

УДК 330.35

Методологические аспекты исследования, измерения и оценки потенциала развития строительных организаций

Н.В. Чепаченко^{1 a}, М.Н. Юденко^{2 b}, S. Palicki^{3 c}

¹Петербургский государственный университет путей сообщения, пр. Московский 9, Санкт-Петербург, Россия

²Санкт-Петербургский государственный экономический университет, ул. Садовая 21, Санкт-Петербург, Россия

³Государственный экономический университет в Познани, al. Niepodległości, 10, Poznań, Poland

^anvchepachenko@mail.ru, ^bmnuspb@mail.ru, ^cSlawomir.Palicki@ue.poznan.pl

Статья поступила 25.08.2018, принята 9.09.2018

Исследуются методологические аспекты измерения и оценки потенциала развития строительных организаций, включая идентификацию признаков и видов развития. Определены базовые признаки, определяющие ключевые качественные параметры развития организаций по виду экономической деятельности «строительство», которые являются методической основой идентификации видов потенциала развития строительных организаций. Предложены методы измерения и оценки различных видов потенциалов, определяющих экономическое развитие строительных организаций.

Ключевые слова: потенциал; развитие строительных организаций; экономический рост; идентификация; количественная; социальный институт.

Methodological aspects of research, measurement and evaluation of the development potential of construction organizations

N.V. Chepachenko^{1 a}, M.N. Yudenko^{2 b}, S.Palicki^{3 c}

¹Petersburg State Transport University; 9, Moskovsky Per., St., Petersburg, Russia

²St. Petersburg State University of Economics; 21, Sadovaya St., St. Petersburg, Russia

³ Poznan University of Economics and Business; 10, Al. Niepodległości, Poznan, Poland

^anvchepachenko@mail.ru, ^bmnuspb@mail.ru, ^cSlawomir.Palicki@ue.poznan.pl

Received 25.08.2018, accepted 9.09.2018

Methodological aspects of measurement and assessment of the potential of development of construction organizations, including identification of signs and types of development are investigated. The basic features defining key qualitative parameters of development of the organizations by the type of economic activity «Construction», which are a methodical basis of identification of types of potential of development of the construction organizations, are defined. The methods of measurement and evaluation of various types of potentials that determine the economic development of construction organizations are proposed.

Keywords: potential; development of construction organizations; economic growth; identification; quantitative; social institution.

Значимость выбранной темы исследования определяется негативной динамикой, характеризующей утрату производственно-экономического потенциала роста экономики организаций по виду экономической деятельности «строительство» за 2011–

2015 гг. Это актуализирует поиск решения проблемных вопросов в наращивании и реализации потенциала экономического роста и развития строительных организаций, функционирующих на региональном рынке недвижимости. Возможности решения этих проблемных вопросов ограничиваются следующими моментами:

- недоучетом проявления причинно-следственной связи процесса концентрации в сфере производства и реализации строительной продукции (работ, услуг) на региональном рынке недвижимости с возможностями наращивания потенциала роста экономики нового качества строительных организаций, что ограничивает потенциал роста и развития регионального рынка недвижимости;

- недостаточной эффективностью корпоративного управления процессами формирования и реализации потенциала экономического роста и развития строительных организаций, функционирующих на региональном рынке недвижимости, усугубляемой недостаточной эффективностью институционального и регионального регулирования процессов роста и развития рынка недвижимости;

- несовершенством сложившейся модели государственной и региональной политики, правовых и организационно-экономических механизмов обеспечения социально-экономического развития регионов, механизмов стимулирования роста и развития регионального рынка недвижимости, в том числе рынка жилищного строительства, в комплексе мер, направленных на поддержку развития малого и среднего предпринимательства в строительной сфере;

- недостаточной изученностью организационно-экономических предпосылок, инструментов, методов и механизмов повышения эффективности управления процессами формирования и реализации потенциала экономического роста и развития строительных организаций, в особенности потенциала роста и развития малого и среднего строительного бизнеса на региональном рынке недвижимости [1, с. 140–153];

- недостаточной проработкой методологических основ обоснования методов измерения и количественной оценки потенциала роста и развития строительных организа-

ций, методов и механизмов в формировании и реализации их потенциала.

В качестве основных методологических аспектов процесса исследования, измерения и оценки потенциала развития строительных организаций авторами статьи рассматриваются:

- уточнение понятия развития хозяйствующего субъекта в целях успешной идентификации признаков его развития;

- систематизация и классификация видов развития строительных организаций;

- обоснование методов измерения и оценки уровня развития строительных организаций;

- уточнение понятия потенциала развития строительных организаций, выявление его видов и особенностей проявления;

- обоснование методов измерения и оценки потенциала развития строительных организаций;

- обоснование методов измерения и оценки потенциала развития рынка недвижимости [2].

Понятия «рост и развитие хозяйствующих субъектов», в том числе строительных организаций, являясь важными экономическими категориями, с давних пор привлекают большое внимание в свете обсуждения экономической теории. О роли и значимости этих процессов свидетельствуют решения экономистов, собственников и высшего руководства, придерживающихся мнения о приемлемом годовом приросте реализуемой продукции на уровне годового темпа роста рынка недвижимости, а в остальных случаях — не менее 2–3%. Насколько приемлем данный экономический потенциал роста для обеспечения жизнедеятельности и развития любого бизнеса? Ответ обусловлен учетом ключевого фактора времени, влияющего на процессы роста и развития. Так, при постоянном годовом темпе роста продаж продукции в размере 2,5% общий объем предложения продукции увеличится вдвое через 28 лет и 8 месяцев (к 2046 г.), а при 5% в год удвоение произойдет уже через 14 лет (к 2032 г.). Такова цена фактора времени и потенциала годового темпа роста продаж продукции. Поэтому для каждой производственной организации важен фактор времени, влияющий на реализацию потенциала ее экономического роста, который в значительной мере является

производным от процесса наращивания и реализации потенциала ее экономического развития, позволяющего не только обеспечивать более высокие темпы производства и реализации продукции, но и наращивать потенциал своей конкурентоспособности, увеличивая долю занимаемого рынка [3]. Это побуждает собственников и высшее руководство организаций наращивать производственные мощности, стремясь получать более высокие результаты деятельности, что невозможно вне роста потенциала развития своего строительного бизнеса в конкурентной среде и в условиях рисков.

Принимая во внимание, что понятия роста и развития хозяйствующих субъектов, в том числе строительных организаций, не являются идентичными экономическими категориями, по мнению авторов, необходимо, с методологической точки зрения, более четко разграничивать эти понятия в целях продуктивного исследования, измерения и обоснования метода оценки потенциала развития строительных организаций. Это обуславливает необходимость обращения к понятию развития хозяйствующих субъектов, в том числе строительных организаций, идентификации признаков и видов развития, а также потенциала развития строительных организаций, обоснования методов измерения и оценки потенциала развития строительных организаций, функционирующих на рынке недвижимости.

Исходной методической предпосылкой для уточнения понятия развития в статье рассматривается общепринятый макроэкономический подход в той его части, где экономический рост национальной экономики является целью развития любой экономики, какова бы ни была ее природа [4, с. 851], а управление развитием является ключевым фактором устойчивого экономического роста [5]. Это акцентирует внимание на отождествлении понятия экономического развития с более широким понятием экономического роста. В этой связи показательно внимание специалистов Института Всемирного банка к тому, что тщательное разграничение экономической теорией узкого понятия «рост» и более широкого понятия «развитие» было не всегда и что рост ВВП является важным, но лишь одним из многих показателей развития [6, с. 2, 3]. Примечательно, что примерно с 70-х годов прошлого столетия начинает все более утверждаться различие

роста как количественных изменений и развития как изменений качественных.

Общепринятое понятие «развитие» характеризуется процессом закономерного изменения, переходом из одного состояния в другое, более совершенное, переходом от старого качественного состояния к новому, от простого к сложному, от низшего к высшему, а развитие экономики трактуется абсолютным и относительным изменением микроэкономических показателей. Данная трактовка позитивна с точки зрения идентификации процесса изменения как одного из ключевых признаков, свойственных экономическому явлению «развитие».

Вместе с тем, еще Й. Шумпетер [7] при разработке теории экономического развития ввел различия между ростом и развитием экономики, определив экономический рост как количественные изменения масштаба увеличения производства и потребления со временем одних и тех же товаров и услуг, а экономическое развитие – как положительные качественные изменения, новшества в производстве, в продукции и услугах, в области управления и в других сферах жизнедеятельности. Значимость данной трактовки понятия развития крайне позитивна для успешной идентификации видов и признаков развития строительных организаций, а также видов потенциала их развития.

Своеобразный акцент в разграничение понятий роста и развития внес Рассел Л. Акофф, акцентируя, что понятие «расти» означает «увеличиваться в размерах или числом», а «развиваться» значит «увеличивать способности и желание удовлетворить собственные потребности и законные желания и потребности других» [8, с. 62]. Следуя логике данной трактовки, понятие «развитие строительной организации» может быть охарактеризовано увеличением положительных качественных изменений результатов ее производственно-экономической деятельности и конкурентоспособности в результате обновления своей материально-технической базы, эффективного использования применяемых ресурсов, внедрения новшеств в сфере производства и управления, в маркетинге и других сферах обеспечения жизнедеятельности и роста. На этом основании под потенциалом развития строительной организации право-

мерно понимать потенциальную способность ее собственников и высшего руководства осуществлять качественные изменения в сфере обновления ресурсов, внедрения новых технологий в сфере производства и управлении, наращивания объемов инновационной строительной продукции, способствуя в максимально полной мере удовлетворению потребностей внутренней среды организации в обеспечении ее жизнедеятельности и росте экономики нового качества в комплексной взаимосвязи с удовлетворением потребностей своих потребителей, партнеров по бизнесу и других агентов внешней среды (микро- и макросреды).

Как основной вид развития строительных организаций авторами рассматривается социально-экономическое развитие с включением его подвидов:

- организационно-управленческий;
- организационно-экономический;
- технико-технологический;
- инновационно-экономический.

Выявление подвидов экономического развития обеспечивает возможности идентификации признаков и качественных параметров экономического развития строительных организаций. Базовыми признаками, определяющими в своей основе ключевые качественные параметры развития организаций по виду экономической деятельности «строительство», рекомендуется рассматривать:

1. Структурный признак, характеризующий позитивную динамику изменения:

- роста экономики нового качества строительных организаций по виду деятельности «строительство»;

- видовой структуры инвестиций в основной капитал по видам основных фондов – жилища, здания (исключая жилые) и сооружения, машины и оборудование, транспортные средства;

- структуры инвестиций в основной капитал (в строительство, модернизацию и реконструкцию, приобретение новых основных средств);

- структуры инвестиций в основной капитал по источникам финансирования (собственные средства, привлеченные средства, прочие);

- структуры инвестиций в основной капитал организаций с участием иностранного капитала;

- структуры инвестиций в основной капитал, направляемых на охрану окружающей среды и рациональное использование природных ресурсов;

- структуры инвестиционной активности организаций, отражающей оценку целей инвестирования в основной капитал (замена изношенной техники и оборудования, экономия энергоресурсов и др.);

- структуры затрат по видам строительства (промышленно-гражданского, дорожного, офисного строительства и др.);

- структуры затрат на производство строительных работ по экономическим элементам;

- структуры экспорта и импорта услуг строительства;

- структуры затрат на изыскания, проектирование, строительство и эксплуатацию;

- структуры инвестиций в основной капитал, направляемых на реконструкцию, расширение и новое строительство.

2. Признак изменения качества процессов управления, влияющих на экономическое развитие организаций:

- качества корпоративного управления деятельностью организации;

- управления процессами проведения изысканий, проектирования, строительства, ввода в действие объектов и производственных мощностей, эксплуатации и утилизации построенных объектов и производственных мощностей;

- управления процессами организации производства и труда в деятельности строительных организаций;

- управление процессом снижения рисков.

3. Признак изменения качества связей организации с внутренней и внешней средой:

- изменения качества связей во внутренней среде организаций (между отделами и службами организаций, акционерами, топ-менеджерами, руководителями и работниками);

- изменения качества связей с микросредой (инвесторами, заказчиками, поставщиками, конкурентами, другими участниками ближайшего окружения организаций);

– изменения качества связей с мезосредой (на уровне регионов и народнохозяйственных комплексов в регионе);

– изменения качества связей с макросредой (экономической, социальной, культурной, научно-технической, демографической, политической).

4. Ресурсный признак развития, характеризующий изменение качества ресурсов и способностей организации (новое качество ресурсов; новое качество корпоративных отношений и корпоративной культуры; новое качество управления развитием ресурсов – материальных, нематериальных, трудовых; новое качество управления развитием способностей собственников, топ-менеджеров и работников организации в повышении конкурентоспособности и прибыльной деятельности, в обеспечении роста и развития организации).

5. Инновационно-технологический признак развития, характеризующий результаты внедрения новых (инновационных) строительных технологий, применения новых (инновационных) строительных материалов, новых строительных машин и механизмов, использования инновационных строительных проектов в сфере производства и реализации строительной продукции (работ, услуг).

6. Организационно-управленческий признак развития, характеризующий управленческие решения, определяющие новое качество организации производства и труда, организационной структуры управления, организации бизнеса, организации и управления видами деятельности – производственной, маркетинговой, инвестиционной, инновационной, архитектурно-строительной и иными видами деятельности; а также взаимодействие функционального и процессного подходов к управлению организацией.

Выявленные базовые признаки развития организаций по виду экономической деятельности «строительство», являются методической основой идентификации видов потенциала развития строительных организаций. В этой связи основными видами потенциала экономического развития строительных организаций могут рассматриваться: инновационный, технологический, технический, воспроизводственный, конку-

рентный, производственный, финансово-инвестиционный, институциональный и другие разновидности. Каждый из этих видов потенциала развития строительных организаций имеет отличительные особенности измерения и количественной оценки.

В этой связи задачей исследования является обоснование соответствующих методов измерения и оценки разных видов потенциала. В частности, измерение и количественную оценку инновационного потенциала ИП(t) экономического развития строительной организации (совокупности организаций по виду экономической деятельности «строительство») за анализируемый (t -й) период рекомендуется осуществлять согласно выражению:

$$ИП(t) = \frac{O_n(t)}{O_o(t)} \leq 1, \quad (1)$$

где $O_n(t)$ – натуральный (стоимостный) объем производства (реализации) инновационной строительной продукции (работ, услуг) в анализируемом (t -м) периоде по отдельной строительной организации (совокупности организаций по виду экономической деятельности «строительство»); $O_o(t)$ – натуральный (стоимостный) общий объем производства (реализации) строительной продукции (работ, услуг) в анализируемом (t -м) периоде по отдельной строительной организации (совокупности организаций по виду экономической деятельности «строительство»).

Возможности измерения и оценки разновидностей инновационного потенциала экономического развития строительных организаций определяются востребованностью их собственников и высшего руководства в эффективном управлении процессом формирования и реализации своего инновационного потенциала в целях повышения своей прибыльной деятельности и конкурентоспособности в занимаемом сегменте. Разновидностями составляющих инновационного потенциала могут быть производственно-экономическая, финансово-экономическая, ресурсосберегающая и иные составляющие. Измерение и оценку производственно-экономической составляющей инновационного потенциала ПЭП (t) развития строительной организации (совокупности организаций по виду экономической дея-

тельности «строительство») за анализируемый ($t-i$) период рекомендуется осуществлять согласно выражению:

$$\Pi \text{ э } \Pi(t) = \frac{\Phi_{Oи}(t)}{\Phi_{Oо}(t)} \leq 1, \quad (2)$$

где $\Phi_{Oи}(t)$ – величина фондоотдачи (ресурсоотдачи) активной части инновационных основных средств строительной организации (совокупности организаций по виду экономической деятельности «строительство»), исчисленная в натуральном (стоимостном) измерении объема производства (реализации) инновационной строительной продукции (работ, услуг) в анализируемом ($t-m$) периоде; $\Phi_{Oо}(t)$ – величина фондоотдачи (ресурсоотдачи) активной части всех основных средств строительной организации (совокупности организаций по виду экономической деятельности «строительство»), исчисленная в натуральном (стоимостном) измерении объема производства (реализации) всей строительной продукции (работ, услуг) в анализируемом ($t-m$) периоде.

Измерение и оценку ресурсосберегающей составляющей инновационного потенциала РИП (t) развития строительной организации (совокупности организаций по виду экономической деятельности «строительство») за анализируемый ($t-i$) период рекомендуется осуществлять согласно выражению:

$$P \text{ и } \Pi(t) = \frac{УЗи(t)}{УЗо(t)} \leq 1, \quad (3)$$

где $УЗи(t)$ – удельные затраты, исчисленные по объему производства (реализации) инновационной строительной продукции (работ, услуг) в стоимостном (натуральном) измерении по строительной организации (совокупности организаций по виду экономической деятельности «строительство») в анализируемом ($t-m$) периоде; $УЗо(t)$ – удельные затраты, исчисленные по общему объему производства (реализации) строительной продукции (работ, услуг) в стоимостном (натуральном) измерении по строительной организации (совокупности организаций по виду экономической деятельности «строительство») в анализируемом ($t-m$) периоде.

Внедрение инновационных проектов, технологий и материалов стимулирует обновление производства, делая его более производительным и менее затратным, а

производство инновационной строительной продукции способствует получению строительными организациями более высокой прибыли (доходов) и повышению уровня их конкурентоспособности.

Необходимыми предпосылками, оказывающими позитивное влияние на изменение потенциала развития строительных организаций, являются изменения:

- качества применяемых трудовых, материально-технических и иных ресурсов;
- способностей и компетенций высшего руководства и работников;
- условий привлечения и эффективного использования инвестиций, необходимых для роста и развития организаций;
- качества корпоративной политики, разрабатываемых стратегий и целевых программ роста и развития организаций в среднесрочной и долгосрочной перспективе.

В отличие от разновидностей инновационного потенциала, технологический потенциал экономического развития строительной организации характеризует потенциальную способность собственников, высшего руководства и работников наращивать объемы производства и реализации строительной продукции (работ, услуг) на занимаемом сегменте рынка недвижимости с применением новых строительных технологий (новых для организации и рынка недвижимости). Измерение и количественную оценку технологического потенциала ТП(t) экономического развития строительной организации (совокупности организаций по виду экономической деятельности «строительство») за анализируемый ($t-i$) период, рекомендуется осуществлять в соответствии с выражением:

$$T \Pi(t) = \frac{Oи(t)}{Oо(t)} \leq 1, \quad (4)$$

где $Oи(t)$ – натуральный (стоимостный) объем производства (реализации) строительной продукции (работ, услуг) с применением новых строительных технологий (новых строительных материалов) в анализируемом ($t-m$) периоде по отдельной строительной организации (совокупности организаций по виду экономической деятельности «строительство»); $Oо(t)$ – натуральный (стоимостный) общий объем производства (реализа-

ции) строительной продукции (работ, услуг) в анализируемом ($t-m$) периоде по отдельной строительной организации (совокупности организаций по виду экономической деятельности «строительство»).

Технический потенциал экономического развития строительной организации (совокупности организаций по виду экономической деятельности «строительство») отражает разные его характеристики. Одной из них рассматривается соотношение стоимости активной части инновационных основных средств в общей стоимости активной части основных средств, задействованных в производстве строительной продукции (работ, услуг). В этой связи измерение и оценку технического потенциала $TeП(t)$ строительной организации (совокупности организаций по виду экономической деятельности «строительство») в анализируемом ($t-m$) периоде рекомендуется производить согласно выражению:

$$TeП(t) = \frac{ИОСа(t)}{ОСа(t)} \leq 1, \quad (5)$$

где ИОСа (t) – среднегодовая стоимость активной части инновационных основных средств строительной организации (совокупности организаций по виду экономической деятельности «строительство») в анализируемом ($t-m$) периоде; ОСа (t) – среднегодовая стоимость активной части всех основных средств строительной организации (совокупности организаций по виду экономической деятельности «строительство») в анализируемом ($t-m$) периоде.

Воспроизводственный потенциал экономического развития строительной организации (совокупности организаций по виду экономической деятельности «строительство») характеризуется разными параметрами его измерения и оценки. В частности, его характеристику может отражать новое качество структуры затрат на производство строительных работ по элементам в том случае, когда фактическое удельное значение амортизации основных средств в структуре общих затрат будет приближено к его значению в странах с развитой рыночной экономикой (на уровне 8–10%). Другими разновидностями измерения и оценки воспроизводственного потенциала являются изменение потенциала размещения инвестиций в основной капитал, направляемых

на развитие строительства, с учетом нового качества (эффективности) использования этих инвестиций, а также изменение качества потенциала воспроизводства материально-технической базы (МТБ) строительных организаций.

Эксплуатация строительной техники за пределами срока ее полезного использования способствует росту производственного травматизма, снижает производительность труда и увеличивает затраты на строительство. Это негативно сказывается на конкурентоспособности строительных организаций и, в конечном итоге, снижает потенциал их роста и развития. Устранение этой негативной практики требует принятия радикальных мер по совершенствованию механизма воспроизводства активной части основных средств строительных организаций, в числе которых требуется радикально изменить существующую амортизационную политику, придав ей статус государственной амортизационной политики.

Негативная тенденция, отражающая неудовлетворительный уровень воспроизводства активной части основных средств строительных организаций за последнее десятилетие, является существенным сдерживающим фактором роста и развития не только строительных организаций, но и региональных рынков недвижимости. Это актуализирует проблему повышения эффективности воспроизводственного потенциала строительных организаций, являющегося стратегическим фактором повышения их конкурентоспособности и обеспечения экономического развития.

Конкурентный потенциал экономического развития строительной организации обычно отражает способность организации увеличивать долю занимаемого рынка, однако он может характеризовать и степень изменения качества конкуренции в занимаемом сегменте рынка недвижимости, проявляемого в изменении уровня соотношения ценовой и неценовой конкуренции с ориентацией на приближение данного соотношения к его уровню в странах с развитой рыночной экономикой. На российских рынках недвижимости до последнего времени преобладает ценовая конкуренция, в то время как на зарубежных рынках недвижимости

преобладает неценовая конкуренция, побуждающая строительный бизнес повышать качество производимой строительной продукции (работ, услуг), сокращать сроки проектирования, строительства и ввода в действие объектов и производственных мощностей. В этой связи изменение качества конкуренции на соответствующем рынке недвижимости должно проявляться в позитивном изменении соотношения ценовой и неценовой конкуренции, что является ключевым конкурентным потенциалом экономического развития российских строительных организаций в среднесрочной и долгосрочной перспективе.

В этой связи измерение и оценку конкурентного потенциала экономического развития строительной организации (совокупности организаций по виду экономической деятельности «строительство»), $KП(t)$, за анализируемый $(t-i)$ период рекомендуется производить согласно выражению:

$$KП(t) = \frac{У_{НК}(t)}{У_{ЦК}(t)}, \quad (6)$$

где $У_{НК}(t)$ – уровень неценовой конкуренции строительной организации (совокупности организаций по виду экономической деятельности «строительство») за анализируемый $(t-i)$ период (%); $У_{ЦК}(t)$ – уровень ценовой конкуренции строительной организации (совокупности организаций по виду экономической деятельности «строительство») за анализируемый $(t-i)$ период.

Нельзя не признать факт влияния на потенциал организаций социальных институтов. Значение институтов для социально-экономической практики давно осознано экономистами-теоретиками, однако роль институтов в развитии предпринимательских организаций в части влияния институтов на экономический рост и эффективность организаций обозначена недостаточно. Социальные институты – это нормы и правила, которые регулируют и координируют предпринимательскую деятельность и, таким образом, снижают риски хозяйствующих субъектов [9; 10]. Особенно важен вопрос институционализации в сфере строительства, так как в данной сфере деятельности задействовано большое количество хозяйствующих субъектов в смежных областях – в проектировании, инвестирова-

нии, кредитовании, снабжении, строительстве, надзоре, эксплуатации зданий и сооружений, и чем больше обменных процессов между ними, тем выше транзакционные издержки, сопровождающие эти процессы. Неэффективная норма способна негативно повлиять на все виды потенциала организаций и привести к стагнации ее развития. В качестве примера можно привести институциональную норму, сопровождающую строительство жилой и коммерческой недвижимости – «взнос на развитие инфраструктуры» [11; 12].

В России взносы на развитие социальной и инженерной инфраструктуры достаточно высоки, но, к сожалению действия федеральных и региональных властей по формированию механизмов исчисления данного взноса не согласованы. Кроме того, в федеральном законодательстве нет такой формальной нормы, как «взнос на развитие инфраструктуры». В Санкт-Петербурге в 2013 г. комитетом по строительству введена формальная норма отчисления на социальную инфраструктуру. Комитет по строительству подготовил специальный счет, на который принимаются пожертвования застройщиков, возводящих жилые дома, рассчитанные на проживание до 100 чел. Застройщикам было пояснено, что внесение взносов ускорит процесс согласования документации по реализуемым ими проектам [13]. Строительным организациям предлагается вносить на данный счет суммы, рассчитанные, исходя из действующих норм обеспеченности жителей объектами социальной инфраструктуры. Так, в комитете подсчитали, что в среднем одно место в школе обходится в 1 044 тыс. р., а место в детском саду стоит 1 200 тыс. р.

Если изучить практику платежей в других регионах страны, то можно убедиться, что в действующем законодательстве нет единых законодательно установленных оснований для инвестиционных отчислений на развитие инфраструктуры и, соответственно, в каждом регионе вопросы отчисления взносов на инфраструктуру являются спорными и решаются в соответствии с местными нормативными документами.

В заключение отметим, что возможности наращивания и успешной реализации потен-

циала роста и развития строительных организаций способствуют росту и развитию региональных рынков строительства. Наиболее крупным и значимым для экономики регионов и российской экономики в целом является рынок жилищного строительства. Потенциал роста предложения по вводу общей площади жилья, обусловленный воздействием факторов внутренней среды строительных организаций, во многом определяется повышением эффективности:

– материально-технических ресурсов с учетом обновления и модернизации материально-технической базы строительных организаций на инновационной основе, что позволяет повышать уровень фондоотдачи основных средств, снижать сроки продолжительности строительства и ввода в действие объектов и производственных мощностей, снижать себестоимость строительной продукции (работ, услуг) и повышать рентабельность производства строительной продукции (работ, услуг);

– трудовых ресурсов в результате изменения уровня формирования цивилизованного строительного рынка труда; совершенствования системы менеджмент-образования и рынка труда рабочих и менеджеров, совершенствования качества подготовки, переподготовки и повышения квалификации работников организаций, совершенствования методов мотивации персонала, методов организации труда и методов управления развитием трудовых ресурсов;

– финансовых ресурсов за счет повышения эффективности использования оборотных средств, совершенствования методов обоснования расчетов потребности организаций в оборотных средствах, совершенствования методов управления их дебиторской и кредиторской задолженностью, совершенствования взаимоотношений с поставщиками строительных материалов, изделий и конструкций и другими партнерами по строительному бизнесу;

– институционализации строительства как вида экономической деятельности.

Литература

1. Каплан Л.М. Концепция развития малого и среднего строительного бизнеса В России // У истоков рыночной экономики в инвестиционно-

строительном комплексе России: сб. избр. науч. тр. СПб., 2016. 280 с.

2. Федосеев И.В., Юденко М.Н., Чепаченко Н.В., Waldemar W.B., Салов А.А., Николихина С.А., Половникова Н.А. Исследование потенциала роста и развития строительных организаций на рынке недвижимости. СПб.: СПбГЭУ, 2018. 103 с.

3. Чепаченко Н.В., Демин А.М., Леонтьев А.А. Методологические основы управления ростом и развитием строительных организаций // Строительно-предприемачество и недвижимая собственность.: сб. с докладами от 32-ра международна научно-практическа конференция. Икономически Университет-Варна. 2017. С. 281-290.

4. Румянцева Е.Е. Новая экономическая энциклопедия: 4-е изд. ИНФРА-М, 2014. 882 с.

5. Глазьев С.Ю. Управление развитием – фактор устойчивого экономического роста // Проблемы теории и практики управления. 1999. № 4. С. 26-31.

6. Бузырев В.В., Федосеев И.В. Менеджмент в строительстве. М.: КНОРУС, 2015. 320 с.

7. Шумпетер Й. Теория экономического развития (Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры) / пер. с нем. В.С. Автономова, М.С. Любского, А.Ю. Чепуренко. М.: Прогресс, 1982. 455 с.

8. Акофф Р. О менеджменте: пер. с англ. СПб.: Питер, 2002. 448 с.

9. Oparin S., Chepachenko N., Yudenko M. The role of social institutions in the activity of entrepreneurs in the construction sector - Innovations in science and education Central Bohemia University // CBU International Conference Proceedings. 2017. С. 337-342.

10. Юденко М.Н., Юденко Е.А. Институциональные аспекты риска и неопределенности в предпринимательской деятельности // Инновационная экономика и промышленная политика региона (ЭКОПРОМ-2015): тр. Междунар. науч.-практической конф. 2015. С. 761-768.

11. Юденко М.Н., Леонтьев А.А. Институциональные проблемы малого предпринимательства в строительстве // Экономика строительства. 2017. № 1. С. 15-22.

12. Юденко М.Н., Юденко Е.А. Влияние институтов на экономический рост и эффективность строительных организаций // Сборник с докладами от 32-ра международна научно-практическа конференция. Икономически Университет-Варна. 2017. С. 25-36.

13. Деловой Санкт-Петербург [Электронный ресурс]: сайт. URL: https://www.dp.ru/a/2017/06/27/Fond_socialnih_objazatel. (дата обращения: 10.08.2018).