

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

РОЛЬ ДЕВЕЛОПЕРСКОЙ ФУНКЦИИ СУБЪЕКТА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ИНВЕСТИЦИОННО- СТРОИТЕЛЬНОМ ЦИКЛЕ

Аннотация. Дан анализ современных определений «девелопмента». В развитие классификации исследуемого института регионального инвестиционно-строительного комплекса (ИСК) синтезированы три маркетинговые ситуации инициации и реализации девелоперских услуг. Развито определение девелопера как института ИСК, интегрированного во все этапы инвестиционно-строительного цикла на основании его первичной компетенции. Рассматривая девелопмент как функцию интегрированного управления инвестиционно-строительным циклом, направленного на снижение уровня транзакционных затрат, авторы логически переходят к синтезу теоретических принципов ее реализации. В этом контексте определены сущность и природа девелопмента как институциональной, экономической, предпринимательской деятельности. Развиты представления о сущности функции («девелопмент») и ее носителе – субъекте («девелопер»), которые являются теоретическим базисом, на нем могут основываться рассуждения об организационно-экономических принципах его интеграции в инвестиционно-строительный цикл. Развитие представлений о девелопменте как форме экономической, предпринимательской практики логично в контексте анализа его операционных и управленческих функций в

инвестиционно-строительном цикле и их стоимостно-экономических параметров.

Ключевые слова: предпринимательство, строительство, девелопмент, девелопер, интеграция, транзакционные затраты.

Введение

Интеграция субъектов инвестиционно-строительной деятельности в международные рынки капитала опосредована через субъекты предпринимательской деятельности, позиционированные именно как «девелоперы». Что отвечает сложившейся мировой практике идентификации лидеров инвестиционно-строительной деятельности, «генеральных управляющих» («general manager» - Hillebrandt P. [1] процесса «...преобразования инвестиционного капитала в объекты недвижимости» (McCaffer R., Harris F. [2]. В российской практике инвестиционно-строительной деятельности «девелопмент» также сформировался, с одной стороны, как позиционируемое предложение на рынке, а с другой стороны, как выраженный запрос со стороны потребителей – портфельных интересов [3]. Формирование девелопмента как рыночной услуги новой формации в современном региональном инвестиционно-строительном комплексе (ИСК) отмечают многие ученые и специалисты (см. например, [4]). Только в одном Петербургском ИСК можно выделить более 30 организаций, которые позиционируют себя как «профессиональные девелоперские организации».

Объективно наблюдаемый процесс интеграции девелопмента в региональные ИСК Российской Федерации (2003-2013 г.г.) разумеется, не остался без внимания ученых. Осмысление функции девелопмента в развитии инвестиционно-строительной деятельности в России прослеживается во многих работах, но, несмотря на относительно высокую численность публикаций, научная дискуссия о содержании девелопмента как институциональной функции регионального ИСК не завершена. Природа

девелопмента как функции понимается неоднозначно. Так, ряд ученых (см. например, [5]) под девелопментом понимают рынок капитала, рассуждая об инвестиционно-строительном цикле как целостной системе. Как выделение функции управления финансами в традиционном, неизменном по институциональной форме инвестиционно-строительном цикле понимается в работе [6]. Авторы работы [7] склоняются к точке зрения о девелопменте как организационной форме интеграции инвестиционно-строительных холдингов, а в работе [8] предлагается их понимание как маркетинговой формы позиционирования на рынке строительных услуг. Имеется и точка зрения на девелоперов как субъектов предпринимательства, специализирующихся на рынке недвижимости [9]. Можно видеть и другие точки зрения на девелопмент, каждая из которых, с одной стороны, объясняет один из аспектов его функционирования, а, с другой стороны, не дает целостного ответа на вопрос о его природе. Именно, поэтому есть необходимость развить представление о генезисе этой институциональной формы, формализовав соответствующую дефиницию. Для решения задачи проведен анализ наиболее известных определений девелопмента, рассмотрены классификационные формы реализации функции и развиты представления о маркетинговых ситуациях, инициирующих девелопмент в инвестиционно-строительном цикле. Совокупность таких решений позволила сформулировать научно развитую дефиницию, выражающую природу исследуемой функции:

– понимание функции девелопмента как операционного разработчика маркетинговой концепции объекта недвижимости или менеджера инвестиций является утратившим по отношению к современному этапу развития российских региональных ИСК;

– зарубежные авторы солидарны в определении концептуального ядра девелопмента: преобразование инвестиционного капитала в объекты недвижимости и связанные с ним управленческие процессы;

– большинство «развернутых» определений имеют процессный характер дефинирования в ряде определений просто перечисляются операции, относимые на девелопера в рамках инвестиционно-строительного цикла. То есть, такое дефинирование не выражает природу объекта.

Полученные результаты позволяют сделать вывод: зарубежные авторы дают только концептуальное видение функции, российские – либо локализуют до уровня единичной операционной функции (маркетинг, инвестиции), либо используют перечисление операций, относимых на исследуемую функцию. Конечно, можно согласиться со многими существующими концептуальными и процессными трактовками, в частности мы разделяем позицию Helebrandt P. [1] об инновационном развитии территории или объекта недвижимости. Но не видим объективного определения девелопмента, которое могло бы лечь в основу теоретического описания предпринимательских и организационных принципов его экономического поведения.

С другой стороны, концептуальная обобщенность дефиниции в зарубежных источниках дополняется сложившейся классификацией девелоперских организаций. Подразумевается, что «...разнообразие форм девелоперских контрактов не позволяет локализовать его как носителя единичного процесса» (Wolford W., 2012, [10]). В основе классификации лежит критерий принадлежности инвестиционного капитала девелопера, что определяет два типа организаций. «Спекулятивный девелопер» (англ. – *speculative development*) – организация, размещающая собственные средства в объекте недвижимости (выделяется подгруппа «девелопмент недвижимости») или в земельном участке (выделяется подгруппа «лэнд-девелопмент»). И «фи-девелопмент» (англ. – *fee development*) девелопер на гонораре, не участвующий своим капиталом в проекте, а выполняющий в отношении него управленческую функцию. В западных странах (США, Западной Европе) названные виды девелопмента имеют равную 50% на 50% распространенность [11]. Впрочем, еще в 2000 году Gruneberg S.L. и Ive G.J.

поставили под сомнение принцип определения природы девелоперской организации, эволюцию их функций исходя из «...источников инвестиционного капитала в строительных проектах» [12]. Мы тоже разделяем это сомнение: в обследованных отечественных девелоперских организациях управленческая функция в отношении инвестиционно-строительного цикла не связана с наличием у субъекта предпринимательства инвестиционного актива. Это показательно, когда в качестве инвесторов рассматриваются юридические и физические лица, а также пайщики (жилые объекты недвижимости). В любом случае генеральной функцией девелопера определяется управление капиталом в рамках инвестиционно-строительного цикла, а не менеджмент активов, собственности.

Методологическим базисом исследования настоящей работы послужили работы зарубежных и отечественных экономистов, изучающих проблемы институционального развития регионального ИСК, а также результаты исследования научных школ Санкт-Петербургского архитектурно-строительного университета: «Методологические проблемы эффективности инвестиционно-строительной деятельности в непромышленной сфере», «Методологические проблемы эффективности региональных инвестиционно-строительных комплексов как самоорганизующаяся и саморегулируемая система». Основными методами исследования являлись системный и ситуационный анализ.

Раскрыть суть и природу девелопмента можно через маркетинговые, контрактные ситуации, в которых востребована его компетенция, которая рассматривается как предпосылка эволюции в институт менеджерских решений по размещению инвестиционного капитала, управления процессом строительства, реализации финансового результата от эксплуатации объекта недвижимости. С субъектной точки зрения инициация функции девелопера происходит при решении инвестиционных задач заказчика. Первично инвестор как носитель финансовой компетенции планирует размещение активов в сфере недвижимости, он, не обладая отраслевой компетенцией,

приглашает «девелопера» - специалиста в инвестиционно-строительной сфере к управлению процессом оценки финансовых перспектив, размещению, строительству и эксплуатации объекта недвижимости. Впрочем, обозначенный взгляд на отношения не меняется и при наличии инвестиционного капитала в собственности девелоперской организации, например, в случае холдинговых структур. Подразделения холдинга, предпринимательские единицы вступают в контрактные отношения в силу различной функциональной компетенции: держатели финансовых активов, маркетинговые и сбытовые организации, производственно-строительные и другие, но субъект отношений, инициирующий функцию девелопмента – инвестор.

С предметной позиции наблюдается вариативность отношений инвестора и девелопера. Иванов А.С. выделяет три предмета отношений: предпринимательская идея, земельный участок и объект недвижимости. Соответственно трем предметам взаимоотношений возникают три маркетинговые ситуации инициации функции девелопмента (сводное представление на рис.1, табл.1) [13 с.52]. Если предпринимательская идея инвестора имеет материальную природу, то ее воплощение будет основано на приобретении (аренде) участка и объекта недвижимости – основных фондов для реализации технологической компоненты предпринимательства.

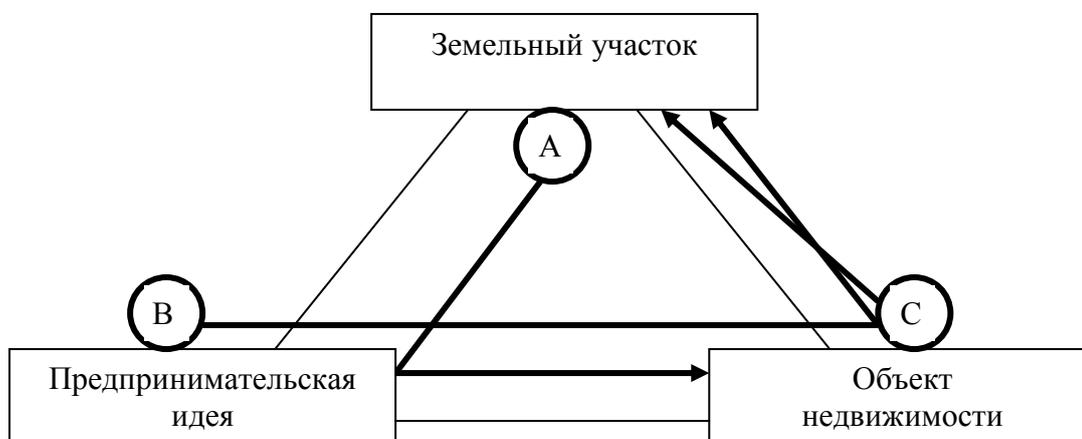


Рис.1. Три маркетинговые ситуации инициации функции девелопмента
(раскрыты в табл.1)

В этом видится первая маркетинговая ситуация (В, рис.1, табл.1) – девелопер решает (для инвестора) задачу определения оптимального объекта недвижимости с позиции реализации идеи (технологии) и соответствующего функциональности объекта земельного участка. Вектора на рис.1 отражают последовательную логику инициации функции и связанные предметные сферы. Вторая ситуация иницируется (А, рис.1, табл.1) наличием у инвестора земельного участка с возможностью реализации на нем объекта недвижимости различного назначения (жилое, коммерческое, промышленное и т.п.). Выбор оптимального объекта недвижимости с позиции потенциала земельного участка, его инфраструктуры в рамках заданных критериев инвестирования – предмет взаимодействия девелопера и инвестора. И третья ситуация (С, рис.1, табл.1) возникает, когда у инвестора-заказчика имеется представление о параметрах функционирования объекта недвижимости, в отношении которого производится инвестирование. Например, розничный магазин в рамках торговой сети, имеющий четкие строительные и эксплуатационные параметры, оговоренные сетевой франшизой. В этом случае инвестор ставит перед девелопером задачу поиска и оценки земельного участка для реализации на нем инвестиционного проекта.

Таблица 1

Маркетинговые ситуации девелопмента

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

В	У заказчика (инвестора, девелопера) имеется предпринимательская идея (торговля, производство и т.п.).	Девелопер определяет оптимальную конфигурацию объекта для реализации предпринимательской идеи, вторично определяет соответствующий земельный участок.
С	У заказчика имеется необходимость формирования заданного по функциональности и техническим требованиям объекта (сетевой магазин, жилая недвижимость и т.п.).	Девелопер определяет наиболее эффективный участок для размещения объекта с заданной функциональностью.

Таким образом, выше описанные маркетинговые ситуации демонстрируют первичность отношения «инвестор – девелопер» в инициации инвестиционно-строительного цикла. Действительно, если рассуждать о проблеме повышения эффективности управления в региональном ИСК через снижение транзакционных затрат, то объективным требованием к менеджеру цикла определяется наличие маркетинговой (другими словами – предпринимательской, коммерческой) компетенции в сфере недвижимости. Ее наличие «...позволяет девелоперу видеть горизонт решения строительной задачи – получение дохода на вложенный в объект недвижимости (участок) инвестиционный капитал» [14]. Субъекту, обладающему компетенцией «маркетинг недвижимости» обоснованно может быть передана со стороны инвестора комплексная, интегративная (с позиции охвата всех операционных компонент цикла) управленческая функция – девелопмент. Анализ определений подходов классификации и точек инициации позволяет обоснованно предложить дефиницию девелопмента как функции современного инвестиционно-строительного цикла. Девелопмент как функция управления инвестиционно-строительным циклом в интересах инвестора (заказчика) основана на компетенции «маркетинг недвижимости», отличающаяся от ранее сформулированных акцентом на управленческом

характере деятельности девелопера, заказчике ее реализации – инвесторе, критерии выбора исполнителя – компетенция «маркетинг недвижимости».

Разумеется, функция реализуется в инвестиционно-строительном цикле субъектами предпринимательской деятельности. С позиции сложившейся англоязычной и русскоязычной профессиональной лексики субъект, реализующий функцию, называется «developer – субъект развивающий объект». При описании содержания и процессов предпринимательской, экономической деятельности корректная лингвистическая форма с точки зрения норм и правил русского языка – «девелоперская организация», принимаемая как синонимичная «девелоперу».

«Девелопер – предприниматель, иницирующий и организующий наилучший из возможных вариантов развития объектов недвижимости» [15].

Впрочем, исследование экономической деятельности девелоперов показало неоднозначность организационных форм воплощения предпринимательской практики. Обнаруживались моно-организации, включающие в свое название и позиционирование одноименную функцию: БКН-Девелопмент; БТК девелопмент; СТАРТ Девелопмент; Ханса СПб Девелопмент; ЦМС-Девелопмент и другие. Практика реализации ими функции девелопмента построена на прямом контрактном соглашении с инвестором в рамках маркетинговых ситуаций (рис.1). В исполнении функции управления они привлекали генеральных подрядчиков, технических заказчиков и других субъектов, выступая перед инвестором как управленческие структуры для реализации комплексного инвестиционно-строительного проекта [16].

Обнаруживались также группы компаний и холдинги (Ecoestate; Весар; Группа Прайм; ИСК Юниверс; Леноблзем; Мегастиль; ЛенСпецСМУ; Петротрест и другие), позиционирующие себя как девелоперские организации, но не имеющие специализированных юридических лиц. Например, структура «девелоперского холдинга ЛенСпецСМУ» в 2013 году представлена 29 юридическими лицами, 9-ю субъектами – институтами

регионального инвестиционно-строительного комплекса. «ЛенСпецСМУ» выступает девелопером с позиции интегрированной холдинговой структуры, при отсутствии выделенных одноименных предпринимательских единиц. То есть, в реализации девелоперской функции принимает участие ряд юридических лиц холдинга, связанных договорными отношениями. Таким образом, вне зависимости от формы организационно-контрактного построения, структуры аффилированности субъектов реализации функции девелопмента - это интегрированный процесс, реализуемый совокупностью предпринимательских единиц холдинга (и)или объединенных в рамках контракта специализированных организаций. Сформулированное положение позволяет актуализировать, развить представления экономики строительства о субъектах регионального ИСК – носителях девелоперской функции.

Девелопер – субъект предпринимательской деятельности, функции которого заключается в комплексном управлении на всех этапах инвестиционно-строительного цикла (инвестиционном, строительном, эксплуатационном) с целью достижения экономических целей инвестиционного проекта. Девелопер – интегрированный инвестор регионального ИСК.

Заключение

Развиты представления о девелопменте как институциональной функции современного регионального ИСК, интегрированный во все этапы инвестиционно-строительного цикла. Процесс анализа позволил сформулировать ряд принципиальных выводов и развить положения теории экономики строительства:

1) интеграция инвестиционно-строительной деятельности в международные рынки капитала в сфере недвижимости опосредована через субъектов предпринимательской деятельности, позиционированные именно как «девелоперы»;

2) уточнено представление о функции девелопмент – управление инвестиционно-строительным циклом, основанное на компетенции исполнителя – маркетинг недвижимости;

3) развито определение девелопера как интегрированного института регионального ИСК, управляющего всеми этапами инвестиционно-строительного цикла для достижения экономических целей проекта. От ранее сформулированных это определение отличается выделением типа экономической деятельности – менеджмент; распространением его на все этапы инвестиционно-строительного цикла; интегрированным характером с позиции предпринимательских единиц, реализующих девелоперскую функцию; выраженной ответственностью за экономические результаты инвестиционно-строительного проекта;

4) объяснен и продемонстрирован принцип интегрированности в реализации функции девелопмента холдинговыми и сетевыми (объединенными на основании контракта) субъектами регионального инвестиционно-строительного комплекса.

Статья подготовлена в рамках гранта Российского гуманитарного научного фонда № 13-02-00065 «Исследование инвестиционно-строительного комплекса: теоретические, методологические и практические аспекты».

Список литературы:

1. Hillebrandt, P. ,2000. Economic Theory in the Construction Industry, third edition, MacMillan, Basingstoke.

2. McCaffer, R., Harris, F., 1989. Modern Construction Management, third edition, London, BSP Professional Books.

3. Panibratov, Ju. , A. Larionov, 2013. Steady Development of Construction Organization of Housing Profile. World Applied Sciences Journal, 23 (Problems of Architecture and Construction), p 144-148.

4. Асаул А.Н., Асаул Н.А., Алексеев А.А., Лобанов А.В. Инвестиционно-строительный комплекс: рамки и границы термина // Вестник гражданских инженеров. – 2009. -№ 4. – С.91-96
5. Севек В.К. Обоснование методологического подхода к измерению качества роста экономики строительных организаций инвестиционно-строительного комплекса региона // Вестник гражданских инженеров. – 2013. - № 6. – С.200-209.
6. Eršova, S., K. Malinina, 2013. Investment Management During Creation of Comfortable Environment in a Megapolis. World Applied Sciences Journal, 23 (Problems of Architecture and Construction), pp: 5-8.
7. Smirnov, E.B., I.V. Fedoseev, 2013. Improving Competitiveness of a Construction Company. World Applied Sciences Journal, 23, (11), pp: 1555-1559.
8. Tokunova, G., 2013. Role of Construction Clusters in the Development of the Russian Economy, World Applied Sciences Journal, 23 (6), pp: 812-816.
9. Грахов В.П. Формирование функциональных составляющих маркетинг-менеджмента в строительных организациях // Вестник гражданских инженеров. – 2005. - № 3. – С.104-108.
10. Wolford, W. 2012, Development: Striking out for new territory. Nature, Vol. 485 Issue 7399, p.442-443.
11. Walsh, K., Sawhney, A., 2002. International Comparison of cost for the construction sector: towards a conceptual model for purchasing power parity, report submitted to the World Bank Group, June.
12. Gruneberg, S.L., Ive, G.J., 2000. The Economics of the Modern Construction Firm, London, Macmillan.
13. Девелопмент: эволюция функции и интеграция в региональный инвестиционно-строительный комплекс / А.А. Алексеев, А.Н. Асаул, А.С. Иванов, Н.Н. Загускин. – СПб.: СПбГЭУ, 2013. – 104 с.
14. Экономика недвижимости, 3-е издан. / А.Н. Асаул. - СПб.: Питер, 2013. - 416 с.

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

16. Загускин Н. Н. Тенденции развития институциональной структуры регионального инвестиционно-строительного комплекса / Н. Н. Загускин, В. К. Севек // Экономика и управление. - 2013. № 3(89). – С. 21-29