно измерить в среднем количестве времени, затрачиваемом горожанином на перемещение на работу и обратно, экологическую обстановку можно оценить по качеству воды, воздуха в городе.

2. Достаточность комфортного жилья и высокая жилищная мобильность. Данные критерии можно оценить в объемах приобретения единиц жилья на тыс. человек. Жилищную мобильность можно оценить в доле

арендуемого жилья на территории города относительно всего объема жилья.

3. Безопасность городской среды.

4. Гармоничные отношения между городом и окружающим его территориями .

В первой группе факторов авторы доклада уделяют большое внимание транспортной доступности, выражая мнение о том, что развитие города во многом связано с результатом ее повышения, в том числе улучшая транспортную доступность между городами. Особое внимание авторами уделяется тому факту, что транспортная доступность должна быть обеспечена за счет развитие разных видов транспорта. В обоснование данной позиции авторы приводят в пример опыт создания новой сети наземного скоростного общественного транспорта в уже сложившемся бразильском городе Куритиба, развитие транспортной инфраструктуры Шанхая.

При этом авторы доклада отмечают, что ситуация с транспортной доступностью в России хуже, чем во многих развитых странах: «практически не развита система шоссейных и железных дорог, неразвита инфраструктура воздушного транспорта, во многих городах система автодорог не только не развивалась за последние 20 лет, но и деградировала» [15, с.24].

В группе факторов безопасности городской среды уделяется особое внимание вопросам экологии современного города, в том числе ситуацией с твердыми бытовыми отходами, которой посвящена большая часть всего доклада. В качестве примеров зарубежных стран приводятся примеры удачных практик работы с ТБО: стимулирование отдельного сбора мусора в Штате Миссури США, создания систем отдельного сбора и утилизации твердых бытовых отходов в Швеции, законодательное принуждение к использованию вторсырья в Японии.

Относительно ситуации в России авторы утверждают, что вопрос хранения и переработки ТБО находится на начальном этапе – 98: ТБО хоронят на полигонах, в то время как во Франции этот показатель составляет 50 %, в США – 54 %.

В докладе «Ключевые индикаторы и тенденции развития городов России. Состояние регионов 2010» [16] описывается потенциал городов и те факторы, из которых данный потенциал складывается, а также проблемы городов, которые не позволяют реализовать данный потенциал.

Авторы доклада отмечают, что важнейшими группами показателей развития городов являются:

1. Индикаторы качества жилищного фонда и доступность жилья в городах;

- а. качество жилья;
- б. доступность услуг ЖКХ;
- с. доступность жилья;

- d. развитие жилого фонда.
- 2. Социальные индикаторы:
  - a. доходы населения;
  - b. здоровье населения;
  - c. уровень образования;
  - d. безопасность населения.
- 3. Экология городов:
  - a. воздух;
  - b. вода;
  - c. твердые бытовые отходы.
- 4. экономическое развитие городов и местное самоуправление:
  - a. занятость и безработица;
  - b. местные бюджеты и инвестиции в основной капитал;
  - c. структура расходов местных бюджетов.

Авторы доклада «Российская урбанизация на перепутье к «Городу-саду или в «Город-огород»» [17] выделяют отрасли экономики, деятельность которых происходит преимущественно в городах. К ним относятся услуги, финансы/торговля, строительство, пищевая промышленность, машиностроение, металлургия, добывающая промышленность.

В качестве факторов оценки авторы доклада предлагают использовать следующие факторы: мобильность населения, качественная оценка городских систем управления.

Фактор качества городской системы управления авторы доклада раскладывают на следующие составляющие: образ жизни населения города, внутригородская социально-территориальная дифференциация, управление и планирование, состояние физической культуры города, состояние ЖКХ, взаимоотношения бизнеса и города, инвестиционный процесс, состояние городского бюджета и архитектурно-планировочной среды города.

Фактор мобильности населения авторы доклада разделяют на территориальную, жилищную, профессиональную и социальную мобильность. При этом необходимо различать уровень мобильности как показатель реальной реализованной динамичности соответствующих процессов и условий мобильности, под которыми понимается потенциальная возможность для каждого человека изменения места жительства, места работы и профессии, принадлежности к той или иной общественной группе.

Отдельным направлением исследований связанных с изучением факторов роста являются исследования, касающиеся проблематики российских моногородов – городов, которые сосредоточены вокруг одного крупного промышленного предприятия или цепочки предприятий одной отрасли экономики.

В материалах общероссийской конференции: «Моногорода. Современные решения». «Монопрофильные города. Информация к размышлению» [18] выделяются подходы определения моногородов:

Первый подход количественный: к моногородам относятся населенные пункты, имеющие одно предприятия с численностью занятых больше 5000 человек, на котором работает больше 50 % общей численности населения данного города.

Второй подход основан на связи деятельности предприятия с доходной частью местного бюджета. Предлагается считать, что если доля доходов, поступающая от этого предприятия, выше 30 % доходной части городского бюджета, то такое предприятие можно отнести к градообразующему, а населенный пункт – к моногородам.

По данным конференции все моногорода составляют почти 40 % городов и в них проживает 23 % городского населения страны. 85 % моногородов крупного бизнеса, 15 % города естественных монополий и крупных компаний, контролируемых государством. Средняя численность моногородов по данным переписи 2002 года составляет 112 тыс. чел., без Липецка и Тольятти 99 тыс. чел.

По данным статьи Зубаревич Н.В. более половины субъектов РФ имеют в своем составе монопрофильные города с градообразующими предприятиями крупного бизнеса (Зубаревич, Н.В., 2006). Наибольшее количество монопрофильных городов представлено в Свердловской обл. – 17, ХМАО – 13, Иркутской области – 8, Ленинградской, Мурманской областях, а также в республиках Татарстан и Башкирия – по 7 моногородов в субъекте РФ.

По большей части моногорода сконцентрированы на Урале, нефтедобывающих регионах Западной Сибири, Юге Сибири, в Поволжье.

К проблемам моногородов авторы доклада относят:

1. Удаленность некоторых городов от основных экономически центров;
2. Чрезмерная экологическая нагрузка на территории;
3. Устаревшие технологии, износ основных фондов градообразующих предприятий;
4. Высокая зависимость муниципальных бюджетов от налоговых платежей градообразующих предприятий.
5. Наличие на балансе предприятий коммунальной, социальной и транспортной инфраструктур.

В монографии Е.М. Петриковой «Комплексная инвестиционная программа развития моногородов» [20] автор выделяет следующие факторы, оказывающие влияние на развитие моногородов:

1. Макрофакторы: конъюнктурные зависимости на общемировом уровне, источник экономического роста и др.



2. Мезофакторы: особенности государственной промышленной политики, особенности региональной политики.

3. Микрофакторы: численность населения города, плотность населения на прилегающих территориях, экономико-географическое положение, включая транспортную доступность города, специализация города и др.

Отраслевая структура моногородов выглядит следующим образом:



Рис. 7.6. Структура отраслевой специализации моногородов

Что касается проблем моногородов, отмечаемых автором, то они в точности дублируют выводы сделанные общероссийской конференцией «Моногорода. Современные решения».

В статье «Развитие монопрофильных городов регионов России: проблемы и перспективы» авторами отмечается что, для решения проблем моногородов можно рассматривать следующие инструменты:

1. Содействие миграции населения граждан тех монопрофильных населенных пунктов, в которых эффективность хозяйственной деятельности наиболее низка;

2. Налогово-кредитные льготы для монопрофильных городов, в которых градообразующее предприятие работает неэффективно, но рыночные возможности для сбыта его продукции благоприятны;

3. Содействие развитию малого предпринимательства [21, с. 4].

Таким образом, исследования по моногородам сводятся к тому, что в них проживает значительная часть населения – около 23 %. Проблемами их развития являются:

1. Удаленность некоторых городов от основных экономически центров.
2. Чрезмерная экологическая нагрузка на территории.

3. Устаревшие технологии, износ основных фондов градообразующих предприятий.

4. Высокая зависимость муниципальных бюджетов от налоговых платежей градообразующих предприятий.

5. Наличие на балансе предприятий коммунальной, социальной и транспортной инфраструктур.

На их развитие оказывают влияние следующие факторы:

1. Макрофакторы: конъюнктурные зависимости на общемировом уровне, источники экономического роста и др.

2. Мезофакторы: особенности государственной промышленной политики, особенности региональной политики.

3. Микрофакторы: численность населения города, плотность населения на прилегающих территориях, экономико-географическое положение, включая транспортную доступность города, специализация города и др.

Инструментами их развития и поддержания функционирования могут быть:

1. Содействие миграции населения граждан тех монопрофильных населенных пунктов, в которых эффективность хозяйственной деятельности наиболее низка;

2. Налогово-кредитные льготы для монопрофильных городов, в которых градообразующее предприятие работает неэффективно, но рыночные возможности для сбыта его продукции благоприятны;

Таким образом, на основании обзора эмпирических исследований необходимо рассмотреть следующие факторы, которые могут оказывать влияние на рост городов:

1. По работе «Кима»: объем рынка услуг на территории города, как показатель постиндустриализации города (рассмотреть можно через показатель доли занятости в промышленности).

2. По работе Гербера: чистый миграционный прирост в качестве подтверждения гипотезы о том, что миграционные потоки в развивающихся странах сосредоточены в городах с более высоким уровнем доходов.

3. По работе Зубаревич Н.В.:

а. статус города, качественная переменная (региональный центр – 1, не региональный центр – 0),

б. уровень образования населения как показатель качества человеческого капитала;

с. размеры средств из федерального бюджета и регионального бюджета на душу населения как показатель лояльности вышестоящей власти к городской власти (городу).

4. По докладу: Итоги «Экспо-2010» взгляд из России:

а. эксплуатационную длину линий трамвайных путей, метрополитена, троллейбусов, автобусов как показатель развитости инфраструктуры и мобильности населения (или плотность дорог),

в. количество построенных квартир на одно домохозяйство как показатель, характеризующий жилищную мобильность населения

5. По докладу «Ключевые индикаторы и тенденции развития городов России. Состояние регионов 2010» долю ветхого и аварийного жилья, как показатель качества жилищного фонда.

Таким образом, по результатам изучения основных научных теорий роста городов, а также рассмотрения эмпирических исследований по данной теме для анализа факторов и динамики роста городов могут быть выделены факторы, указанные в таблице 4.

Т а б л и ц а 7.4

Оцениваемые факторы, влияющие на темп экономического роста города, их характеристики и теоретические источники

№ п/п	Источник	Название фактора	Что характеризует
1	2	3	4
	Зависимая переменная	Оценка созданной на территории города добавленной стоимости	Произведение средней заработной платы по городу на количество занятых в городе. Зависимая переменная
1	Неоклассическая теория роста городов односекторная модель	Количество занятых	Общее количество фактора производства труд в городе
2	Неоклассическая теория роста городов односекторная модель	Объемы инвестиций в основной капитал либо в количестве на одного человека, либо темпы их роста, либо темп роста основных средств организаций (в отличие от инвестиций в основной капитал учитывает амортизацию, выбытие с производства)	Характеризует рост фактора производства капитал
3	Неоклассическая теория роста городов односекторная модель	Реальная среднемесячная зарплата	Характеризует реальные доходы населения
4	Неоклассическая теория роста городов двухсекторная модель. Эмпирическое исследование Гербер	Чистый миграционный прирост населения.	Характеризует миграционное сальдо города.
5	Неоклассическая теория роста городов неоклассическая модель без учета технического прогресса	Оценка темпов роста капиталовооруженности труда	Характеризует рост производительности труда
6	Неоклассическая теория роста городов теория эндогенного роста. Эмпирические исследования, Зубаревич	Доля населения с высшим образованием	Характеризует качество трудовых ресурсов

## Окончание табл. 7.4

1	2	3	4
7	Экономическая география	Расстояние от города до Москвы	Характеризует удаленность от федерального центра
9	Экономическая география	Плотность автодорог	Характеризует развитие транспортной инфраструктуры
10	Экономическая география	Средняя температура января	Характеризует климатические условия в городе
11	Экономическая география	Доля занятости в промышленности	Характеризует принадлежность города к промышленному центру
12	Эмпирическое исследование, Зубаревич	Статус города	Качественная переменная характеризующая отношение города к региональному центру
13	Эмпирическое исследование, Зубаревич	Размеры субвенций и/или инвестиций из федерального и регионального бюджетов	Характеризует уровень лояльности к городу и его власти
14	Доклад, Итоги «Экспо-2010» взгляд из России	Эксплуатационная длина линий трамвайных путей, метрополитена, троллейбусов, автобусов	Показатели мобильности населения и развития транспортной инфраструктуры
15	Доклад «Ключевые индикаторы и тенденции развития городов России. Состояние регионов 2010».	Доля ветхого и аварийного жилья	Характеризует изношенность жилищного фонда

### 7.3. Построение базы данных для анализа и анализ динамики роста и выбранных факторов

#### 7.3.3. Построение базы данных для анализа экономического роста городов

В прошлом параграфе был произведен отбор основных факторов, которые могут оказывать влияние на экономический рост города. Под доходом города было принято решение принимать значение равное произведению средней заработной платы работников на среднемесячную заработную плату.

База данных будет строиться на основе Многофункционального статистического портала (Мультистат) ГМЦ Росстата. База данных мультистат представляет собой перечень различных индикаторов, которые разбиты на группы. Такими группами являются, например, образование – education, занятость – employment, население – population и т.д. Всего в базе данных мультистат представлено 25 групп индикаторов. По каждой группе индикаторов в базе данных представлены данные по 1090 городам

России. На данном этапе работы задачей является выбор городов, которые попадают под характеристику свыше 100 000 населения и подобрать к данным городам те индикаторы, которые были выделены в первом параграфе как возможно значимые.

Принято решение о том, что строить выборку необходимо начиная с 1999 года по год, на который имеются доступные данные. 1999 год выбран годом начала отчета по той причине, что 1998 год был годом кризиса и возможно является переломной точкой, после которой могли измениться тренды в динамике роста городов.

Отбор городов с населением более 100 000 человек производится также на 1999 год. В данную выборку из 1090 городов попали 168. Отбор городов произведен по индикатору pop\_0 в базе Мультистат. Причем из 168 городов на конец анализируемого периода – 2012 год, 14 городов имеют население ниже 100 000 чел. Учитывая, что население города может быть рассмотрено как один из факторов роста городов, то необходимо в базе данных построить переменную pop\_0 – численность населения. При этом в базе данных мультистат отсутствует статистика по численности населения в 2002 году. Учитывая то, что данный год находится в середине интервала, и что население для большей части городов является величиной с низким уровнем разброса, то принято решение данные по населению за 2002 год заполнить средним значением 2001 и 2003 годов.

Учитывая, что в индикаторных таблицах мультистата выборка производится по всем городам, то в целях экономии времени и оптимизации работы по всем переменным данные из Мультистата вставляются в базу данных с помощью функции ВПР (поиск решений), где искомое значение = «ГОРОД», номер\_столбца = «НОМЕР ГОДА», интервальный просмотр = «1999-2012 ГОД ПО ВСЕМ ГОРОДАМ».

Для того, чтобы построить показатель оценки созданной добавленной стоимости необходимо иметь два показателя: показатель количества занятых и средней оплаты труда. В базе данных мультистат показатель занятости отсутствует, но имеется показатель среднесписочной численности работников организаций, который может быть использован как показатель занятости. В качестве показателя средней заработной платы взят показатель среднемесячной оплаты труда работников.

Таким образом,

Оценка созданной добавленной стоимости (руб.) = Среднесписочная численность работников организаций (чел.) X Среднемесячная оплата труда работников (руб.).

В качестве показателя инвестиций взят показатель инвестиций в основной капитал. Данный показатель, как и все показатели раздела инвестиций, рассчитан на период до 2011 года, что накладывает определенные ограничения на выборку.

Для того, чтобы оценить влияние бюджетных вливаний на рост города было принято решение взять за основу показатель инвестиций в город из бюджетов вышестоящих уровней. При этом, возможно было бы наиболее показательным проанализировать объем субсидий из бюджетов вышестоящих уровней, но данная статистика отсутствует в базе мультистат. В этом случае, осуществляющим схожую функцию является показатель бюджетных инвестиций, которые равен:

$$\text{Бюджетные инвестиции (тыс. руб.)} = \text{федеральные бюджетные инвестиции (тыс. руб.)} + \text{региональные бюджетные инвестиции (тыс. руб.)}.$$

В предыдущем параграфе при рассмотрении неоклассической теории роста городов была рассмотрена модель роста с техническими изменениями, согласно которой НТП оказывает воздействие на рабочую силу через приобретение нового опыта и знания, которые повышают производительность. В этих целях принято решение ввести в модель сводный показатель «Оценки темпов роста капиталовооруженности труда», который равен отношению темпов прироста инвестиций и темпа прироста занятости – 1. Если брать логику данного показателя, то, чем выше капиталовооруженность труда, тем выше должна быть производительность труда и тем выше заработная плата. Следовательно, показатель «темпов роста капиталовооруженности труда» посчитанный таким образом, должен быть значимым для темпов роста заработной платы.

Еще одним важным фактором, который может выступать как причиной, так и следствием роста городов, является показатель чистого миграционного прироста, посчитанный в промилле.

Для того, чтобы оценить ресурсную зависимость городов и структуру экономики, принято решение оценить занятость по секторам: занятость в промышленном секторе, занятость в секторе строительства, занятость в секторе услуг (как долю 1 – занятость в промышленном секторе и секторе строительства). Такой подход к занятости в секторе услуг включает в сектор услуг также занятых в секторе транспорта и связи.

Занятость в промышленности представляет собой сумму количества занятых людей в добыче полезных ископаемых, в обрабатывающих производствах, а также в производстве электроэнергии, воды и газа. Для того, чтобы данный индикатор не был привязан к количеству населения – его необходимо перевести к долям занятости:

$$\text{Доля занятости в промышленности} = \frac{\text{Занятость в промышленности (чел.)}}{\text{Количество занятых (чел.)}}$$
$$\text{Доля занятых в строительстве} = \frac{\text{Занятость в строительстве (чел.)}}{\text{Количество занятых (чел.)}}$$
$$\text{Доля занятых в секторе услуг} = 1 - \text{Доля занятых в промышленности} - \text{Доля занятых в строительстве}$$

При этом, необходимо отметить, что по занятости в промышленности данных в базе Мультистат до 2006 года не имеется.

Для того, чтобы оценить качество рынка жилья, принято решение включить в выборку два индикатора: количества квартир на одного жителя и долю аварийного жилья в общем количестве.

Количество жилых квартир на одного человека можно оценить следующим образом: количество жилых квартир / количество населения.

Ввиду того, что показателя доли аварийного жилья нет в базе данных мультистат, то его можно рассчитать, взяв три других показателя: общая площадь жилых помещений, общая площадь ветхого жилья, общая площадь аварийного жилья.

Таким образом, для ветхого и аварийного жилья = (площадь ветхого жилья (тыс. кв. м.)+ площадь аварийного жилого фонда (тыс. кв. м.))/общая площадь жилых помещений. Как и показатели раздела инвестиций, показатели раздела жилья представлены до 2011 года включительно.

Для проверки гипотезы о том, каким образом качество образования влияет на рост города (через рост заработной платы), принято решение о том, чтобы ввести показатель количества учебных заведений на 100 000 чел. населения города, который равен (количество высших учебных заведений/ количество населения) X 100 000. Показатель количества высших учебных заведений рассчитан до 2011 года. При интерпретации данного показателя считается, что большинство людей закончивших вуз в городе остаются в нем жить после его окончания. Безусловно, показатель доли людей с высшим образованием в городе был бы наиболее подходящим для анализа, но в базе данных Мультистат данный показатель на уровне города отсутствует. При этом анализировать показатель региональный считается не очень верным, так как понятно, что относительное большинство людей с высшим образованием скапливается в региональном центре, а в городах, не являющихся региональными центрами значение данного показателя ниже среднего.

В качестве показателя, характеризующего развитость транспортной сети общественного транспорта принято решение включить в выборку показатель плотности транспортной сети общественного транспорта ( $\text{км}/\text{км}^2$ ). При этом данный показатель может быть посчитан, как отношение суммарной величины эксплуатационной длины трамвайных, троллейбусных и автобусных маршрутов/площадь города.

При этом, показатель плотности линий метрополитена вынесен в отдельный показатель, так как метрополитен по сути является иной транспортной сетью, которая в своей эксплуатации не задействует существующую дорожную инфраструктуру.

Для оценки эффектов притяжения крупного города и/или влияния агломерационных эффектов на рост городов в выборку принято решение

включить показатели расстояния до федерального центра и регионального центра. При этом автор понимает, что возможно в целях оценки агломерационных эффектов следовало бы брать показатель, который бы учитывал расстояние до города с населением больше чем в исходном городе, население соседствующего города, количество других городов рядом. Так, например, для города Яранска Кировской области с населением 17 000 человек влияние города Йошкар-Олы с 260 тыс. населения, находящегося в 83 км от Яранска., может быть более значимо, чем значение регионального центра г. Кирова с 483 тыс. населения, находящегося на расстоянии в 253 км. Но в целях данного исследования принято решение использовать статистически доступный показатель, чем разрабатывать другой показатель, который бы учитывал другие близ лежащие города, по той причине, что в чистом миграционном приросте учитываются общие данные о миграциях, а тот вопрос, куда направлены миграционные потоки для цели данной работы является второстепенным.

В качестве показателя отражающего климатические условия в городе принято решение взять показатель средней температуры января, так как этот показатель показывает «суровость» зимы в городе. Показатель средней температуры июля мог бы не показать разницу в климатических условиях городов, так как в континентальном климате лето в сибирской части страны по температуре может быть близко к температуре в европейской части страны, а вот по зимним температурам отличия должны быть более показательными.

Кроме всего прочего, для того, чтобы из экономического роста и других показателей исключить инфляционную составляющую было принято решение учитывать денежные показатели в ценах 1999 года. Так как в базе данных мультистат дефлятор отсутствует, было принято решение взять в качестве дефлятора индекс потребительских цен из сборника «Регионы России» по регионам России, и присвоить соответствующий дефлятор городам в зависимости от их принадлежности к регионам.

Таким образом использование индекса дефлятора помогает избавиться от инфляционной составляющей в последующие за базовым периодом годы.

Индекс дефлятор в 1999 год = 1.

Индекс дефлятор в 2000 год = Темп прироста ИПЦ 1999 X 1.

Индекс дефлятор в 2001 год = Темп прироста ИПЦ 2000 X Темп прироста ИПЦ 1999 и т.д.

Использование индекса дефлятора позволяет избавиться от инфляционной составляющей, но в показателях связанных с денежным эквивалентом, остаются суммы с учетом дефлятора. Так как суммы в зависимости от городов могут существенно отличаться и тем самым исказить данные о



росте городов, то принято решение перевести эти данные в темпы роста и прироста:

1. для общей модели к темпу роста год к году: (Значение показателя в году  $X+1$ /Значение показателя в году  $X$ ) – 1.

2. Для модели динамики, которую возможно придется считать для городов отдельно к темпам накопленного прироста: Значение показателя в году  $X + 1, 2, 3, \dots, n$ /Значение показателя в году  $X$ .

Согласно этой же логике произведен перевод данных о количестве занятых в темп прироста год к году,

Таким образом, для общей модели будут анализироваться следующие показатели:

Т а б л и ц а 7.5

Переменные базы данных по городам.

Обозначение	Показатель	Как считается	Что отражает	Ограничения в использовании
1	2	3	4	5
Y	Оценка созданной добавленной стоимости	Занятость*Средняя реальная заработная плата (переведенный в темп роста год к году)	Оценка созданной добавленной стоимости	Отсутствуют
X1	Кол-во населения	Кол-во населения	Население как переменная: зависимость темпов экономического роста города от количества проживающих.	Отсутствуют
X2	Темп прироста занятых (год/к году)	Количество занятых в году ( $x+1$ )/количество занятых в году ( $x$ )	Изменение количества занятых за год.	Отсутствуют
X3	Темп роста инвестиций (год/к году)	Объем инвестиций в году ( $x+1$ )/ Объем инвестиций в году ( $x$ )	Изменение кол-ва инвестиций по сравнению с предыдущим годом	1999-2011 годы
X4	Доля бюджетных инвестиций	Объем бюджетных инвестиций/объем инвестиций	Доля бюджетных инвестиций в общей структуре инвестиций	1999-2011 годы.
X5	Оценка темпа роста капиталовооруженности труда	(Темп прироста инвестиций (дефл.)/темп роста занятости) – 1	Увеличение затрат капитала на одного работника	1999-2011 годы.

Окончание табл. 7.5

1	2	3	4	5
X6	Чистый миграционный прирост	Сальдо въехавших и уехавших с территории города за год в промилле к количеству населения города	Увеличение/уменьшение населения города за счет миграции	Отсутствуют
X7	Количество жилых квартир на одного человека	Количество квартир/количество населения	Обеспеченность населения города жильем	1999-2011
X8	Доля ветхого и аварийного жилья	Площадь ветхого и аварийного жилья/общая площадь жилых помещений	Изношенность жилого фонда города	1999-2011
X9	Количество высших учебных заведений на 100 000 чел.	Количество ВУЗов х 100 000/ кол-во населения	Уровень «востребования» высшего образования	1999-2011
X10	Плотность транспортной сети общественного транспорта	Суммарная эксплуатационная длина маршрутов/площадь города	Доступность общественного транспорта и охват города маршрутами общественного транспорта	1999-2011
X11	Плотность сети метрополитена	Эксплуатационная длина линий метрополитена/площадь города	Уровень развития общественного транспорта, который не затрагивает существующую дорожную сеть	1999-2011
X12	Расстояние до Москвы	Км.	Расстояние до федерального центра	Отсутствуют
X13	Расстояние до регионального центра	Км.	Расстояние до регионального центра	Отсутствуют
X14	Средняя температура января	В градусах	Интерпретирует «суровость» климатических условий	Отсутствует

В связи с тем, что для многих индикаторов последним годом за которые доступны данные является 2011 год, принято решение рассчитывать общую регрессионную модель за периоды 1999-2011 годы. В противном случае пришлось бы отказаться от восьми из четырнадцати переменных.

### 7.3.2. Анализ динамики экономического роста городов и выбранных факторов

В данном параграфе будут проанализированы факторы, выбранные в прошлом параграфе для анализа, а также связи между ними и другие возможные закономерности в росте городов.

Зависимой переменной является темп экономического роста городов, поэтому анализ факторов логично начать именно с анализа поведения зависимой переменной (рис. 7.6).



Рис. 7.6. Накопленный темп роста городов России с населением более 100 000 чел за период 1999-2012 годов

Из рис. 7.6 мы видим, что в среднем накопленный темп экономического роста городов за период с 1999 по 2012 год составляет 152 %, то есть в среднем анализируемый параметр вырос примерно в 2,5 раза. Это значит, что в среднем экономика городов росла с темпом по 6,6 % в год. Такие высокие темпы роста могут связаны с эффектом низкой базы, который был после кризиса 1998 года, а также с достаточно благоприятной внешней конъюнктурой для экспортных отраслей экономики вплоть до 2008 года – девальвация рубля обеспечивала сравнительно низкие внутренние издержки, а рост цен на сырьевые товары давал хорошую рентабельность экспортно-ориентированным отраслям.

При этом на графике видно, как отразился кризис 2008 года на экономике городов. Максимум падения накопленного темпа роста составил до 127 % в 2009-2010 годах со 152 % в 2008 году, что составляет около 10 % ( $2,27/2,52$ ).

Также на графике представлены два наилучших и два наихудших по темпу роста города. К наилучшим городам относятся Химки и Краснодар. Можно предположить, что Химки показывал наилучшую динамику по темпам роста в связи с тем, что за последние 14 лет город полностью интегрировался в Московскую агломерацию, соответственно этому городу должны быть присущи высокие объемы строительства, а также конвергенция заработных плат, с заработными платами столицы. Краснодар может демонстрировать высокие темпы роста в связи со своим выгодным географическим положением, статусом города регионального значения, региона в котором заложен наибольший курортный потенциал в России, а также региональным центром, который генерировал финансовые потоки во время подготовки к Олимпиаде. По рис. 7.1 видно, что экономический рост в Химках и Краснодаре после кризиса вышел на новые уровни, в то время как в среднем по России темпы роста городов вышли только на посткризисные уровни, а наихудшие по динамике города и во все продолжают показывать отрицательные темпы роста.

Среди наихудших по темпам роста городов можно выделить Тольятти и Дзержинск. Оба города являются промышленными, не являются региональными центрами, и находятся в непосредственной близости от региональных центров (менее 100 км). Можно предположить, что основной экономический рост приходится на города региональные центры, рядом с которыми находятся данные города и в период после кризиса, данные города не смогли показать положительных темпов роста, потому что экономически наиболее привлекательными выглядят города-соседи регионального значения. В обоих городах нейтральный или положительный показатель чистого миграционного прироста сменился на слабоотрицательный после 2008 года. И хотя для Химок Москва тоже является центром притяжения трудовых ресурсов, с г. Химки ситуация другая: Московская агломерация выходит за границы Москвы и развивается вне зависимости от административных границ столицы, в то время как Самара и Дзержинск в большей степени представляют из себя города-спутники с промышленной ориентацией в структуре экономики.

Анализ средних темпов экономического роста городов (среднее от темпов роста) и темпов экономического роста в среднем (среднее от абсолютного значения доходов городов) позволяет сделать выводы о сходимости, расходимости экономики городов, то есть их конвергенции или дивергенции. Другими словами, сравнение средних темпов роста с темпом роста в среднем позволяет нам понять происходит ли выравнивание экономических показателей городов – конвергенция, или же их экономические показатели увеличивают свои различия – дивергенция.



Рис. 7.7. Средний темп экономического роста, темп роста в среднем, конвергенция

Данные на рис. 7.7 показывают, что в среднем за рассматриваемый период экономика городов выросла на 180 %, в то время как средний темп роста составил – 152 %. Это значит, что города с более высоким абсолютным показателем дохода росли быстрее, чем с более низким.

Причем данная тенденция стала выражаться, начиная с 2005 года (см. рис. 7.7 темпы роста конвергенция накопленная), максимальное расхождение в 13 % было показано в 2010 году, после чего конвергенция год к году перешла в положительную зону.

Рассмотрим, как изменялась динамика показателей, которые формируют темп роста города: изменение темпов роста занятости и заработной платы (рис. 7.8).



Рис. 7.8. Темп роста реальной заработной платы в городах России в период 1999-2012 годов

Средний темп роста заработной платы за период 1999-2012 год составил 207 %, то есть реальные заработные платы за указанный период выросли более, чем втрое. Наибольший рост по городам показан среди городов Махачкалой, при этом к ценам 2012 года данный город не является рекордсменом по заработной плате, что означает, что высокие темпы роста заработной платы обеспечивались за счет низкой базы в начале анализируемого периода.

При этом заметна тенденция к конвергенции заработных плат в городах с более низкой заработной платой по отношению к городам с более высокой заработной платой (рис. 7.9), за 14 лет накопленный уровень конвергенции составил более 5 %, при этом тенденция к сближению заработной платы была практически устойчивой за весь рассматриваемый период.



Рис. 7.9. Средний темп роста заработной платы, темп роста в среднем, конвергенция

Средний темп роста занятости составил -18,7 % за 14 лет, а темп роста занятости в среднем составил – 13,7 %. Это значит, что за период 1999-2012 годов количество занятых в городах с численностью населения более 100 000 чел. сократилось на 13,7 %. Причем наихудшие значения по данному показателю показывают города Дзержинск (который входит в число аутсайдеров по темпам экономического роста) и Находка -55,5 % и -47,2 % соответственно, наибольший рост занятости показывают города Химки и Ставрополь, 97,6 и 46,4 % роста занятости соответственно (рис. 7.10).

Также достаточно ярко выраженной является дивергенция по занятости населения в городах с населением более 100 000 человек. В городах с большим населением темп роста занятых стабильно выше и эта тенденция стабильна, исключением является только 2011 год. При этом, так как темпы роста занятости отрицательны, то более верным будет сказать, что в городах с более высоким количеством занятости уменьшение количества занятых происходит медленнее, чем в городах с более низким количеством

занятых (рис. 7.11). Причем падение средних темпов роста занятости в городах было наиболее серьезным в 2006 году и в посткризисном 2009 году. В 2006 году сокращение занятых в среднем составило – 4,5 % по отношению к 2005 году, в 2009 году – 4,9 % по отношению к 2008 году (см. рис. 7.11).

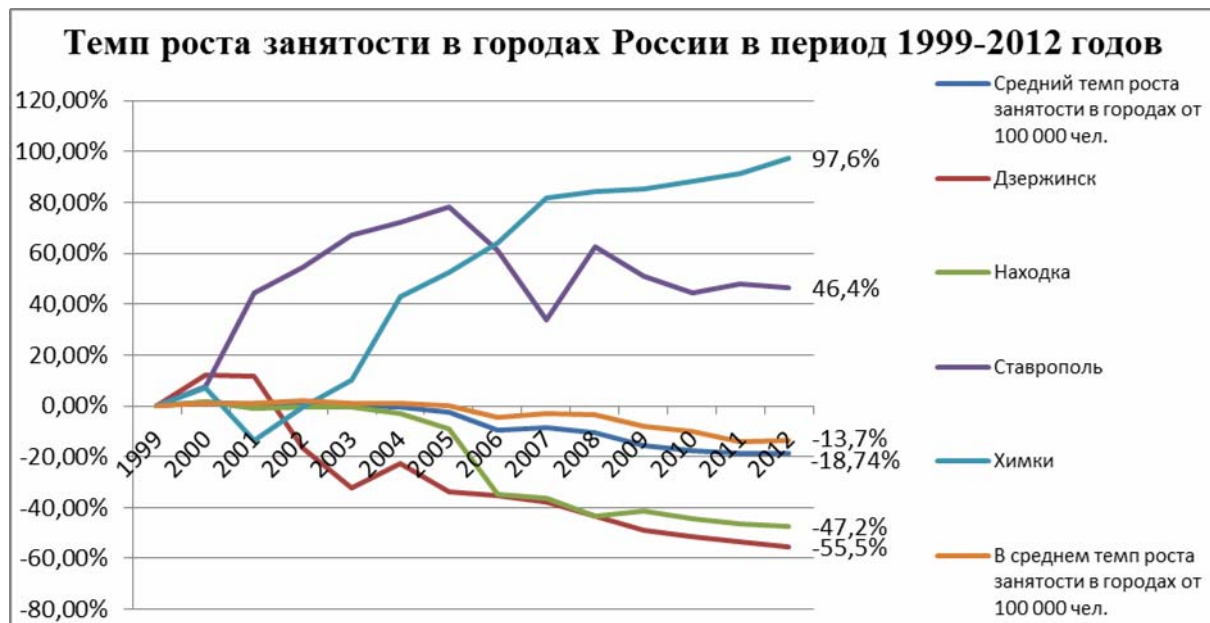


Рис. 7.10. Темп роста занятости в городах России в период 1999-2012 годов

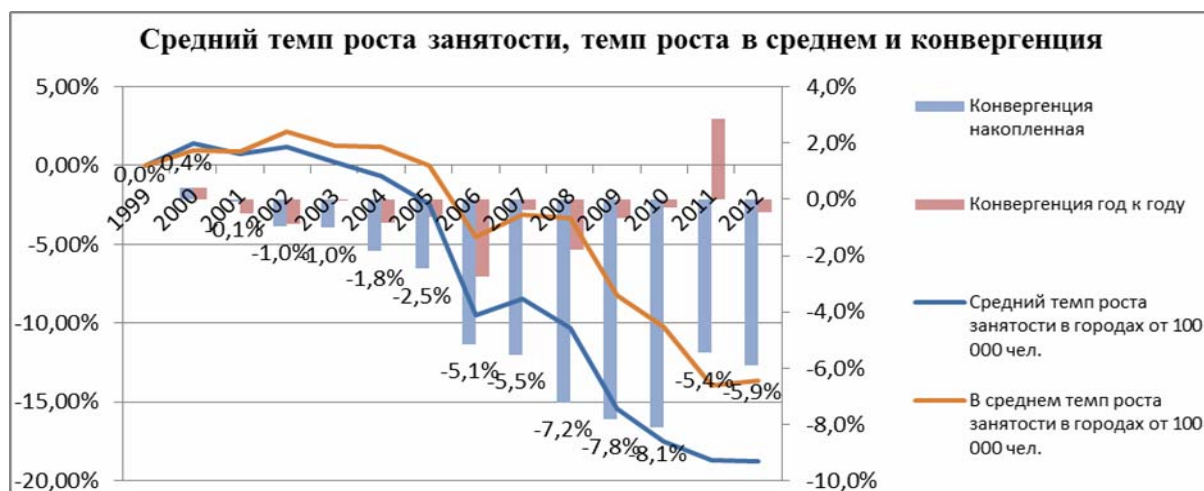


Рис. 7.11. Средний темп роста занятости, темп роста в среднем, конвергенция

Понятно, что сокращение количества занятых происходило на фоне сокращения населения России, но тем не менее, темпы падения занятости не соизмеримы с темпами сокращения населения и более того начиная с 2009 года население страны увеличивалось, а занятость в крупных городах ввиду кризиса снижалась (рис. 7.12).

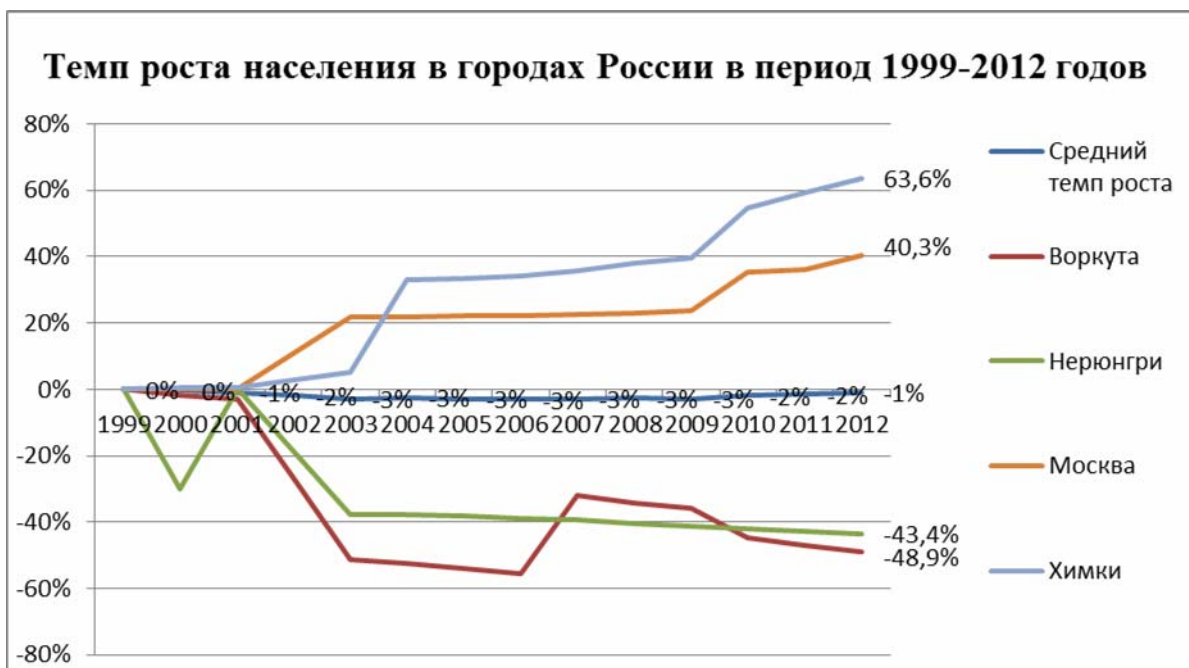


Рис. 7.12. Темп роста населения в городах России в период 1999 – 2012 годов

Таким образом, среднее темп сокращения населения составил 1 %, а средний темп сокращения занятости – 18 %. Возможно частично произошло старение население, но в целом тенденция такова, что занятость в среднем снижается, а реальная заработная плата в среднем растет темпами, которые в целом позволяют говорить об экономическом росте городов. То есть, несмотря на сокращение занятых, в среднем за 14 лет экономическое благосостояние населения должно было увеличиться.



Рис. 7.13 Средние показатели изменения численности населения России



Из рис. 7.13 видно, что также как и аналогично показателю занятости между городами с большим населением и городами с меньшим населением имеется дивергенция по численности населения. Причем в среднем города с населением более 100 000 населения показали за 14-летний период рост населения на 6 %, причем как видно из графика произошло это за счет более крупных городов, в меньших городах из выборки в среднем наблюдается тенденция к сокращению населения (темп роста в среднем по городам России с населением более 100 000 чел. составляет – 1 %). При этом в целом по России темп роста населения за 14 лет еще ниже порядка – 3 %. Это значит, что для населенных пунктов в целом характерно увеличение численности в более крупных городах за счет меньших населенных пунктов.

Различные сочетания городов относительно средних темпов роста населения, средних темпов роста заработных плат, средних темпов роста занятости (а также показателя занятости выше нуля) позволяет разделить города в выборке на группы (рис. 7.14). Такое деление позволяет четко понять картину происходящего внутри выборки по городам (табл. 7.6, рис. 7.15).

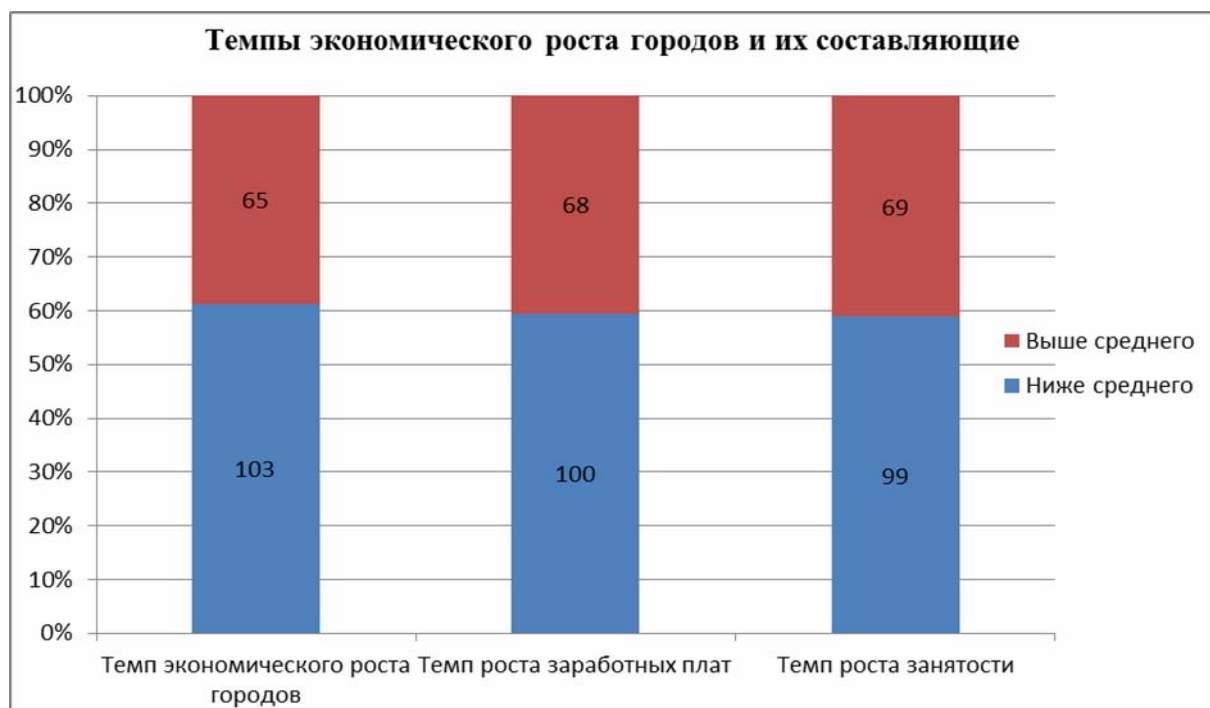


Рис. 7.14. Количество городов выше и ниже средних относительно анализируемых показателей темпов экономического роста и показателей его составляющих

Таблица 7.6

## Классификация городов по отношению к средним показателям

Группа	В среднем экономический рост города (накопленный)	Средний темп роста заработной платы (накопленный)	Средний темп роста занятости (накопленный)	Количество
	152,3 %	207,5 %	-18,7 %	
1	Рост выше среднего	Темпы роста з/п выше среднего	Темпы роста занятости выше нуля	15
2		Темпы роста з/п ниже среднего	Темпы роста занятости выше нуля	6
3		Темпы роста з/п выше среднего	Темпы роста занятости ниже нуля, выше среднего	16
4		Темпы роста з/п ниже среднего	Темпы роста занятости ниже нуля, выше среднего	12
5		Темп роста з/п выше среднего	Темпы роста занятости ниже среднего	16
6	Рост ниже среднего	Темпы роста з/п ниже среднего	Темпы роста занятости выше нуля	2
7		Темпы роста з/п ниже среднего	Темпы роста занятости выше среднего, ниже нуля	18
8		Темп роста з/п выше среднего	Темпы роста занятости ниже среднего	21
9		Темпы роста з/п ниже среднего	Темпы роста занятости ниже среднего	62
			ИТОГО	168

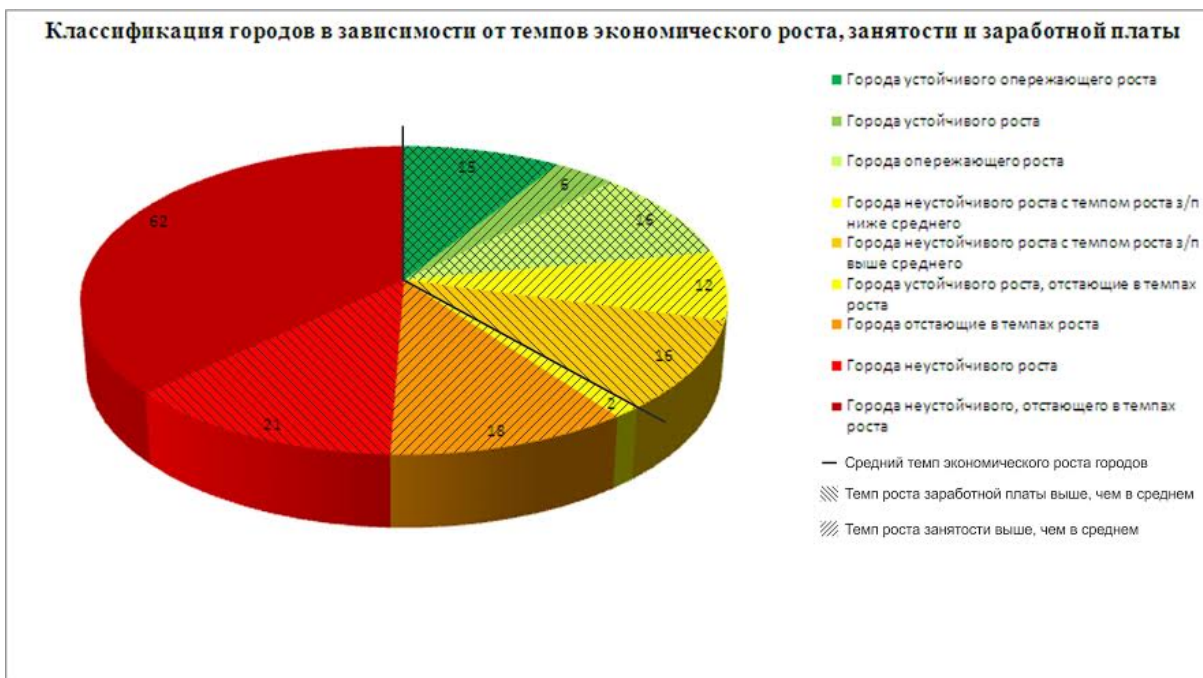


Рис. 7.15. Структура городов по классификации относительно средних показателей экономического роста, занятости и заработной платы

Как видно из рис. 7.15 почти треть городов попала в группу неустойчивого отстающего роста, в которых темпы роста занятости и темпы роста заработных плат ниже средних. Также в число городов, где темп роста занятости выше нуля попало всего 23 города из 168. Разбивка городов по группам согласно данной методики представлена в табл. 7.7.

Т а б л и ц а 7.7

Разбивка городов на группы относительно среднего темпа экономического роста, среднего темпа роста реальной заработной платы, среднего темпа роста занятости населения

№ п/п	Город	Субъект РФ	Темп роста численности занятых	Темп роста заработных плат накопленный	Темп реального экономического роста города накопленный в %
1	2	3	4	5	6
<b>группа 1</b>					
1	Благовещенск	Амурская область	6,96 %	281 %	307 %
2	Кисловодск	Ставропольский край	14,31 %	279 %	333 %
3	Королев	Московская область	12,04 %	304 %	353 %
4	Краснодар	Краснодарский край	37,42 %	308 %	460 %
5	Кызыл	Республика Тыва	0,58 %	344 %	346 %
6	Москва	г. Москва	7,30 %	264 %	291 %
7	Мытищи	Московская область	29,91 %	270 %	381 %
8	Одинцово	Московская область	13,18 %	267 %	315 %
9	Пятигорск	Ставропольский край	0,04 %	212 %	212 %
10	Ростов-на-Дону	Ростовская область	15,56 %	208 %	256 %
11	Санкт-Петербург	г. Санкт-Петербург	2,71 %	226 %	235 %
12	Ставрополь	Ставропольский край	46,43 %	220 %	368 %
13	Хабаровск	Хабаровский край	24,13 %	229 %	308 %
14	Химки	Московская область	97,59 %	338 %	766 %
15	Щелково	Московская область	11,16 %	328 %	376 %
<b>группа 2</b>					
1	Волгодонск	Ростовская область	3,18 %	201 %	210 %
2	Иркутск	Иркутская область	4,84 %	204 %	219 %
3	Люберцы	Московская область	21,36 %	203 %	268 %
4	Черкесск	Республика Карачаево-Черкесия	7,89 %	184 %	207 %
5	Южно-Сахалинск	Сахалинская область	23,05 %	195 %	263 %
6	Якутск	Республика Саха (Якутия)	5,74 %	188 %	205 %

Продолжение табл. 7.7

1	2	3	4	5	6
<b>группа 3</b>					
1	Астрахань	Астраханская область	-16,47 %	208 %	157 %
2	Балашиха	Московская область	-2,73 %	338 %	326 %
3	Великий Новгород	Новгородская область	-3,66 %	209 %	198 %
4	Воронеж	Воронежская область	-14,59 %	266 %	213 %
5	Калуга	Калужская область	-17,48 %	318 %	245 %
6	Нальчик	Республика Кабардино-Балкария	-14,02 %	272 %	219 %
7	Новосибирск	Новосибирская область	-4,56 %	283 %	265 %
8	Ногинск	Московская область	-11,49 %	295 %	250 %
9	Омск	Омская область	-10,81 %	273 %	233 %
10	Оренбург	Оренбургская область	-12,04 %	211 %	173 %
11	Подольск	Московская область	-2,48 %	288 %	278 %
12	Северодвинск	Архангельская область	-7,78 %	265 %	237 %
13	Сочи	Краснодарский край	-8,10 %	320 %	286 %
14	Тамбов	Тамбовская область	-17,07 %	226 %	171 %
15	Томск	Томская область	-18,65 %	229 %	167 %
16	Тюмень	Тюменская область	-7,36 %	243 %	218 %
<b>группа 4</b>					
1	Владимир	Владимирская область	-6,37 %	201 %	182 %
2	Воткинск	Республика Удмуртия	-5,68 %	191 %	174 %
3	Каменск-Уральский	Свердловская область	-9,21 %	204 %	176 %
4	Копейск	Челябинская область	-1,95 %	188 %	182 %
5	Нижнекамск	Республика Татарстан	-14,28 %	196 %	154 %
6	Нижний Новгород	Нижегородская область	-9,50 %	207 %	178 %
7	Новочеркасск	Ростовская область	-8,29 %	194 %	170 %
8	Таганрог	Ростовская область	-7,00 %	186 %	166 %
9	Уфа	Республика Башкортостан	-15,03 %	198 %	153 %
10	Ухта	Республика Коми	-1,52 %	193 %	189 %
11	Челябинск	Челябинская область	-15,65 %	207 %	159 %
12	Чита	Забайкальский край	-9,53 %	197 %	168 %
<b>группа 5</b>					
1	Армавир	Краснодарский край	-18,74 %	234 %	171 %
2	Владикавказ	Республика Северная Осетия	-22,90 %	285 %	197 %
3	Екатеринбург	Свердловская область	-24,22 %	246 %	162 %
4	Железнодорожный	Московская область	-35,13 %	321 %	173 %
5	Казань	Республика Татарстан	-20,64 %	255 %	181 %
6	Кемерово	Кемеровская область	-21,81 %	231 %	159 %
7	Коломна	Московская область	-20,56 %	275 %	198 %
8	Махачкала	Республика Дагестан	-25,54 %	461 %	318 %
9	Обнинск	Калужская область	-28,78 %	321 %	200 %
10	Орехово-Зуево	Московская область	-30,92 %	307 %	181 %
11	Псков	Псковская область	-18,88 %	252 %	185 %
12	Рязань	Рязанская область	-20,01 %	251 %	181 %
13	Саратов	Саратовская область	-29,38 %	292 %	177 %
14	Серпухов	Московская область	-37,81 %	927 %	539 %

Продолжение табл. 7.7

1	2	3	4	5	6
15	Уссурийск	Приморский край	-20,69 %	266 %	191 %
16	Энгельс	Саратовская область	-21,27 %	305 %	219 %
<b>группа 6</b>					
1	Норильск	Красноярский край	13,41 %	119 %	148 %
2	Старый Оскол	Белгородская область	2,04 %	129 %	134 %
<b>группа 7</b>					
1	Альметьевск	Республика Татарстан	-12,36 %	135 %	106 %
2	Белгород	Белгородская область	-17,17 %	186 %	137 %
3	Глазов	Республика Удмуртия	-5,18 %	98 %	87 %
4	Калининград	Калининградская область	-18,22 %	203 %	148 %
5	Кострома	Костромская область	-12,54 %	149 %	118 %
6	Магнитогорск	Челябинская область	-2,39 %	117 %	111 %
7	Майкоп	Республика Адыгея	-15,61 %	170 %	128 %
8	Набережные Челны	Республика Татарстан	-13,87 %	177 %	139 %
9	Невинномысск	Ставропольский край	-11,44 %	98 %	76 %
10	Нерюнгри	Республика Саха (Якутия)	-10,48 %	136 %	111 %
11	Нефтекамск	Республика Башкортостан	-13,88 %	151 %	117 %
12	Нижний Тагил	Свердловская область	-17,52 %	199 %	147 %
13	Новотроицк	Оренбургская область	-17,14 %	132 %	92 %
14	Салават	Республика Башкортостан	-10,22 %	177 %	149 %
15	Сарапул	Республика Удмуртия	-12,91 %	185 %	148 %
16	Сургут	ХМ автономный округ	-9,51 %	114 %	94 %
17	Сыктывкар	Республика Коми	-18,06 %	187 %	135 %
18	Элиста	Республика Калмыкия	-11,44 %	147 %	119 %
<b>группа 8</b>					
1	Брянск	Брянская область	-21,55 %	212 %	145 %
2	Великие Луки	Псковская область	-26,01 %	233 %	146 %
3	Владивосток	Приморский край	-29,81 %	244 %	142 %
4	Вологда	Вологодская область	-19,85 %	208 %	147 %
5	Иваново	Ивановская область	-39,04 %	255 %	116 %
6	Киселевск	Кемеровская область	-32,73 %	242 %	130 %
7	Ковров	Владимирская область	-36,12 %	246 %	121 %
8	Ленинск-Кузнецкий	Кемеровская область	-34,79 %	255 %	132 %
9	Миасс	Челябинская область	-45,01 %	292 %	116 %
10	Мичуринск	Тамбовская область	-27,95 %	210 %	123 %
11	Муром	Владимирская область	-41,79 %	228 %	91 %
12	Новомосковск	Тульская область	-32,67 %	231 %	123 %
13	Орел	Орловская область	-32,27 %	214 %	113 %
14	Первоуральск	Свердловская область	-26,10 %	215 %	133 %
15	Рубцовск	Алтайский край	-40,46 %	227 %	95 %
16	Рыбинск	Ярославская область	-32,25 %	235 %	127 %
17	Саранск	Республика Мордовия	-24,77 %	208 %	132 %
18	Сергиев Посад	Московская область	-50,44 %	332 %	114 %
19	Тверь	Тверская область	-37,79 %	246 %	115 %

Продолжение табл. 7.7

1	2	3	4	5	6
20	Чебоксары	Республика Чувашия	-29,43 %	212 %	120 %
<b>группа 9</b>					
1	Абакан	Республика Хакасия	-19,13 %	195 %	138 %
2	Ангарск	Иркутская область	-23,38 %	145 %	88 %
3	Арзамас	Нижегородская область	-19,50 %	163 %	112 %
4	Архангельск	Архангельская область	-28,35 %	190 %	108 %
5	Ачинск	Красноярский край	-34,95 %	94 %	26 %
6	Балаково	Саратовская область	-44,52 %	193 %	63 %
7	Барнаул	Алтайский край	-31,77 %	200 %	105 %
8	Белово	Кемеровская область	-37,95 %	182 %	75 %
9	Березники	Пермский край	-26,38 %	76 %	29 %
10	Бийск	Алтайский край	-34,49 %	185 %	87 %
11	Братск	Иркутская область	-24,59 %	109 %	58 %
12	Волгоград	Волгоградская область	-24,59 %	197 %	124 %
13	Волжский	Волгоградская область	-35,16 %	178 %	81 %
14	Воркута	Республика Коми	-32,60 %	123 %	50 %
15	Дзержинск	Нижегородская область	-55,55 %	134 %	4 %
16	Димитровград	Ульяновская область	-30,24 %	60 %	11 %
17	Елец	Липецкая область	-37,06 %	147 %	55 %
18	Зеленодольск	Республика Татарстан	-19,67 %	183 %	127 %
19	Златоуст	Челябинская область	-45,69 %	158 %	40 %
20	Ижевск	Республика Удмуртия	-24,19 %	139 %	81 %
21	Йошкар-Ола	Республика Марий Эл	-33,15 %	195 %	97 %
22	Камышин	Волгоградская область	-31,18 %	204 %	109 %
23	Канск	Красноярский край	-33,78 %	156 %	69 %
24	Киров	Кировская область	-28,04 %	179 %	101 %
25	Комсомольск-на-Амуре	Хабаровский край	-35,91 %	120 %	41 %
26	Красноярск	Красноярский край	-20,96 %	206 %	141 %
27	Курган	Курганская область	-32,20 %	171 %	84 %
28	Курск	Курская область	-24,63 %	135 %	77 %
29	Липецк	Липецкая область	-23,47 %	180 %	114 %
30	Магадан	Магаданская область	-34,39 %	150 %	64 %
31	Междуреченск	Кемеровская область	-19,75 %	190 %	132 %
32	Мурманск	Мурманская область	-24,92 %	118 %	63 %
33	Находка	Приморский край	-47,23 %	166 %	40 %
34	Нижевартовск	ХМ автономный округ	-23,27 %	107 %	59 %
35	Новокузнецк	Кемеровская область	-35,65 %	158 %	66 %
36	Новокуйбышевск	Самарская область	-45,30 %	196 %	62 %
37	Новороссийск	Краснодарский край	-22,66 %	116 %	67 %
38	Новочебоксарск	Республика Чувашия	-41,35 %	178 %	63 %
39	Новошахтинск	Ростовская область	-44,89 %	154 %	40 %
40	Октябрьский	Республика Башкортостан	-25,58 %	207 %	129 %
41	Орск	Оренбургская область	-28,81 %	171 %	93 %
42	Пенза	Пензенская область	-32,72 %	201 %	103 %
43	Пермь	Пермский край	-22,78 %	130 %	78 %

Окончание табл. 7.7

1	2	3	4	5	6
44	Петрозаводск	Республика Карелия	-25,05 %	205 %	129 %
45	Петропавловск-Камчатский	Камчатский край	-34,24 %	110 %	38 %
46	Прокопьевск	Кемеровская область	-41,36 %	200 %	76 %
47	Самара	Самарская область	-29,04 %	200 %	113 %
48	Смоленск	Смоленская область	-20,78 %	147 %	96 %
49	Соликамск	Пермский край	-28,18 %	47 %	5 %
50	Стерлитамак	Республика Башкортостан	-24,71 %	149 %	88 %
51	Сызрань	Самарская область	-40,09 %	162 %	57 %
52	Тольятти	Самарская область	-34,00 %	64 %	8 %
53	Тула	Тульская область	-27,30 %	201 %	119 %
54	Улан-Уде	Республика Бурятия	-23,27 %	204 %	133 %
55	Ульяновск	Ульяновская область	-33,68 %	161 %	73 %
56	Усолье-Сибирское	Иркутская область	-43,56 %	145 %	38 %
57	Усть-Илимск	Иркутская область	-43,66 %	103 %	14 %
58	Чайковский	Пермский край	-40,32 %	157 %	53 %
59	Череповец	Вологодская область	-27,86 %	160 %	88 %
60	Шахты	Ростовская область	-29,06 %	178 %	98 %
61	Электросталь	Московская область	-33,15 %	185 %	91 %
62	Ярославль	Ярославская область	-31,96 %	186 %	94 %

В качестве одного из факторов в выборку вошел темп роста инвестиций. Динамика средних темпов роста инвестиций и темпа роста инвестиций в среднем представлена на рис. 7.16. Анализ темпов роста позволяет сделать выводы о том, что в городах России с населением выше 100 000 наблюдается конвергенция объемов инвестиций (схождение) это означает, что города с большим объемом инвестиций отстают в темпах их роста по сравнению с городами с меньшим объемом инвестиций.



Рис. 7.16. Средний темп роста инвестиций, темп роста инвестиций и их конвергенция

Анализ доли бюджетных инвестиций в структуре инвестиций позволяет сделать вывод, что в среднем по городам России объем бюджетных инвестиций за период 2000-2011 года находится в диапазоне от 20 до 25 %. При этом значение средней доли бюджетных инвестиций в город колеблется на уровне от 15 до 21 %. Сравнение этих данных позволяет сделать вывод, что имеется тенденция к тому, что в городах с большим объемом бюджетных инвестиций их доля в структуре инвестиций в среднем выше, чем в городах с меньшим объемом инвестиций (см. рис. 7.17).

При этом динамика конвергенции/дивергенции долей бюджетных инвестиций не имеет ярко выраженного тренда.



Рис. 7.17. Средняя доля бюджетных инвестиций по городам, доля бюджетных инвестиций в среднем и их конвергенция

Тенденция к конвергенции объемов инвестиции (рис. 7.16), а также конвергенция заработной платы и дивергенция занятости позволяет сделать вывод, что возможно конвергенция заработной платы, а также высокие темпы ее роста могут быть следствием роста капиталовооруженности труда, оценка которого статистически выражается в отношении темпов роста инвестиций к темпам роста занятости (рис. 7.18).

Т а б л и ц а 7.8

Темпы роста инвестиций, занятости, заработной платы в среднем и капиталовооруженности

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
В среднем темп роста инвестиций, %	0	23	31	15	26	42	69	90	136	180	132	118	158
В среднем темп роста занятости, %	0	1	1	2	1	1	0	-5	-3	-3	-8	-10	-14
Темп роста отношения темпов прироста инвестиций и занятости, %	0	22	30	12	25	41	69	99	144	189	153	143	200
В среднем темп роста з/п, %	0	7	28	42	53	65	84	107	138	167	155	160	170





Рис. 7.18. Динамика темпов роста капиталовооруженности труда и заработной платы в городах России в период 1999-2011 годов

На рис. 7.19 представлена диаграмма количества попаданий городов в топ-5 городов с максимальной долей бюджетных инвестиций за период 1999-2011 годов. Согласно приведенным выше данным по темпам экономического роста городов из 20 городов, которые хотя бы раз попали в топ-5 с максимальной долей бюджетных инвестиций в топ-15 городов устойчивого опережающего роста попали всего два города: административный центр республики Тыва г. Кызыл с абсолютно максимальной долей бюджетных инвестиций и Москва – федеральный центр. Из этого на первоначальном этапе анализа можно сделать вывод, что наличие большой доли бюджетных инвестиций в структуре инвестиций города не оказывает положительного влияния на темпы экономического роста города.

Еще одним из важных факторов является показатель чистого миграционного прироста. Данный показатель показывает сальдо между переехавшими в город и уехавшими из него.

Большинство городов по данному показателю имеют смешанную динамику. Число городов, которые как минимум один раз показали отрицательное значение при общем среднем положительном, или как минимум раз имели положительное сальдо при среднем отрицательном равно 154.

Городами с устойчиво-положительной динамикой чистого миграционного прироста являются Балашиха, Белгород, Владимир, Волгоград, Воронеж, Железнодорожный, Зеленодольск, Люберцы, Москва, Новокузнецк.

Городами с устойчиво отрицательной динамикой чистого миграционного прироста являются Белово, Воркута, Набережные Челны, Нерюнгри.

Средний чистый миграционный прирост городов с населением более 100 000 чел. составил 1,45 промилле (средняя ежегодная величина за анализируемый период).



Рис. 7.19 Количество попаданий в топ-5 городов с максимальной долей бюджетных инвестиций за период 1999-2011 годы (раз)

Из рис. 7.20 видно, что большая часть городов по среднему показателю чистого миграционного прироста сосредоточена в диапазоне от  $[-3,55; +4,45)$  – всего 117 городов. 51 город не попадает в выше указанный диапазон: 17 городов со средним чистым миграционным приростом менее  $-3,45$  в год и 34 города со средним миграционным приростом выше  $4,45$  в год.

Показатель чистого миграционного прироста будет более подробно анализироваться в третьем параграфе в случае, если окажется статистически значимым для экономического роста городов.

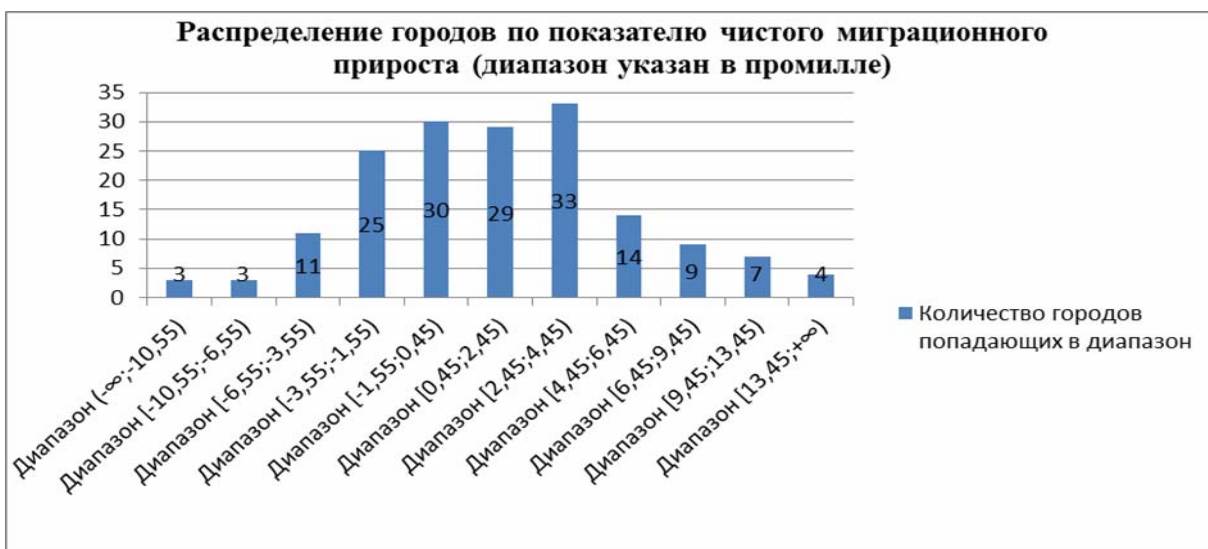


Рис. 7.20. Распределение городов по показателю среднего за все года чистого миграционного прироста

Структура занятости является одним из важных факторов, который может влиять на рост города. В связи с тем, что в базе данных Мультистат данные по количеству занятых в сфере производства, строительства и пр. доступны только с 2002 по 2007 год, принято решение не включать данный показатель в выборку, но возможно использовать его как фильтр, в случае, если общая выборка не даст статистически значимых факторов.

Из выборки рассчитана средняя доля занятости по городам в промышленном производстве, строительстве и секторе услуг включая транспорт и связь (в выборке отсутствуют данные по городу Благовещенск и Новошахтинск). Средняя доля занятости в среднем по городам выборки в промышленности составляет 30,6 %; доля занятости в строительстве 4 %, доля занятости в сфере услуг 65,2 %.

Показатель количества жилых квартир на одного человека отображает уровень обеспеченности проживающего на территории города населения жильем. Средняя обеспеченность жильем на одного человека составляет 0,39, минимальная – 0,19 в Махачкале, Максимальная в Орехово-Зуево 0,69. График распределения обеспеченности жильем на одного жителя представлен на рис. 7.21. Основной объем обеспеченности квартирами сосредоточен в диапазоне от 0,35 до 0,45 на одного человека – 129 городов (77 % выборки).



Рис. 7.21. Распределение городов по количеству квартир на одного жителя

По средней доле аварийного жилья большинство городов попадают в диапазон от 0 до 4,02 % – 142 города – 85 % выборки. 25 городов имеют долю аварийного жилья более 5,35 % (рис. 7.22).



Рис. 7.22. Распределение средней по годам доли аварийного жилья в городах выборки

Еще одним показателем выборки является удаленность от Москвы. График распределения городов по расстоянию от Москвы представлен на рис. 7.23. Основная масса городов с населением более 100 000 сосредоточена на удаленности до двух тысяч километров от Москвы – 127 городов из 167 (за вычетом г. Москва), что составляет 76 % выборки.



Рис. 7.23. Распределение удаленности городов с населением более 100 000 чел. от Москвы

Индикатором, косвенно отражающим уровень образования населения был выбран показатель количества высших учебных заведений на 100 000 чел. В большинстве городов, анализируемой выборки, количество ВУЗов на 100 000 чел. населения колеблется в диапазоне от 1 до 3 – 118 городов

(70,2 %) (рис. 7.24). Максимальное значение данного показателя имеют города Смоленск, Усть-Илимск, Якутск (более 5). Анализ корреляции по сравнению с доходами по всем годам показывает отсутствие явных зависимостей между количеством ВУЗов на 100 000 и темпом роста заработной платы в городе – уровень корреляции 0,22.



Рис. 7.24. Распределение городов по показателю кол-ва вузов на 100 000 населения.

В качестве индикатора развития транспортной инфраструктуры в городе рассматривается индикатор плотности сети общественного транспорта. Логикой данного индикатора является, то, что чем большую плотность транспортной сети имеет город, тем меньше затраты времени на передвижение, тем ниже транзакционные издержки, сильнее агломерационные связи и т.д. Для большинства городов данный показатель не превышает 5 – 94 % выборки (рис. 7.24). Данный показатель не имеет корреляции с доходом города (Коэффиц. Корреляции = 0,03).



Рис. 7.25. Распределение городов по плотности сети общественного транспорта (км/км²)

В данном подразделе рассмотрены динамика основных экономических показателей города за период 1999–2012 (2011 год для инвестиций), к которым относятся темпы изменения количества занятых, реальной заработной платы, оценки экономического роста, инвестиций.

По результатам анализа динамики факторов можно сделать вывод, что в городах с населением более 100 000 чел. имеется конвергенция по заработным платам, темпу роста инвестиций, дивергенция по занятости и темпам экономического роста городов, конвергенции/дивергенции в доле бюджетных инвестиций не наблюдается.

Также проанализированы распределения городов по основным факторам, вошедшим в базу данных.

## 7.4. Регрессионные модели экономического роста городов и анализ значимых факторов модели

### 7.4.1. Регрессионная модель экономического роста городов

На этапе построения регрессионной модели, необходимо очистить выборку от факторов, по которым мало данных, а также от городов, по которым мало данных по факторам.

Первоначально из выборки удаляем 2012 год, по которому нет данных по инвестициям, доли ветхого и аварийного жилья.

По городу Благовещенску нет данных по плотности транспортной сети, количеству ВУЗов, кол-ву жилых квартир, поэтому этот город придется удалить из выборки.

По 94 элементам выборки (комбинация года и города) отсутствуют данные по доле аварийного и ветхого жилья, поэтому данный показатель тоже придется исключить из выборки.

По плотности сети общественного транспорта полные данные только по 44 городам. С учетом низкой отсутствием выраженной корреляции с доходом города, данный фактор необходимо исключить из выборки.

Таким образом, мы имеем следующую выборку по 167 городам за период 1999-2011 гг. Переменные и их интерпретация:

Y – Темп роста реальной оценки добавленной стоимости города год к году;

X1 – Численность населения чел.;

X2 – Темп роста реальных инвестиций год к году;

X3 – Доля бюджетных инвестиций в структуре инвестиций;

X4 – Темп роста капиталовооруженности труда год к году;

X5 – Чистый миграционный прирост (1 на 1000 чел.);

X6 – Количество жилых квартир на одного человека;

X7 – Количество высших учебных заведений на 100 000 чел.;

X8 – Плотность линий метрополитена;

X9 – Расстояние до Москвы (км.);

X10 – Расстояние до регионального центра (км.);

X11 – Средняя температура января

Проверим переменные на мультиколлинеарность, построив корреляционную матрицу зависимой и независимых переменных (табл. 7.9).

Т а б л и ц а 7.9

Корреляционная матрица зависимой и независимых переменных

	Y	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8	X9	X10	X11
Y	1,00	0,03	0,13	-0,02	0,03	0,02	-0,06	-0,03	0,03	-0,03	-0,02	0,03
X1	0,03	1,00	-0,04	0,15	-0,04	0,08	-0,04	-0,05	0,93	-0,08	-0,14	0,09
X2	0,13	-0,04	1,00	-0,05	0,97	0,04	0,00	-0,01	-0,02	-0,01	0,02	0,04
X3	-0,02	0,15	-0,05	1,00	-0,04	0,05	-0,11	0,23	0,13	0,14	-0,28	0,03
X4	0,03	-0,04	0,97	-0,04	1,00	0,03	0,02	0,00	-0,03	-0,01	0,02	0,03
X5	0,02	0,08	0,04	0,05	0,03	1,00	0,02	-0,02	0,07	-0,12	-0,36	0,20
X6	-0,06	-0,04	0,00	-0,11	0,02	0,02	1,00	-0,04	-0,02	-0,07	0,02	-0,01
X7	-0,03	-0,05	-0,01	0,23	0,00	-0,02	-0,04	1,00	-0,06	0,18	0,03	-0,05
X8	0,03	0,93	-0,02	0,13	-0,03	0,07	-0,02	-0,06	1,00	-0,08	-0,09	0,07
X9	-0,03	-0,08	-0,01	0,14	-0,01	-0,12	-0,07	0,18	-0,08	1,00	0,14	-0,49
X10	-0,02	-0,14	0,02	-0,28	0,02	-0,36	0,02	0,03	-0,09	0,14	1,00	-0,42
X11	0,03	0,09	0,04	0,03	0,03	0,20	-0,01	-0,05	0,07	-0,49	-0,42	1,00

Как видно из корреляционной матрицы, большинство переменных взаимнонезависимы. Высокий коэффициент зависимости имеют только показатели инвестиций (X3) и капиталовооруженности труда (X5) – «0,97», а также численности населения (X1) и плотности линий метрополитена (X8) – «0,93». Среднюю корреляционную зависимость имеет показатель средней температуры января с показателем расстояния до Москвы (-0,49) и расстояния до регионального центра (-0,42).

Высокая корреляция между показателями темпа роста инвестиций и темпа роста капиталовооруженности труда объясняется тем, что в формуле расчета темпа роста капиталовооруженности труда в качестве одного из двух множителей заложен показатель инвестиций. Высокая корреляция между плотностью сети метрополитена и численностью населения объясняется тем, что метрополитены имеются в городах с высокой численностью населения, и среди тех городов, где имеется метрополитен, плотность его выше в городах с более высокой численностью населения (Санкт-Петербург, Москва).

Таким образом, по результатам корреляционного анализа из модели на предварительном этапе необходимо исключить показатели капиталовооруженности труда и плотности сети метрополитена.

Построим модель линейной множественной регрессии для выбранных показателей:

$$Y = C(1) + C(2)*X1 + C(3)*X2 + C(4)*X3 + C(5)*X5 + C(6)*X6 + C(7)*X7 + C(8)*X9 + C(9)*X10 + C(10)*X11$$

Получим оценки модели методом наименьших квадратов: оценки а и b такие, чтобы min дисперсии приходился на остатки ( $\xi$ ). Результат приведен в табл. 7.10.

Т а б л и ц а 7.10

Оценка МНК и анализ линейной регрессионной модели 1

Included observations: 2168

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.104005	0.014988	6.939238	0.0000
X1	4.68E-09	3.84E-09	1.217552	0.2235
X2	0.019177	0.003139	6.108649	0.0000
X3	-0.018149	0.023382	-0.776205	0.4377
X5	0.000179	0.000489	0.365350	0.7149
X6	-0.084089	0.030654	-2.743137	0.0061
X7	-0.002085	0.002797	-0.745463	0.4561
X9	-1.42E-06	1.66E-06	-0.856192	0.3920
X10	-1.04E-05	2.08E-05	-0.497853	0.6186
X11	-2.92E-06	0.000580	-0.005042	0.9960
R-squared	0.022856			
Prob(F-statistic)	0.000000			

Выдвигается нулевая гипотеза о незначимости коэффициентов. Гипотеза отвергается, если  $|t\text{-Statistic}| > 2$ ,  $probability < 0,05$ .

Гипотеза о незначимости коэффициентов подтверждается для коэффициентов X1, X3, X4, X5, X7, X9, X10, X11.

Т а б л и ц а 7.11

Модель линейной регрессии для факторов, значимых на 5 % уровне значимости

Included observations: 2171

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.094478	0.012369	7.638579	0.0000
X2	0.019189	0.003125	6.141002	0.0000
X6	-0.080916	0.030346	-2.666429	0.0077
R-squared	0.020219			
Prob(F-statistic)	0.000000			

Substituted Coefficients:

=====

$$Y = 0.0944782177293 + 0.0191889990903*X2 - 0.0809155141944*X6$$



В данной модели темп роста 9,4 % год к году является константой, положительная связь темпом роста инвестиций при увеличении темпа роста инвестиций на 1 %, темп роста дохода города изменяется на 0,019 %.

При увеличении обеспеченности жильем на 0,01 квартир на человека темп экономического роста города уменьшается на 0,008 %.

Результаты данной модели нельзя считать показательными ввиду малого количества факторов, влияющих на экономический рост города, а также их незначительного влияния на зависимую переменную. Такие результаты моделирования могут быть связаны с возможными флуктуациями и временными лагами с которыми факторы оказывают влияние на экономический рост города. В целях исключения данных временных лагов необходимо построить модель по усредненным показателям факторов за период 1999-2011 годов, где в качестве зависимой переменной будет выступать средний темп экономического роста города за 13 летний период (темп роста, накопленный за весь период  $\wedge(1/t)$ , где  $t$  – 13 лет).

Данное усреднение позволит дополнительно включить в модель следующие факторы, по которым данные имеются не по всем годам, но учитывая, что значения этих показателей изменяются медленно, то автор считает, что можно дополнительно добавить в модель показатели средней доли занятости в промышленности, средней доли ветхого и аварийного жилья, плотности транспортной сети общественного транспорта.

Таким образом, анализируются следующие факторы в модели линейной регрессии:

Т а б л и ц а 7.11

Факторы модели линейной регрессии и их условные обозначения  
(усредненная модель)

Средний темп экономического роста города в год ( %)	Y
Численность населения города (чел.)	X1
Средний объем инвестиций на душу населения накопленные (тыс. руб. в ценах в 1999 года)	X2
Средняя доля бюджетных инвестиций	X3
средний темп роста капиталовооруженности труда	X4
Среднегодовой чистый миграционный прирост (промилле)	X5
Средняя доля занятости в промышленности	X6
Среднее количество квартир на одного жителя	X7
Доля ветхого и аварийного жилья	X8
Количество высших учебных заведений на 100 000 чел	X9
Плотность линий метрополитена	X10
Плотность транспортной сети общественного транспорта (км/км2)	X11
Расстояние до Москвы (тыс. км.)	X12
Город региональный центр (1 – да, 0 – нет)	X13
Средняя температура января	X14

Таблица 7.12

## Корреляционная матрица для модели усредненных показателей

	Y	X1	X2	X3	X4	X5	X6	X7	X8	X9	X10	X11	X12	X13	X14
Y	1,00	0,18	0,00	0,22	0,19	0,38	-0,33	0,04	0,02	-0,01	0,17	0,07	-0,16	0,18	0,20
X1	0,18	1,00	0,04	0,19	-0,13	0,11	-0,21	-0,09	-0,09	-0,07	0,93	0,12	-0,08	0,31	0,09
X2	0,00	0,04	1,00	-0,23	0,11	-0,18	-0,02	-0,12	-0,02	0,08	0,04	0,06	0,21	-0,06	-0,30
X3	0,22	0,19	-0,23	1,00	-0,02	0,07	-0,58	-0,31	0,23	0,32	0,16	-0,10	0,17	0,52	0,04
X4	0,19	-0,13	0,11	-0,02	1,00	0,05	-0,15	0,24	0,09	-0,05	-0,12	0,12	0,04	-0,12	0,09
X5	0,38	0,11	-0,18	0,07	0,05	1,00	-0,21	0,05	-0,14	-0,05	0,09	-0,11	-0,17	0,05	0,27
X6	-0,33	-0,21	-0,02	-0,58	-0,15	-0,21	1,00	0,13	-0,16	-0,43	-0,17	-0,01	-0,30	-0,56	-0,13
X7	0,04	-0,09	-0,12	-0,31	0,24	0,05	0,13	1,00	-0,04	-0,30	-0,05	0,22	-0,17	-0,18	0,00
X8	0,02	-0,09	-0,02	0,23	0,09	-0,14	-0,16	-0,04	1,00	0,07	-0,08	-0,03	0,23	-0,01	-0,26
X9	-0,01	-0,07	0,08	0,32	-0,05	-0,05	-0,43	-0,30	0,07	1,00	-0,08	-0,08	0,24	0,33	-0,06
X10	0,17	0,93	0,04	0,16	-0,12	0,09	-0,17	-0,05	-0,08	-0,08	1,00	0,13	-0,08	0,19	0,07
X11	0,07	0,12	0,06	-0,10	0,12	-0,11	-0,01	0,22	-0,03	-0,08	0,13	1,00	-0,22	-0,01	0,08
X12	-0,16	-0,08	0,21	0,17	0,04	-0,17	-0,30	-0,17	0,23	0,24	-0,08	-0,22	1,00	0,08	-0,49
X13	0,18	0,31	-0,06	0,52	-0,12	0,05	-0,56	-0,18	-0,01	0,33	0,19	-0,01	0,08	1,00	0,04
X14	0,20	0,09	-0,30	0,04	0,09	0,27	-0,13	0,00	-0,26	-0,06	0,07	0,08	-0,49	0,04	1,00

Корреляционный анализ факторов модели показывает сильную зависимость между показателем среднего количества населения города и плотностью сети метрополитена, поэтому последний показатель необходимо исключить из модели, так как он менее репрезентативен для всей выборки, чем количество населения.

Оценки показателей для модели приведены в табл. 7.13.

Таблица 7.13

## Оценки факторов, оказывающих влияние на экономический рост городов (усредненная модель 1)

Included observations: 167

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.067653	0.025434	2.659905	0.0086
X1	1.95E-09	2.62E-09	0.741527	0.4595
X2	0.000457	0.000290	1.575938	0.1171
X3	0.035335	0.023639	1.494755	0.1370
X4	0.048662	0.028697	1.695714	0.0920
X5	0.001685	0.000430	3.915831	0.0001
X6	-0.058707	0.028671	-2.047601	0.0423
X7	0.017062	0.044902	0.379976	0.7045
X8	0.052448	0.088972	0.589489	0.5564
X9	-0.002746	0.002635	-1.042090	0.2990
X11	0.000510	0.001177	0.433579	0.6652
X12	-2.77E-06	1.18E-06	-2.352070	0.0199
X13	0.001146	0.005610	0.204248	0.8384
X14	-4.71E-07	0.000383	-0.001230	0.9990
R-squared	0.299070			
Prob(F-statistic)	0.000000			

Последовательно исключим из модели факторы, которые являются статистически незначимыми. Гипотеза о незначимости факторов отвергается, если  $|t\text{-Statistic}| > 1,7$ ,  $\text{probability} < 0,1$ .

Получим модель, представленную в табл. 7.14.

Т а б л и ц а 7.14

Оценки факторов, оказывающих влияние на экономический рост городов  
(усредненная модель 1, значимость факторов на 10 % уровне)

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.088889	0.008088	10.98980	0.0000
X4	0.052058	0.026016	2.000994	0.0471
X5	0.001521	0.000403	3.773351	0.0002
X6	-0.079725	0.018732	-4.255985	0.0000
X12	-2.83E-06	9.37E-07	-3.024062	0.0029
R-squared	0.265491			
Prob(F-statistic)	0.000000			

В данной модели все факторы являются статистически значимыми, уравнение линейной регрессии имеет вид:

$$Y = 0,0889 + 0,0521 * X4 + 0,0015 * X5 - 0,0797 * X6 - 0,002833 * X12.$$

Темп экономического роста городов в рассматриваемой выборке в 8,9 % является константой, имеется положительная связь с темпом роста капиталовооруженности труда и среднегодовым чистым миграционным приростом, а также отрицательная связь с долей занятых в промышленности и расстоянием города от Москвы.

Интерпретация коэффициентов значимых факторов:

1. при увеличении темпа роста капиталовооруженности труда на 1 %, темп роста экономического дохода города увеличивается на 0,05 %;
2. при увеличении среднегодового чистого миграционного прироста на 10 чел. на 1000, темп экономического роста города увеличивается на 0,01 %;
3. при уменьшении доли занятости в промышленности на 1 %, темп экономического роста города увеличивается на 0,08 %;
4. при удаленности города от Москвы на 1000 км, темп экономического роста города уменьшается на 0,3 % по сравнению с городом, который находится в непосредственной близости от Москвы.

Исходя из обзора литературы, приведенного в первом параграфе, выдвинем гипотезу о том, что диверсификация экономики является признаком устойчивого развития города. Будем считать, что доля промышленности в среднем является оптимальной, а любое отклонение от среднего увеличивает зависимость города либо от промышленного производства, либо увеличиваются доли других отраслей, что также оказывает негативное влияние на его устойчивое развитие.

Таким образом, преобразуем показатель средней доли занятости в промышленности в модуль разницы доли занятых в промышленности в городе к средней доле занятых в промышленности по всем городам

выборки. Для подтверждения данной гипотезы в показателе отклонения доли занятых в промышленности от среднего мы должны получить отрицательную связь с зависимой переменной.

Оценки показателей для модели приведены в табл. 7.15.

Т а б л и ц а 7.15

Оценки факторов, оказывающих влияние на экономический рост городов (усредненная модель 2 с переменной  $x_6$  отклонения по модулю занятости от средней доли занятых в промышленности 30 %)

Included observations: 167

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.020097	0.019812	1.014425	0.3120
X1	2.27E-09	2.59E-09	0.874566	0.3832
X2	0.000501	0.000284	1.760367	0.0803
X3	0.042576	0.022281	1.910817	0.0579
X4	0.072007	0.028625	2.515502	0.0129
X5	0.002002	0.000411	4.871753	0.0000
X6	0.084396	0.033711	2.503481	0.0133
X7	0.039089	0.044100	0.886371	0.3768
X8	0.089909	0.087403	1.028667	0.3053
X9	-0.000651	0.002512	-0.259166	0.7959
X11	0.001007	0.001164	0.865286	0.3882
X12	-2.31E-06	1.09E-06	-2.110221	0.0365
X13	0.009040	0.005393	1.676189	0.0957
X14	0.000196	0.000360	0.543726	0.5874
R-squared	0.308201			
Prob(F-statistic)	0.000000			

Последовательно исключим из модели факторы, которые являются статистически незначимыми. Гипотеза о незначимости факторов отвергается, если  $|t\text{-Statistic}| > 1,7$ ,  $\text{probability} < 0,1$ .

Получим модель, представленную в табл. 7.16.

Т а б л и ц а 7.16

Оценки факторов, оказывающих влияние на экономический рост городов (усредненная модель 2, значимость факторов на 10 % уровне)

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.037524	0.006245	6.008256	0.0000
X2	0.000451	0.000264	1.706270	0.0899
X3	0.042190	0.020262	2.082190	0.0389
X4	0.083768	0.026655	3.142724	0.0020
X5	0.001971	0.000392	5.027676	0.0000
X6	0.081700	0.033046	2.472273	0.0145
X12	-2.81E-06	9.27E-07	-3.037597	0.0028
X13	0.009499	0.005055	1.879130	0.0621
R-squared	0.288883			
Prob(F-statistic)	0.000000			

В данной модели все факторы являются статистически значимыми, уравнение линейной регрессии имеет вид:

$$Y = 0,0375 + 0,0005 \cdot X_2 + 0,0422 \cdot X_3 + 0,0838 \cdot X_4 + 0,0020 \cdot X_5 + 0,0817 \cdot X_6 - 0,00281 \cdot X_{12} + 0,0095 \cdot X_{13}.$$

Среднегодовой темп экономического роста городов в рассматриваемой выборке в 3,7 % является константой, имеется положительная связь с средним объемом инвестиций на душу населения (в ценах 1999 года), долей бюджетных инвестиций, темпом роста капиталовооруженности труда, среднегодовым чистым миграционным приростом, а также с принадлежностью города к региональному центру. Отрицательная связь имеется с удаленностью от Москвы. Взятое в качестве гипотезы предположение о положительном влиянии на экономический рост города средней занятости в промышленности (для выборки 30 %) не подтверждается.

Интерпретация коэффициентов значимых факторов модели:

1. При увеличении объемов инвестиций в основной капитал на человека на 1000 руб. в год показатель экономического роста города увеличивается на 0,05 %.

2. При увеличении доли бюджетных инвестиций на 1 % показатель экономического роста города увеличивается на 0,042 %.

3. При увеличении темпа роста капиталовооруженности труда на 1 %, показатель экономического роста города увеличивается на 0,08 %.

4. При увеличении среднегодового чистого миграционного прироста на 10 человек на 1000 населения, показатель экономического роста города увеличивается на 0,002 %.

5. При отклонении доли занятости в промышленности от среднего (на уровне 30 %) на 1 %, показатель экономического роста города увеличивается на 0,08 %.

6. Если город 1 ближе к Москве чем город 2 на 1000 км, при остальных идентичных показателях, то среднегодовой темп экономического роста города 1 выше на 0,28 %, чем у города 2.

7. Если город относится к числу региональных центров, то его среднегодовой темп экономического роста выше на 0,95 %.

В данной модели коэффициент доли промышленности является статистически значимым, при этом со знаком противоположным базовой гипотезе, это значит, что при большем отклонении от среднего по показателю занятости в промышленности это является более значимым для экономического роста города. Учитывая первую усредненную модель, в которой показатель доли занятых в промышленности оказывает отрицательное влияние на экономический рост города можно сделать вывод об убывании данной функции. В целях уточнения данных выводов, построим распределение для показателя экономического роста городов в зависимости от доли занятых в промышленности (рис. 7.26).

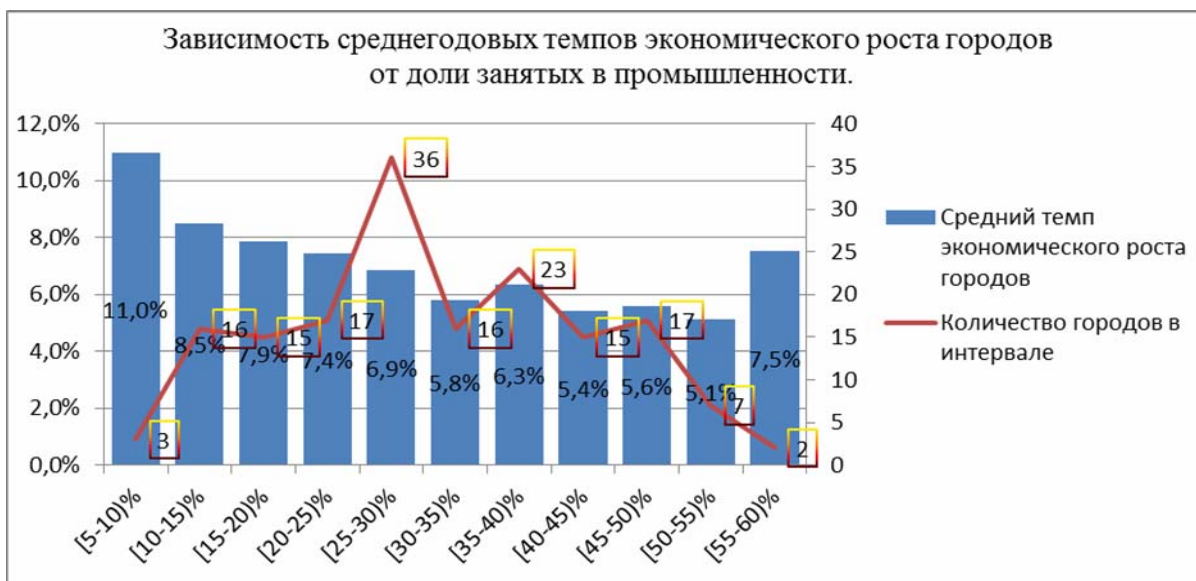


Рис. 7.26. Зависимость среднегодовых темпов экономического роста городов от доли занятых в промышленности

Таким образом, мы имеем две модели линейной регрессии экономического роста городов (см. табл. 7.17). Произведем оценки данных моделей и на основании данных оценок выберем наиболее подходящую модель.

Т а б л и ц а 7.17

Сравнение результатов моделей линейной регрессии (усредненная модель 1 и усредненная модель 2), значимость факторов на 10 % уровне

ПОКАЗАТЕЛЬ		Модель 1	Модель 2
Средний темп роста дохода города в год (%)	Y		
Константа	C	0,0889	0,0375
Численность населения города (чел.)	X1	Не значим	Не значим
Средние инвестиции на душу населения накопленные (тыс. руб. в ценах в 1999 года)	X2	Не значим	0,0005
Средняя доля бюджетных инвестиций	X3	Не значим	0,0422
средний темп роста капиталовооруженности труда	X4	0,0521	0,0838
Среднегодовой чистый миграционный прирост (промилле)	X5	0,0015	0,0020
Средняя доля занятости в промышленности (для модели 2 отклонение по модулю от средней доли занятости по всем городам выборки равной 30 %)	X6	0,0797	0,0817
Среднее количество квартир на одного жителя	X7	Не значим	Не значим
Доля ветхого и аварийного жилья	X8	Не значим	Не значим
Количество высших учебных заведений на 100 000 чел	X9	Не значим	Не значим
Плотность линий метрополитена	X10	Не значим	Не значим
Плотность транспортной сети общественного транспорта (км/км <sup>2</sup> )	X11	Не значим	Не значим
Расстояние до Москвы (тыс. км.)	X12	- 0,0028	0,00281
Город региональный центр (1 – да, 0 – нет)	X13	Не значим	0,0095
Средняя температура января	X14	Не значим	Не значим

Объясняемая способность имеющихся моделей низкая, но при этом у модели 2 коэффициент детерминации ближе к 1: 0,29 против 0,27, как и

скорректированный на число регрессоров коэффициент детерминации 0,26 против 0,25. Оценка среднеквадратического отклонения ошибки регрессии ниже для модели 2, чем для модели 1: 0,0260 против 0,0262, как и среднеквадратические отклонения для коэффициентов регрессии: 0,108 против 0,111.

Таким образом, исходя из вышеприведенного анализа сравнения двух моделей, для дальнейшего анализа будет использоваться модель 2:

$$Y = 0,0375 + 0,0005 * X_2 + 0,0422 * X_3 + 0,0838 * X_4 + 0,0020 * X_5 + 0,0817 * X_6 - 0,00281 * X_{12} + 0,0095 * X_{13},$$

где Y – среднегодовой темп экономического роста города;

X<sub>2</sub> – объем инвестиций на душу населения (тыс. руб.);

X<sub>3</sub> – средняя доля бюджетных инвестиций;

X<sub>4</sub> – средний темп роста капиталовооруженности труда;

X<sub>5</sub> – среднегодовой чистый миграционный прирост (промилле);

X<sub>6</sub> – отклонение по модулю доли занятости в промышленности в городе от среднего по выборке (30 %).

X<sub>12</sub> – расстояние до Москвы (тыс. км.).

X<sub>13</sub> – принадлежность города к региональному центру (1 – город региональный центр, 0 – город не региональный центр).

#### 7.4.2. Анализ значимых факторов регрессионной модели экономического роста городов

В предыдущем параграфе на основании множественной линейной регрессионной модели были выделены основные факторы, которые оказывали влияние на рост городов России с населением более 100 000 чел в период 1999 – 2011 годов. К данным факторам относятся:

1. Размер инвестиций на душу населения;
2. Доля бюджетных инвестиций в структуре инвестиций;
3. Чистый миграционный прирост;
4. Доля занятости в промышленности.
5. Расстояние до Москвы;
6. Принадлежность города к региональному центру.

В данном параграфе будет предпринята попытка разобраться, от чего зависят значимые для экономического роста города вышеперечисленные факторы.

Фактор 5. Расстояние города до Москвы можно рассматривать как константу для города. Другими словами, город не может повлиять на изменение данной характеристики. Изменение ее качества, которое выражается в усилении экономических инфраструктурных связей с Москвой, возможно в случае реализации крупных инфраструктурных про-

ектов таких как строительство скоростных магистралей, усиление железнодорожного сообщения, развития системы региональных аэропортов и пр.

Но тем не менее, не стоит преувеличивать роль влияния развития инфраструктуры в целях усиления экономических связей с Москвой по следующим причинам:

1. Вышеобозначенные инфраструктурные меры сближения перемещения до Москвы играют значение для городов по большей мере европейской части, развитие инфраструктуры в городах далеких от Москвы (более 1000 км) должно происходить с точки зрения развития государственной инфраструктуры для укрепления связей между совокупностью городов в целом, а не отдельного города с федеральным центром.

2. Влияние близости города к Москве играет не столь значительную роль для развития города: исходя из выбранной модели оно оценивается в 0,283 % в год на 1000 км расстояния от Москвы.

3. Большое количество городов выборки принадлежат Московской агломерации (расстояние до Москвы менее 150 км) – 17 городов, что составляет 10 % от выборки, в число которых входят 15 городов Московской области, Москва и г. Обнинск Калужской области. При этом города Московской агломерации росли вместе с Москвой в связи с тем, что Московская агломерация расширялась за пределы административных границ Москвы, как например, город Химки формально является отдельным городом, а по факту является частью агломерации. Исходя из вышеизложенного, можно сделать предположения, что близость города к Москве как фактор роста города играет существенное значение для города находящегося в пределах Московской агломерации, но не за ее пределами.

4. В дополнение к предыдущему пункту можно также отметить, что города Московской агломерации могут показывать опережающую динамику в связи с тем, что существенная часть населения осуществляют трудовую маятниковую миграцию на территорию Москвы, а полученную заработную плату тратит на территории города проживания, создавая в нем добавочный продукт. Данные предположения подтверждаются имеющимися эмпирическими исследованиями. Например, в статье исследования ВШЭ «Маятниковая миграция снижает качество жизни в регионе» [32] показывается корреляция между удаленностью района от Москвы и маятниковой миграцией (рис. 7.27), а также качества жизни населения в зависимости от удаленности района от Москвы (рис. 7.28). Данные показатели имеют между собой положительную связь, о которой можно сделать вывод по одинаковому наклону трендовой линии на рисунках.



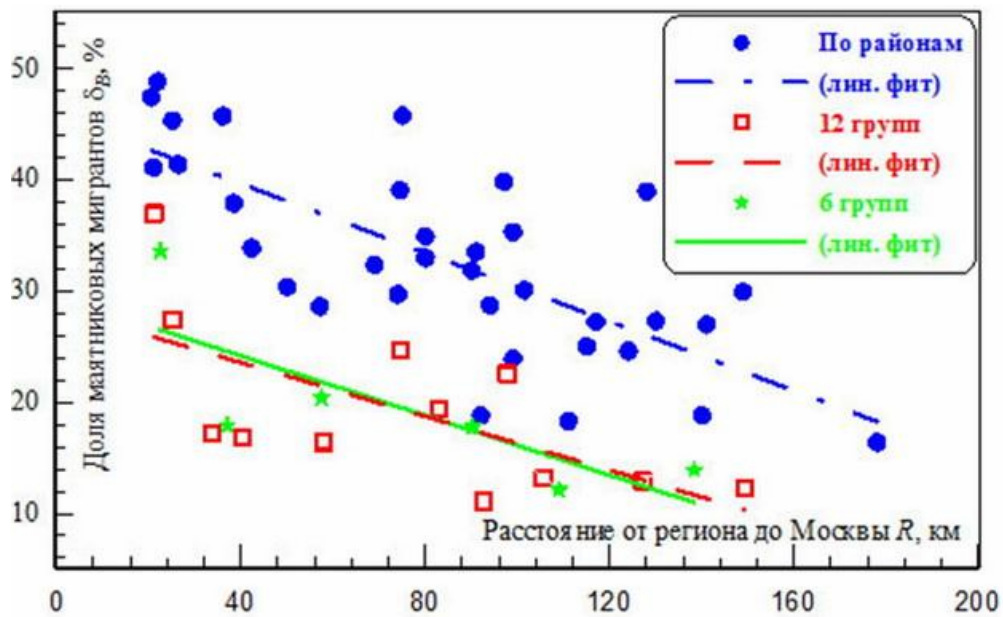


Рис. 7.27. Корреляция между миграционным потоком центр-область и удаленностью района до Москвы для отдельных районов [32]

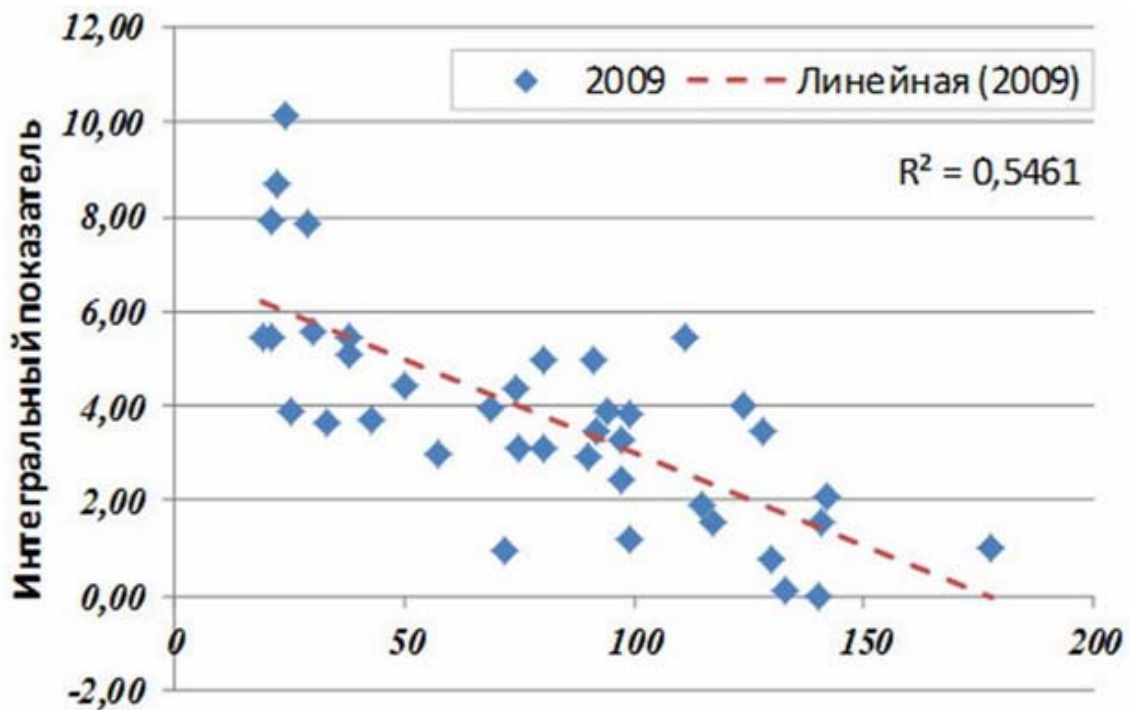


Рис. 7.28. Зависимость интегрального показателя качества жизни в районах Подмосквья, в зависимости от расстояния до Москвы в км (горизонтальная шкала) [32]

Фактор 6 принадлежности города к региональному центру, как и фактор 5 расстояния до Москвы по сути является для города константой, если опустить вопрос образования и/или объединения субъектов федерации. Влияние фактора 6 принадлежности города к региональному центру можно считать причиной статуса города: чаще всего в региональный центр

направлены миграционные потоки из районов данного региона, муниципальное образование со статусом столицы региона как правила получает больше субвенций из бюджетов вышестоящих уровней, региональные центры в отличие от городов нерегиональных центров могут проводить статусные события, например Универсиада – Казань, ЛенЭкспо – Санкт-Петербург, Евровидение – Москва, предстоящий чемпионат мира по футболу в 2018 году пройдет только в городах региональных центрах (исключением является Олимпиада – Сочи).

Доля занятости в промышленности (фактор 4) является наиболее устойчивым показателем, который отражает структуру экономики города. В предыдущем подразделе (рис. 7.21), мы говорили о том, что доля занятости в промышленности имеет слабоотрицательную связь с доходом города. Было бы логичным предположить, что властям городов необходимо прилагать усилия для того, чтобы города переходили к постиндустриальному типу экономики с преобладанием сектора услуг в доле занятости, но при этом моногородам речь о которых шла в первом параграфе, особенно расположенным на севере, нет стимулов переориентироваться на постиндустриальную экономику, в связи с тем, что в этом случае они однозначно проиграют конкуренцию за трудовые ресурсы городам с более привлекательными климатическими условиями.

Выдвинем гипотезу о том, что на объем инвестиций на душу и долю бюджетных инвестиций могут влиять следующие факторы доля занятых в промышленности, как в капиталоемком секторе экономики и статус города как регионального центра.

Объем инвестиций на душу населения.

Построим линейные регрессии для инвестиций на душу населения и доли бюджетных инвестиций, где  $Y$  – показатель инвестиций,  $X1$  – доля занятых в промышленности,  $X2$  – статус города как регионального центра.

Результаты построения линейной регрессии для показателя инвестиций на душу населения приведены в табл. 7.18.

Т а б л и ц а 7.18

Результаты построения линейной регрессия для показателя инвестиций на душу населения

Included observations: 167

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	9.555805	2.521864	3.789183	0.0002
X1	-5.464226	6.532476	-0.836471	0.4041
X2	-1.692091	1.572883	-1.075789	0.2836
R-squared	0.007494			
Prob(F-statistic)	0.539665			

Результаты построения линейной регрессии для показателя доли бюджетных инвестиций приведены в табл. 7.19.

Т а б л и ц а 7.19

Результаты построения линейной регрессии  
для доли бюджетных инвестиций

Included observations: 167

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.267317	0.029909	8.937602	0.0000
X1	-0.433539	0.077475	-5.595854	0.0000
X2	0.074744	0.018654	4.006801	0.0001
R-squared	0.390662			
Prob(F-statistic)	0.000000			

Как мы видим, из результатов моделирования показатель объема инвестиций на душу населения не зависит от доли занятости в промышленности и статусе города как регионального центра.

В то же время показатель доли бюджетных инвестиций зависит от обеих вышеобозначенных переменных на 5 % уровне значимости. Из результатов модели видно, что доля бюджетных инвестиций в среднем на 7 % выше в городах региональных центрах – чем в городах не региональных центрах. При этом стоит отметить тот факт, что для городов с большим объемом занятости в промышленности доля бюджетных инвестиций меньше в структуре инвестиций. Это может быть связано с тем, что в городах с меньшей долей промышленности находится больше (в %) частного бизнеса и меньше государственных предприятий.

Объясняющая способность данной модели средняя: коэффициент детерминации равен 0,39.

Таким образом, учитывая отрицательную связь между долей промышленности и долей бюджетных инвестиций, а также положительную связь между долей бюджетных инвестиций можно и темпом экономического роста города можно сделать вывод о том, что доля занятости в промышленности влияет на экономический рост города дважды: напрямую и опосредовано через долю бюджетных инвестиций.

То же самое можно сказать и про влияние статуса города регионального центра. Статус города регионального центра влияет на экономический рост города дважды: напрямую и опосредовано через долю бюджетных инвестиций.

Для анализа фактора чистого миграционного прироста построим модель линейной регрессии со следующими факторами, которые могут быть значимыми:

Среднегодовой чистый миграционный прирост (промилле)	Y
Среднегодовая заработная плата (в ценах 1999 года)	X1
численность населения города (чел.)	X2
средние инвестиции на душу населения накопленные (тыс. руб. в ценах в 1999 года)	X3
средний темп роста капиталовооруженности труда	X4
Средняя доля занятости в промышленности	X5
Среднее количество квартир на одного жителя	X6
Доля ветхого и аварийного жилья	X7
Количество высших учебных заведений на 100 000 чел	X8
Плотность линий метрополитена	X9
Плотность транспортной сети общественного транспорта (км/км <sup>2</sup> )	X10
Расстояние до Москвы (км.)	X11
Город региональный центр (1 – да, 0 – нет)	X12
Средняя температура января	X13

Построим модель линейной регрессии для всех факторов, последовательно исключив незначимые на 5% уровне значимости факторы. Результаты модели приведены в табл. 7.20.

Т а б л и ц а 7.20

Модель линейной регрессии чистого миграционного прироста со значимыми факторами

Included observations: 167

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	6.327339	1.272662	4.971737	0.0000
X5	-12.52458	3.460982	-3.618794	0.0004
X11	-0.000569	0.000176	-3.230138	0.0015
R-squared	0.099596			
Prob(F-statistic)	0.000184			

По результатам данной модели чистый миграционный прирост имеет отрицательную зависимость от доли занятости в промышленности, частности это может связано с тем, что в моногородах с высокими заработными платами и суровыми климатическими условиями имеется отрицательное сальдо миграционного прироста.

Также в модели присутствует отрицательная связь между чистым миграционным приростом и расстоянием до Москвы. О причинах данной зависимости мы говорили в начале данного параграфа при рассмотрении фактора расстояния до Москвы, как влияющего на экономический рост город.

Таким образом, фактор влияния расстояния до Москвы влияет не только прямо, но и косвенно через показатель чистого миграционного

прироста. А доля промышленности также влияет на чистый миграционный прирост, который в свою очередь оказывает влияние на экономический рост города.

Стоит отметить, что в целом для выборки фактор заработной платы не является значимым фактором, оказывающим влияние на чистый миграционный прирост.

Закономерности и связи факторов, оказывающих влияние на рост города, наглядно представлены на разработанной блок-схеме.

## Выводы

В первом части исследования рассмотрены основные научные направления, связанные с экономикой городов: неоклассическая теория роста городов и новая экономическая география. Также произведен обзор теоретических и эмпирических исследований зарубежных и отечественных авторов.

По результатам обзора научных направлений, а также теоретических и эмпирических исследований произведен отбор факторов экономического роста городов, которые могут оказывать влияния на темпы экономического роста городов. К анализируемым факторам относятся зависимая переменная темпов экономического роста города и независимые переменные:

1. Численность населения города (чел.).
2. Объем инвестиций на душу населения (тыс. руб.).
3. Доля бюджетных инвестиций в структуре инвестиций (в %).
4. Оценка темпа роста капиталовооруженности труда (в %).
5. Чистый миграционный прирост (‰).
6. доля занятости в промышленности (%).
7. количество квартир на одного жителя (шт.).
8. Доля ветхого и аварийного жилья (%).
9. Количество высших учебных заведений на 100 000 чел (шт.).
10. Плотность линий метрополитена (км/км<sup>2</sup>).
11. Плотность транспортной сети общественного транспорта (км/км<sup>2</sup>).
12. Расстояние до Москвы (тыс. км).
13. Принадлежность города к региональному центру.
14. Средняя температура января.

В работе предложен метод измерения конвергенции городов по темпам роста экономических показателей, который позволяет оценивать степень схождения/расхождения по показателям в динамике. Суть данного метода заключается в сравнении средних темпов роста экономического показателя к темпам роста в среднем по всей урбанизированной территории. Конвергенция оценивается как разница отношения средних темпов прироста к темпу прироста в среднем по урбанизированной территории и единицы.

Если значение конвергенции более 0, то имеется схождение, если менее 0, то имеется расхождение.

С помощью данного метода анализируется динамика изменений экономических показателей. В рассмотренной выборке имеется конвергенция по темпам роста заработных плат и инвестициям, и дивергенция по темпам роста занятости и темпам экономического роста города. Учитывая метод построения показателя темпов экономического роста города можно заключить, что дивергенция по темпам роста занятости населения в рассмотренный период была более существенна, чем конвергенция по темпам роста заработных плат.

В подразд. 7.4.1 рассмотрены линейные регрессии. Общая линейная регрессия не дает значимых результатов – коэффициент детерминации равен 0,02. Такие результаты моделирования могут быть связаны с возможными флуктуациями и временными лагами, с которыми факторы оказывают влияние на экономический рост города. В целях исключения данных временных лагов построена модель по усредненным показателям факторов за период 1999-2011 годов, где в качестве зависимой переменной выступает средний темп экономического роста города за 13 летний период (темп роста накопленный за весь период  $\hat{t}$ , где  $t = 13$  лет).

Выбор из двух усредненных моделей линейной регрессии дает следующую модель:

$$Y = 0,0375 + 0,0005 * X_2 + 0,0422 * X_3 + 0,0838 * X_4 + 0,0020 * X_5 + \\ + 0,0817 * X_6 - 0,00281 * X_{12} + 0,0095 * X_{13},$$

где  $Y$  – среднегодовой темп экономического роста города;

$X_2$  – объем инвестиций на душу населения (тыс. руб. в ценах 1999 года);

$X_3$  – средняя доля бюджетных инвестиций;

$X_4$  – средний темп роста капиталовооруженности труда;

$X_5$  – среднегодовой чистый миграционный прирост (промилле);

$X_6$  – отклонение по модулю доли занятости в промышленности в городе от среднего по выборке (30 %).

$X_{12}$  – расстояние до Москвы (тыс. км.).

$X_{13}$  – принадлежность города к региональному центру (1 – город региональный центр, 0 – город не региональный центр).

Коэффициент детерминации для данной модели равен 0,29.

В заключительном подразделе анализируются факторы, являющиеся значимыми для усредненной модели линейной регрессии. Для двух из данных факторов также построена линейная регрессия (для средней доли бюджетных инвестиций и среднегодового чистого миграционного прироста):

1. Для средней доли бюджетных инвестиций.  $Y$  – средняя доля бюджетных инвестиций,  $X_1$  – доля занятых в промышленности,  $X_2$  – статус города как регионального центра:

$$Y = 0,267 - 0,433X_1 + 0,075X_2,$$

коэффициент детерминации для данной модели равен 0,39.

2. Для среднегодового чистого миграционного прироста.  $Y$  – среднегодовой чистый миграционный прирост,  $X_5$  – средняя доля занятости в промышленности,  $X_{11}$  – расстояние до Москвы (тыс. км):

$$Y = 6,32 - 12,52X_5 - 0,0006X_{11}.$$

По результатам построения модели линейной регрессии для темпов роста городов, а также анализа значимых факторов построена блок-схема с указанием коэффициентов регрессии, причин их влияния исходя из теоретических исследований, рассмотренных в параграфе 1.

Данное исследование было сопряжено с рядом проблем, к которым относятся неполнота статистической информации:

1. Отсутствие показателя уровня образования населения по городам – сконструированный показатель количества вузов на 100 000 чел. не является значимым;

2. Отсутствие показателей, которое могли бы оценить развитость транспортной инфраструктуры. Сконструированный показатель плотности транспортной сети общественного транспорта не является значимым;

3. Отсутствие данных по занятости по отраслям за ряд лет не позволяло включить данный показатель в первую модель множественной линейной регрессии и т.д.

Дальнейшие направления исследования могут быть следующими:

1. Расчет временных лагов, с которыми показатели влияют на темп экономического роста городов. Например, с каким временным лагом инвестиции, уровень образования влияют на экономический рост города.

2. Разделение городов на группы по одному или нескольким критериям с целью улучшения результатов имеющейся модели и/или определения значимых факторов, оказывающих влияние на разные группы городов.

Результаты данного и схожих исследований должны служить для формирования мер региональной политики по развитию городов, а также для оценки эффективности мер по выравниванию развития городов, которая может осуществляться на основе предложенного метода расчета конвергенции темпов экономического роста.

## Список литературы

1. Borts G.H. Stein J. L, Economic Growth in a Free Market, New York: Columbia University Press, 1964
2. Armstrong H., Taylor J. Regional Economics and Policy. 3-rd ed, Blackwell Publishers. 2000, P. 68
3. Solow R.A. Contribution to the Theory of Economic Growth//Quarterly Journal of Economics 1956, Vol 70m P. 65 – 94
4. Suares-Villa L. Invention and the Rise of Technocapitalism, Lanham, MD, and Londob: Rowman & Littlefield, 2000, P. 5 – 16.
5. Sala-i-Martin X., The Classical Approach to Convergence Analysis // Economic Journal. 1996. Vol. 106. P. 1019–1056
6. Региональная экономика и пространственное развитие. Учебник для вузов. Под общей редакцией Л.Э. Лимонова. Москва: Издательство Юрайт, 2013. 714 стр.
7. Storper, M. Why does a city grow? Specialization, human capital, or institutions? [Text]: working paper / Michael Storper. – 2008.
8. Glaeser, E. L. Growth in Cities [Text] / E. L. Glaeser, H. D. Kallal, J. A. Scheinkman, A. Shleifer // Journal of Political Economy. – Vol. 100. – Centennial Issue, 1992. – No. 6 (Dec.) – Pp. 1126–1152.
9. Ades, A. F., Glaeser, E. L. Trade and Circuses: Explaining Urban Giants [Text] / Alberto F. Ades, Edward L. Glaeser // The Quarterly Journal of Economics. – Vol. 110. – No. 1 (Feb.). – 1995. – Pp. 195–227.
10. Kim, S. Urban Development in the United States, 1690-1990 [Text] / Sukkoo Kim // Southern Economic Journal. – Vol. 66. – 2000. – No. 4 (Apr.) – Pp. 855-880.
11. Preston, S. H. Urban Growth in Developing Countries: A Demographic Reappraisal [Text] / Samuel H. Preston // Population and Development Review. – Vol. 5. – 1979. – No. 2 (Jun.) – Pp. 195–215.
12. Glaeser, E. L. Is there a new urbanism? The growth of US cities in the 1990s [Text] : NBER working paper 8357 / Edward L. Glaeser, Jesse Shapiro. – 2001.
13. Gerber T. Regional Economics Peroformance and Net Migration Rates in Russia 1993-2002 [Text]: International Migration Review, Vol 40, №3. – 2006. – Pp, 661-697.
14. Зубаревич, Н.В. Российские города как центры роста [Текст] / Н.В. Зубаревич // Российское экспертное обозрение. – 2006. – №2 (16).
15. Развитие городов: Итоги «Экспо-2010» – взгляд из России». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [insor-russia.ru/files/Itogi\\_Expo\\_2010-3.pdf](http://insor-russia.ru/files/Itogi_Expo_2010-3.pdf)
16. Ключевые индикаторы и тенденции развития городов России [Текст] / Институт народнохозяйственного прогнозирования РАН, НИ НП «ГРС». – М., 2010. – С. 4.



17. Российская урбанизация на перепутье: к «городу-саду» или в «город-огород»? Сценарии развития российских городов [Текст]: доклад / Институт экономики города. – М., 2001. – С. 9.

18. Монопрофильные города. Информация к размышлению [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.monocityforum.ru>.

19. Ивашина, Н.С. Развитие монопрофильных городов регионов России: проблемы и перспективы [Текст] / Н.С. Ивашина, Н.А. Улякина // ИнВестРегиона. – 2012. – № 1. – С. 56.

20. Петрикова, Е.М. Комплексная инвестиционная программа развития моногородов [Текст] / Е.М. Петрикова // Территория и планирование. – 2011. – № 2(32). – С. 80–89.

21. Ивашина, Н.С. Развитие монопрофильных городов регионов России: проблемы и перспективы [Текст] / Н.С. Ивашина, Н.А. Улякина // ИнВестРегиона. – 2012. – № 1. – С. 56.

22. Soares-Villa L. The Structures of Cooperation: Downsalling, Outsourcing and the Networked Alliance// Small Business Economics, 1998, No 10. P 5-16

23. Кох, И.А. Тенденции социального развития монопрофильных городов с градообразующим предприятием / И.А. Кох // Научный вестник Уральской академии государственной службы: политология, экономика, социология, право. – 2009. – № 4 (9).

24. О проблемах моногородов [Электронный ресурс] / Официальный сайт Министерства регионального развития РФ. – Режим доступа : [http://www.minregion.ru/press\\_office/terms/1088.html](http://www.minregion.ru/press_office/terms/1088.html).

25. Экономика и география [Текст] / под ред. А.П.Заостровцева, Л.Э. Лимонова. – СПб.: Международный центр социально-экономических исследований «Леонтьевский центр», 2013. – 314 с.

26. Город. Количественные методы изучения. [Текст] / П.Мерлен; под ред., Ю.В. Медведкова. М.: «Прогресс», 1977. – 258 с.

27. Зубаревич, Н. Города как центры модернизации экономики и человеческого капитала [Текст] / Н. Зубаревич // Общественные науки и современность. – 2010. – №5. – С. 5–19.

28. Зубаревич, Н. Мониторинг развития крупных городов и региональных центров [Электронный ресурс] / Н. Зубаревич / Независимый институт социальной политики. – 2013. – 1 ноября. – Режим доступа: <http://www.socpol.ru/atlas/overviews/socialsphere/goroda.shtml>.

29. Зубаревич, Н. Социальная дифференциация регионов и городов [Текст] / Н. Зубаревич // Pro et Contra. – 2012. – №4. – С.135–152.

30. Коломак, Е. Неравномерное пространственное развитие в России: объяснения новой экономической географии [Текст] / Е. Коломак // Вопросы экономики. – 2013. – №2. – С. 143.

31. Официальный сайт федеральной службы государственной статистики. [Электронный источник]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/>

32. Маятникова миграция снижает качество жизни в регионе. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.opes.ru/1575441.html>

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Развитие инвестиционно-строительного комплекса и рынка жилищного строительства – это, прежде всего, обеспечение доступным, комфортным и качественным жильем граждан. Проблем в нормативно-правовом регулировании жилищного строительства все еще хватает и их необходимо решать совместными усилиями на разных уровнях, передавая положительный опыт.

Целями и задачами региональных органов управления при разработке региональной экономической политики в жилищной сфере являются: создание наиболее благоприятных условий для расширения первичного рынка жилья, а также условий для цивилизованного функционирования вторичного рынка; максимизация дохода от продажи и эксплуатации региональной и муниципальной недвижимости при соблюдении правовых, экономических, социальных, экологических и иных ограничений и норм; решение жилищной проблемы – обеспечения населения качественным жильем.

Проведенные исследования на региональном рынке недвижимости с выявлением тенденций сделок с объектами показали наличие устойчивых тенденций активизации рынка недвижимости после кризиса 2008 года, рост темпов продаж прав собственности и прав аренды земельных участков под строительство.

Для более эффективной реализации в регионе приоритетной государственной жилищной политики по строительству жилья эконом-класса предлагается разработать специальную региональную программу по формированию рынка доступного жилья на основе конкурсной реализации заказчиками-застройщиками и девелоперами инвестиционных проектов и программ комплексной застройки территорий жильем эконом-класса; предусмотреть при подготовке и реализации инвестиционных проектов и программ строительства жилья эконом-класса инновационный принцип их регулирования – систему контракта на весь жизненный цикл строительства, это позволит при подготовке и реализации данных типов проектов учитывать не только единовременные капитальные затраты на строительство, но и эксплуатационные затраты на весь жизненный цикл эксплуатации зданий.

Предприятиям строительного комплекса, работающим сегодня в сложной ситуации системного кризиса во многих сферах экономики, рекомендуется применять системный подход к антикризисному управлению, когда оно рассматривается как комплекс мероприятий от предварительной диагностики кризиса до методов по его устранению и преодолению. Сохранить конкурентоспособное положение на рынке смогут организации своевременно применившие антикризисное управление –

такую система управления, которая имеет комплексный, системный характер и направлена на предотвращение или устранение неблагоприятных для бизнеса явлений посредством использования всего потенциала современного менеджмента, разработки и реализации на предприятии специальной программы, имеющей стратегический характер, позволяющей устранить временные затруднения, сохранить и приумножить рыночные позиции при любых обстоятельствах, опираясь, в основном, на собственные ресурсы.

Перспективы развития и потенциал для поиска новых клиентов имеет рынок строительно-ремонтных услуг. Строительно-отделочные работы как вид бизнеса являются высокодоходным и перспективным при грамотной организации производства, несмотря на ужесточившиеся условия деятельности на рынке. Актуальности данной тенденции в настоящее время придает экономический кризис, который в России сыграл строительному сектору экономики на руку, увеличив капитальные вложения в строительство нового и капитальный ремонт ветхого жилья.

Введение саморегулирования в строительстве затронуло интересы трех групп участников строительной отрасли – субъектов предпринимательской и профессиональной деятельности, потребители товаров, работ и услуг, производимых и оказываемых строительной организацией и публичные интересы. Саморегулирование было направлено на потребителя, улучшения качества продукции и услуг, которые он потребляет, увеличение ответственности строительных организаций перед потребителями. Данное нововведение не оказало предполагаемого эффекта, что предопределяет необходимость создания целостной системы оценки надежности строительных компаний необходимо разработать организационно-экономический механизм, который являет собой комплекс мер, направленных на создание системы оценки надежности, а также регламентационные процедуры, способствующие реализации этих мер.

Конкурентоспособность предприятий стройиндустрии слабо основана на усилиях руководителей по повышению эффективности использования ресурсов своего предприятия. Между тем как сегодня одним из главных условий выхода предприятия на рынок с конкурентоспособной продукцией или услугой является ее качество. Сегодня состояние производства строительных материалов на предприятиях характеризуется как нестабильное и невоспроизводимое.

Реализация направлений развития инвестиционно-строительного комплекса предопределяет необходимость формирования мер региональной политики по развитию городов, а также для оценки эффективности мер по выравниванию развития городов, которая может осуществляться на основе расчета темпов экономического роста территорий.

В представленной монографии авторы постарались комплексно и с разных сторон подойти к изучению системных связей и закономерностей функционирования и развития предприятий инвестиционно-строительного комплекса с учетом отраслевых особенностей, ориентируясь на повышение эффективности управления и на основе развития методов экономического анализа, использования теории управления и принятия решений.

В монографии приведены результаты научно-исследовательских работ, выполненных на кафедре «Экономика, организация и управление на производстве» Пензенского государственного университета архитектуры и строительства, а также в рамках гранта Российского гуманитарного научного фонда.

## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Алексеев, С.В. Административно-правовое регулирование предпринимательской деятельности [Текст]: автореф. дис.... д-ра юрид. наук / С.В. Алексеев. – М., 2005. – 46 с.
2. Амерханов, С.В. Особенности российского рынка строительно-ремонтных услуг [Текст] / С.В. Амерханов // Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития. – 2012. – № 2-2. – С. 99-103.
3. Бабочкина, С.П. Контексты саморегулирования. Передача государственных функций саморегулируемым организациям [Текст] / С.П. Бабочкина; под ред. В.В. Буева. – М.: НИСИПП, 2009. – 523 с.
4. Баймуратова, З.М. Саморегулируемые организации в сфере предпринимательской деятельности: административно-правовой аспект [Текст]: автореф. дис.... канд. юрид. наук / З.М. Баймуратова. – М., 2010. – 27 с.
5. Барсукова, Е.О. Институт саморегулирования в рыночной экономике. Актуальные проблемы предпринимательского права [Текст] / Е.О. Барсукова; под ред. А.Е. Молотникова и Р.С. Куракина. – М.: ВолтерсКлувер, 2011. – 215 с.
6. Басова, А.В. Саморегулируемые организации как субъекты предпринимательского права [Текст]: автореф. дис.... канд. юрид. наук / А.В. Басова. – М., 2008. – 34 с.
7. Вершинин, В.Р. Деятельность подрядчика в условиях саморегулирования строительства [Текст] / В.Р. Вершинин. – Новосибирск: НГАСУ, 2009. – 256 с.
8. Город. Количественные методы изучения. [Текст] / П.Мерлен; под ред., Ю.В. Медведкова. М.: «Прогресс», 1977. – 258 с.
9. Градостроительный кодекс Российской Федерации [Текст]. – М.: Проспект, Омега-Л, 2009. – 104 с.
10. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть первая. ФЗ от 30.11.1994 г. № 51-ФЗ // СЗ РФ. 1994. № 32. Ст. 3301 [Текст].
11. Грачев, Д.О. Правовой статус саморегулируемых организаций [Текст]: автореф. дис.... канд. юрид. наук / Д.О. Грачев. – М., 2008. – 33 с.
12. Деловой журнал «Саморегулирование и Бизнес» [Электронный ресурс]. URL: <http://www.sroprof.ru/> (дата обращения: 04.03.2015).
13. Дзгоев, Т.В. Правовое положение саморегулируемой организации аудиторов [Текст] / Т.В. Дзгоев. – М.: Юнити-Дана, 2009. – 336 с.
14. Журина, И.Г. Гражданско-правовой статус саморегулируемых организаций в Российской Федерации [Текст]: автореф. дис.... канд. юрид. наук / И.Г. Журина. – М., 2009. – 21 с.

15. Зубаревич, Н. Города как центры модернизации экономики и человеческого капитала [Текст] / Н. Зубаревич // *Общественные науки и современность*. – 2010. – №5. – С. 5–19.

16. Зубаревич, Н. Мониторинг развития крупных городов и региональных центров [Электронный ресурс] / Н. Зубаревич / Независимый институт социальной политики. – 2013. – 1 ноября. – Режим доступа: <http://www.socpol.ru/atlas/overviews/socialsphere/goroda.shtml>.

17. Зубаревич, Н. Социальная дифференциация регионов и городов [Текст] / Н. Зубаревич // *Pro et Contra*. – 2012. – №4. – С.135–152.

18. Зубаревич, Н.В. Российские города как центры роста [Текст] / Н.В. Зубаревич // *Российское экспертное обозрение*. – 2006. – №2 (16).

19. Ивашина, Н.С. Развитие монопрофильных городов регионов России: проблемы и перспективы [Текст] / Н.С. Ивашина, Н.А. Улякина // *ИнВестРегиона*. – 2012. – № 1. – С. 56.

20. Ивашина, Н.С. Развитие монопрофильных городов регионов России: проблемы и перспективы [Текст] / Н.С. Ивашина, Н.А. Улякина // *ИнВестРегиона*. – 2012. – № 1. – С. 56.

21. Информационный портал «Все о саморегулировании» [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.all-sro.ru/> (дата обращения: 04.03.2015).

22. Каплан, Е.Л. Управление строительной компанией в условиях перехода строительной отрасли к саморегулированию [Текст]: дис.... канд. экон. наук / Е.Л. Каплан. – СПб., 2009. – 29 с.

23. Кашковский, О.П. Правовое регулирование предпринимательской деятельности некоммерческих организаций [Текст]: дис.... канд. юрид. наук / О.П. Кашковский. – М., 2000. – 27 с.

24. Ключевые индикаторы и тенденции развития городов России [Текст] / Институт народнохозяйственного прогнозирования РАН, НИ НП «ГРС». – М., 2010. – С. 4.

25. Коломак, Е. Неравномерное пространственное развитие в России: объяснения новой экономической географии [Текст] / Е. Коломак // *Вопросы экономики*. – 2013. – №2. – С. 143.

26. Конкин, А.Н. Проблемы и направления развития рынка строительно-ремонтных услуг Пензенской области [Электронный ресурс] / А.Н. Конкин // *Современные научные исследования и инновации*. – 2015. – № 5. – URL: <http://web.snauka.ru/issues/2015/05/53113> (дата обращения: 10.05.2015).

27. Кох, И.А. Тенденции социального развития монопрофильных городов с градообразующим предприятием / И.А. Кох // *Научный вестник Уральской академии государственной службы: политология, экономика, социология, право*. – 2009. – № 4 (9).

28. Крючкова, П.В. Саморегулирование как дискретная институциональная альтернатива регулирования рынков [Текст]: автореф. дис.... д-ра экон. наук / П.В. Крючкова. – М., 2005. – 32 с.

29. Максимович, О.Г. Саморегулирование в сфере предпринимательской деятельности как проявление гражданско-правового метода регулирования общественных отношений [Текст]: автореф. дис.... канд. юрид. наук / О.Г. Максимович. – Казань, 2007. 35 с.

30. Маятникова миграция снижает качество жизни в регионе. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.opes.ru/1575441.html>

31. Монопрофильные города. Информация к размышлению [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.monocityforum.ru>.

32. Мусатова Т.Е. Стратегическое управление предприятием [Текст]: колл. моногр. / Т.Е. Мусатова, под ред. Б.Б. Хрусталева, В.Н. Горбунова. – Пенза: ПГУАС, 2014.

33. Мусатова, Т.Е. Возможности использования методов экономико-математического моделирования в стратегической деятельности предприятий [Электронный ресурс] / Т.Е. Мусатова, Я.В. Киритова // Современные научные исследования и инновации. – 2015. – №3. – URL: <http://web.snauka.ru/issues/2015/03/49343> (дата обращения: 12.03.2015).

34. Мусатова, Т.Е. Жизнециклическая теория в стратегическом управлении организацией [Текст] / Т.Е. Мусатова // Материалы международной науч.-практ. конф. «Актуальные проблемы функционирования и развития предприятий отраслевых комплексов». – Пенза: ПГУАС, 2014.

35. Мусатова, Т.Е. Моделирование стратегических инновационных альтернатив [Электронный ресурс] / Т.Е. Мусатова, А.Е. Хмызов // Современные проблемы науки и образования. – 2015. – №1. – URL: <http://www.science-education.ru/121-17563> (дата обращения: 2.03.2015).

36. Мусатова, Т.Е. Недетерминированность в циклическом развитии сложных социально-экономических систем [Электронный ресурс] / Т.Е. Мусатова, Р.С. Оганесян // Современные научные исследования и инновации – 2015. – №2. – URL: <http://web.snauka.ru/issues/2015/02/46669> (дата обращения: 13.02.2015).

37. Мусатова, Т.Е. Основные закономерности развития и функционирования сложных экономических систем [Текст] / Т.Е. Мусатова, А.Н. Тихонова // Вестник университета. – 2012. – № 10. – С. 173-177.

38. Мусатова, Т.Е. Особенности циклического развития сложных систем в инновационной экономике [Электронный ресурс] / Т.Е. Мусатова, Р.С. Оганесян // VII Международная студенческая электронная научная конференция «СТУДЕНЧЕСКИЙ НАУЧНЫЙ ФОРУМ 2015». –URL: <http://www.scienceforum.ru/2015/21/8520> (дата обращения: 25.12.2014).

39. Мусатова, Т.Е. Формирование механизма эффективного развития предприятий инвестиционно-строительного комплекса [Текст]: дис.... канд. экон. наук / Т.Е. Мусатова. – Пенза, 2004. – С. 12-24.

40. Мусатова, Т.Е. Эволюция технологических и экономических волновых укладов [Электронный ресурс] / Т.Е. Мусатова, А.Н. Усатенко // Современные проблемы науки и образования. – 2015. – №1. – URL: [www.science-education.ru/121-17112](http://www.science-education.ru/121-17112) (дата обращения: 23.01.2015).

41. Национальное Объединение Строителей [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.nostroy.ru/> (дата обращения: 04.03.2015).

42. О проблемах моногородов [Электронный ресурс] / Официальный сайт Министерства регионального развития РФ. – Режим доступа : [http://www.minregion.ru/press\\_office/terms/1088.html](http://www.minregion.ru/press_office/terms/1088.html).

43. Официальный сайт компании «Консультант Плюс» [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.consultant.ru/> (дата обращения: 04.03.2015).

44. Официальный сайт федеральной службы государственной статистики. [Электронный источник]. – Режим доступа: <http://www.gks.ru/>

45. Панталеенко, В.Н. Саморегулируемые организации в строительстве [Текст]: учебное пособие / В.Н. Панталеенко. – Ухта: УГТУ, 2010. –164 с.

46. Петрикова, Е.М. Комплексная инвестиционная программа развития моногородов [Текст] / Е.М. Петрикова // Территория и планирование. – 2011. – № 2(32). – С. 80–89.

47. Развитие городов: Итоги «Экспо-2010» – взгляд из России». [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [insor-russia.ru>files/Itoги\\_Expo\\_2010-3.pdf](http://insor-russia.ru/files/Itoги_Expo_2010-3.pdf)

48. Региональная экономика и пространственное развитие. Учебник для вузов. Под общей редакцией Л.Э. Лимонова. Москва: Издательство Юрайт, 2013. 714 стр.

49. Российская урбанизация на перепутье: к «городу-саду» или в «город-огород»? Сценарии развития российских городов [Текст]: доклад / Институт экономики города. – М., 2001. – С. 9.

50. Рябинчук, П.Г. Некоторые проблемы присвоения статуса саморегулируемой организации в строительной сфере. Актуальные проблемы предпринимательского права [Текст]/ П.Г. Рябинчук; под ред. А.Е. Молотникова и Р.С. Куракина. – М.: Волтерс Клувер, 2011. – 227 с.

51. Саморегулирование в строительной сфере [Текст]/ Л.С. Барина [и др.]; под ред. М.Ю. Викторова. – М.: Изд-во ООО «ИМКА-Медиа», 2010. – 508 с.

52. Сухов, Е.П. Саморегулируемые организации. Юридические, финансовые, налоговые аспекты [Текст] / Е.П. Сухов. – Изд-во ГроссМедиа; РОСБУХ, 2010. – 214 с.

53. Сыройжко, В.В. Экономические инструменты рыночного саморегулирования организации: теоретико-методологическое обоснование,



концепция совершенствования, технологии и методики использования [Текст]: автореф. дис.... д-ра экон. наук. – Белгород, 2008. – 25 с.

54. Фадеева, Г.Д. Характеристика рынка ремонтно-строительных работ города Пензы. Часть 1 [Текст] / Г.Д. Фадеева, Л.А. Железняков, К.С. Паршина // Молодой ученый. – 2013. – №11. – С. 193-195.

55. Фадеева, Г.Д. Характеристика рынка ремонтно-строительных работ города Пензы. Часть 2 [Текст] / Г.Д. Фадеева, Л.А. Железняков, К.С. Паршина // Молодой ученый. – 2013. – №11. – С. 195-197.

56. Федеральная служба по экологическому, технологическому и атомному надзору [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.gosnadzor.ru/> (дата обращения: 04.03.2015).

57. Федеральный закон от 01.12.2007 №315-ФЗ «О саморегулируемых организациях» [Текст]// Собрание законодательства РФ. – 2007. – №49. – С. 6077.

58. Федеральный закон от 12.01.1996№7-ФЗ «О некоммерческих организациях» [Текст] // Собрание законодательства РФ. – 1996. – №33. – С.145.

59. Федеральный закон от 22.07.2008 №148-ФЗ «О внесении изменений в Градостроительный кодекс Российской Федерации» [Текст] // Собрание законодательства РФ. – 2008. – №30 (часть I). – С.3604.

60. Экономика и география [Текст] / под ред. А.П.Заостровцева, Л.Э. Лимонова. – СПб.: Международный центр социально-экономических исследований «Леонтьевский центр», 2013. – 314 с.

61. Ades, A. F., Glaeser, E. L. Trade and Circuses: Explaining Urban Giants [Text] / Alberto F. Ades, Edward L. Glaeser // The Quarterly Journal of Economics. – Vol. 110. – No. 1 (Feb.). – 1995. – Pp. 195–227.

62. Armstrong H., Taylor J. Regional Economics and Policy. 3-rd ed, Blackwell Publishers. 2000, P. 68

63. Borts G.H. Stein J. L, Economic Growth in a Free Market, New York: Columbia University Press, 1964

64. Cane, P. Self-regulation and judicial review. Civil justice quarterly, vol. 6. 1987. – pp. 25-34.

65. Gerber T. Regional Economics Performance and Net Migration Rates in Russia 1993-2002 [Text]: International Migration Review, Vol 40, №3. – 2006. – Pp, 661-697.

66. Glaeser, E. L. Growth in Cities [Text] / E. L. Glaeser, H. D. Kallal, J. A. Scheinkman, A. Shleifer // Journal of Political Economy. – Vol. 100. – Centennial Issue, 1992. – No. 6 (Dec.) – Pp. 1126–1152.

67. Glaeser, E. L. Is there a new urbanism? The growth of US cities in the 1990s [Text] : NBER working paper 8357 / Edward L. Glaeser, Jesse Shapiro. – 2001.

68. Hertog, J. General Theories of Regulation in Bouckaert B., De Geest G. (eds.) *Encyclopedia of Law and Economics*, Cheltenham, Edward Edgar, 2000. – 324 p.
69. Kahn, A. *The Economics of Regulation: Principles and Institutions*, Cambridge, Ma, MIT Press, 1988. – 241 p.
70. Kim, S. Urban Development in the United States, 1690-1990 [Text] / Sukkoo Kim // *Southern Economic Journal*. – Vol. 66. – 2000. – No. 4 (Apr.) – Pp. 855-880.
71. National Consumer Council. *Models of Self-Regulation*. London, NCC, 2000. – 124 p.
72. Preston, S. H. Urban Growth in Developing Countries: A Demographic Reappraisal [Text] / Samuel H. Preston // *Population and Development Review*. – Vol. 5. – 1979. – No. 2 (Jun.) – Pp. 195–215.
73. Roy, A. Cook, Jeryl L. Nelson. A conspectus of business failure forecasting [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.trinity.edu/rjensen/acct5341/1998sp/gibson/bankrupt.htm> (дата обращения: 04.03.2015).
74. Sala-i-Martin X., *The Classical Approach to Convergence Analysis* // *Economic Journal*. 1996. Vol. 106. P. 1019–1056
75. Sands&Associated. Insolvency prediction [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.sands-trustee.com/insolart.htm> (дата обращения: 04.03.2015).
76. Solow R.A. Contribution to the Theory of Economic Growth//*Quarterly Journal of Economics* 1956, Vol 70m P. 65 – 94
77. Storper, M. Why does a city grow? Specialization, human capital, or institutions? [Text]: working paper / Michael Storper. – 2008.
78. Soares-Villa L. *Invention and the Rise of Technocapitalism*, Lanham, MD, and Londob: Rowman & Littlefield, 2000, P. 5 – 16.
79. Soares-Villa L. *The Structures of Cooperation: Downsalling, Outsourcing and the Networked Alliance*// *Small Business Economics*, 1998, No 10. P 5-16
80. The earliest known building codes[Электронный ресурс]. – URL: <http://www.gregpettersoninspections.com/hammurabi.htm> (дата обращения: 04.03.2015).
81. *The Europe year book. A world survey*. Europa Publications Ltd. London, 1988. – 87 p.
82. United States Bankruptcy Court [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.law.cornell.edu/uscode> (дата обращения: 04.03.2015).
83. Wallace, J., Ironfield, D., Orr J. *Analyses of market circumstances where industry self-regulation is likely to be most and least effective*. Tasman Asia Pasific, Canberra, 2000. – 298 p.

## ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ .....	3
1. НОРМАТИВНО-ПРАВОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНОВ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ВЛАСТИ В СФЕРЕ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА НА ПРИМЕРЕ РЕГИОНОВ ПРИВОЛЖСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА.....	5
2. ИССЛЕДОВАНИЕ СУЩЕСТВУЮЩЕГО СОСТОЯНИЯ И ПРОБЛЕМ СТРОИТЕЛЬСТВА ЖИЛЬЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КЛАССА .....	22
3. ОСОБЕННОСТИ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ В ЦИКЛИЧЕСКОМ РАЗВИТИИ СЛОЖНЫХ СОЦИАЛЬНО- ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ .....	40
4. СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА СТРОИТЕЛЬНО-РЕМОНТНЫХ УСЛУГ .....	60
5. ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ ОЦЕНКИ НАДЕЖНОСТИ СТРОИТЕЛЬНОЙ КОМПАНИИ В УСЛОВИЯХ САМОРЕГУЛИРОВАНИЯ.....	75
6. УПРАВЛЕНИЕ КАЧЕСТВОМ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ СТРОИТЕЛЬНОЙ ПРОДУКЦИИ.....	127
7. ИССЛЕДОВАНИЕ ФАКТОРОВ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА РОССИЙСКИХ ГОРОДОВ.....	142
ЗАКЛЮЧЕНИЕ .....	210
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК .....	213

Научное издание

Хрусталев Борис Борисович  
Горбунов Валерий Николаевич  
Мусатова Татьяна Евгеньевна  
Конкин Александр Николаевич  
Михайлина Юлия Михайловна  
Шалацкая Елена Витальевна  
Учаева Татьяна Владимировна  
Старостина Кристина Игоревна  
Чеглаков Павел Михайлович

**ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНЫЙ КОМПЛЕКС:  
ОПЫТ И ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ**

Коллективная монография

Под общей редакцией д-ра эконом наук, проф. Б.Б. Хрусталева  
и канд. экон. наук, доц. В.Н. Горбунова

В авторской редакции  
Верстка Н.А. Сазонова

Подписано в печать 8.06.15. Формат 60×84/16.  
Бумага офисная «Снегурочка». Печать на ризографе.  
Усл.печ.л. 12,79. Уч.-изд.л. 13,75. Тираж 500 экз. 1-й завод 100 экз.  
Заказ № 283.

---

Издательство ПГУАС.  
440028, г. Пенза, ул. Германа Титова, 28.