Бабенчук К.А. [1], Беланова Н.Н. [2], Черепанов А.С. [1]
[1] Самарский государственный технический университет, Самара, Россия
[2] Самарский государственный экономический университет, Самара, Россия

Особенности экономического потенциала девелоперской компании

ЦИТИРОВАТЬ СТАТЬЮ:

Бабенчук К.А., Беланова Н.Н., Черепанов А.С. Особенности экономического потенциала девелоперской компании // Креативная экономика. – 2022. – Том 16. – № 11. – С. 4335–4346. doi: 10.18334/ce.16.11.116506

АННОТАЦИЯ:

В современных условиях постоянно изменяющейся бизнес-среды компании должны определить составляющие компоненты экономического потенциала, которые в дальнейшем позволят им вести эффективную предпринимательскую деятельность. Целью работы является определение понятия и сущности экономического потенциала девелоперских компаний, а также определение показателей, с помощью которых возможно оценить составляющие его компоненты. На основе выявленной специфики деятельности девелоперских компаний дается определение понятия их экономического потенциала. Определяется состав компонентов экономического потенциала девелоперской компании. Выделяются особенности экономического потенциала девелоперской компании, к которым относятся пространственные ресурсы (район, площадь участка), нематериальные ресурсы (репутация) и эффективность проведения маркетинговых исследований изучения потребностей клиентов. Предлагаются показатели, с помощью которых можно произвести оценку инвестиционного, организационного, производственного, финансового и рыночного компонентов экономического потенциала.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: девелоперская компания, экономический потенциал, рыночный потенциал, организационный потенциал, производственный потенциал, инвестиционный потенциал

ОБ АВТОРАХ

Бабенчук Кристина Александровна, доцент кафедры «Экономика промышленности и производственный менеджмент», кандидат экономических наук (kristey@mail.ru)

Беланова Наталия Николаевна, доцент кафедры экономики, организации и стратегии развития предприятия, кандидат экономических наук, доцент (Belanova.nata@yandex.ru)

Черепанов Алексей Сергеевич, магистрант кафедры «Экономика промышленности и производственный менеджмент» (acherepanov1994@gmail.com)

издательство КРЕАТИВНАЯ ЭКОНОМИКА

creativeconomy.ru

ISSN 1994-6929

Babenchuk K.A. [1], Belanova N.N. [2], Cherepanov A.S. [1]
[1] Samara State Technical University, Russia
[2] Samara State University of Economics, Russia

Particularities of the real estate developer economic potential

CITE AS:

Babenchuk K.A., Belanova N.N., Cherepanov A.S. (2022) Osobennosti ekonomicheskogo potentsiala developerskoy kompanii [Particularities of the real estate developer economic potential]. *Kreativnaya ekonomika. 16*. (11). – 4335–4346. doi: 10.18334/ce.16.11.116506

ABSTRACT:

In modern conditions, the constantly changing business environment of the company must determine the components of the economic potential that will allow them to conduct effective business activities in the future. The research purpose is to define the concept of the real estate developer economic potential, as well as to determine the indicators to evaluate its components. On the basis of the identified specifics of the real estate developer activities, the definition of the economic potential is given. The components of the real estate developer economic potential are determined. The features of the real estate developer economic potential are highlighted. They are as follows: spatial resources (district, plottage), intangible resources (goodwill) and the effectiveness of marketing research to study customer needs. The indicators to assess the investment, organizational, production, financial and market components of economic potential are proposed.

KEYWORDS: development company, economic potential, market potential, organisational potential, production potential, investment potential

JEL Classification: L74, R21, R31

Received: 17.10.2022 / **Published:** 30.11.2022
© Author(s) / Publication: CREATIVE ECONOMY Publishers
For correspondence: Babenchuk K.A. (kristey@mail.ru)

Введение

На деятельность девелоперских компаний значительное влияние оказывает экономическая и социальная политика государства, а именно: программы по льготной ипотеке, увеличение ключевой ставки. В 2021 году в России было построено 92,6 млн кв. м жилья, что на 12,7% больше показателя 2020 года. За январь – сентябрь 2022 года объем жилищного строительства в РФ составил 79 млн 138,7 кв. м – рост на 26,5% к аналогичному периоду 2021 года [1]. Росту объемов строительства жилья способствует повышенный спрос, которому, в свою очередь, способствует возможность приобретения жилья за счет ипотечных программ. Даже при повышении ипотечных ставок весной в 2022 году произошел временный спад спроса, но затем их снижение стабилизировало ситуацию на рынке недвижимости. Следовательно, рынок недвижимости, несмотря на снижение покупательской способности, сокращение численности населения и рост цен на строительные материалы, является привлекательным для ведения предпринимательской деятельности, и умелое управление экономическим потенциалом позволит девелоперским компаниям сохранять финансовую устойчивость и увеличивать свой капитал.

Целью работы является анализ понятия «экономический потенциал», определение его особенностей для девелоперских компаний. Научной новизной является определение понятия и сущности экономического потенциала девелоперских компаний на основе изучения специфики деятельности и на основе анализа деятельности лидеров отрасли – определение его компонентов и показателей, с помощью которых возможно их оценить.

Анализ показывает, что, по мнению большинства ученых, именно решение этих задач требует введения в науку и практику бизнеса понятия «экономический потенциал» с использованием в качестве его индикаторов определенных комбинаций, соответствующих конкретной ситуации материальных, трудовых и финансовых показателей. На их основе должны быть построены экономические прогнозы, стратегические планы и программы.

В зависимости от последних выстраиваются организационные структуры, принимаются оперативно-тактические решения и контролируется результативность бизнеса [2] *(Romanov, 2012)*.

Широкая интерпретация семантического содержания понятия «потенциал» заключается в том, что оно рассматривается как источник возможностей, ресурсов и резервов, которые могут быть использованы для решения проблемы или для достижения определенной цели человека, общества, государства в определенной области.

creativeconomy.ru

ISSN 1994-6929

В экономической литературе рассматриваются различные виды потенциала предприятий: производственный, ресурсный, инвестиционный, инновационный, финансовый, организационный, рыночный и др.

Инвестиционный потенциал предприятия следует понимать как совокупность внешних и внутренних инвестиционных ресурсов, которые накоплены в организации для реализации стратегических целей компании при имеющихся возможностях [3] *(Kislyakova, Lekomtseva, 2021)*.

Организационный потенциал – это способность к формированию конструкции ресурсов, объединенных направленностью на производство продукции и поддержание ключевых ценностей [4] *(Tretiakova, Kuvshinov, 2017)*.

Производственный потенциал – это уровень фактического состояния системы ресурсов предприятия относительно состояния, которое определяет производство конкурентоспособной продукции в необходимом объеме с минимальными затратами в конкретной рыночной среде [5] *(Maksimtsov, Malyshev, Komarov, Ignateva, Sychev, 2013)*.

Финансовый потенциал – это способность предприятия совершать финансовую работу по аккумуляции, отдаче, расходованию финансовых ресурсов за счет своего положения (финансового, экономического, территориального и пр.) относительно других предприятий, а также за счет любых других свойств самой финансовой системы конкретного предприятия [6] *(Sukhova, 2016)*.

Рыночный потенциал – это возможности реализации товаров и услуг предприятия на целевых рынках в условиях конкуренции с целью удовлетворения спроса потребителей, максимизации дохода и прибыли, а также оптимизации использования ресурсов предприятия в направлении их соответствия требованиям рынков [7] *(Alekseev, 2016)*.

Комплексным понятием, включающим различные виды потенциала предприятия, является экономический потенциал.

Экономический потенциал – это сложная структурированная экономическая категория, включающая совокупность имеющихся возможностей, средств и ресурсов, взаимодействующая с внешней и внутренней средой, позволяющая обеспечивать устойчивое развитие и достижение стратегических целей, а также удовлетворять запросы населения и общественные потребности [8] *(Guselnkov, 2015)*.

Суммируя все вышеизложенные подходы, можно выделить основные общие черты экономического потенциала:

– потенциал является динамической характеристикой и проявляется только в процессе его использования;

– использование потенциала должно сопровождаться его ростом;

– процессы использования и наращивания потенциала являются непрерывными и дополняют друг друга;

– экономический потенциал – категория, характеризующая способности, возможности предприятия, которые, прежде всего, связаны с характером и особенностями социально-экономических отношений и взаимодействий между людьми, предприятиями;

– экономический потенциал характеризуется определенным набором ресурсов;

– ресурсы должны быть вовлечены в производство или максимально подготовлены к использованию;

– на экономический потенциал огромное влияние оказывает отраслевая принадлежность (условия и ограничения той или иной отрасли);

– необходимость развития предприятия и потребность в адаптации к постоянно изменяющимся современным условиям [9] *(Makarova, 2018)*.

В научной литературе определено понятие и сущность экономического потенциала применительно к строительным организациям, но не удалось выявить завершенного подхода к определению и структуре этого понятия относительно девелоперских компаний. Необходимо отличать деятельность девелопера от строительной деятельности. Следовательно, и экономический потенциал будет складываться из отличающихся компонентов, и влияние каждого из них на результат также имеет разницу.

Экономический потенциал строительного предприятия – это совокупная способность формировать, определять и удовлетворять потребности рынка в готовой строительной продукции (услугах) в процессе оптимального взаимодействия с внешней средой и обеспечивать свое устойчивое долговременное развитие на основе эффективного использования имеющихся ресурсов [8] *(Guselnkov, 2015)*.

Деятельность девелопера в широком смысле схожа с деятельностью инвестиционных компаний, но особенностью является то, что проекты связаны с недвижимостью. Девелоперская компания может самостоятельно осуществлять их строительство или же привлекать строительные организации. Девелопер приобретает земельный участок для возведения проекта, разрабатывает концепцию жилого комплекса, продумывает решения, связанные с инфраструктурой. На данном этапе является важным проведение марке-

creativeconomy.ru

ISSN 1994-6929

тинговых исследований будущих клиентов. На основе анализа потребностей покупателей разрабатываются проектные решения.

Девелопмент как один из видов профессиональной деятельности рынка недвижимости основывается на формировании миссии, а также цели и задач достоверного и полного функционирования и выявления спроса и предложения на исследуемом рынке. Стратегия формируется в соответствии со стратегическим управлением, основанным на построении стратегии от будущего через прошлое к настоящему. А точнее, стратегический анализ направлен на решение вопросов стремления организаций к функционированию [10] *(Pervova, 2020)*.

Необходимо помнить, что продукт девелоперов является капиталоемким, и принимая решения о приобретении недвижимости, покупатели изучают компанию: какие проекты были осуществлены, сколько лет на рынке работает, были ли судебные разбирательства, отзывы в интернете. Доверие клиентов необходимо заслужить, а это значит, репутация является уникальным конкурентным преимуществом девелоперской компании. Следовательно, репутацию можно считать одним из основных компонентов экономического потенциала.

На основе анализа данных деятельности девелоперских компаний в 2021 году были выявлены следующие лидеры: ПАО «ПИК», группа компаний «ЛСР». Эти компании осуществляют свою деятельность более 20 лет. Изучив отчеты по деятельности компаний, возможно определить основные составляющие экономического потенциала девелоперских компаний.

ПАО «ПИК-СЗ» – лидер на российском рынке застройщиков, осуществляет весь цикл девелопмента объекта, включая приобретение земельного участка, разработку дизайна, строительство, а также управление введенными в эксплуатацию объектами. Часть строительных материалов производится непосредственно «ПИК», что гарантирует своевременные поставки в процессе строительства и снижение издержек на материалы. В 2022 году на 1 августа объем текущего строительства составил 6 млн кв. м, объем ввода жилья в эксплуатацию – 918 200 кв. м [11]. ГК «ПИК» возводит объекты в Москве, Московской области, Санкт-Петербурге и других городах России, а также занимается международными проектами. Стоимость бренда «ПИК» является самой большой в отрасли. Таких высоких результатов, по мнению экспертов, компания достигла за счет вертикальной интеграции и развития собственных индустриальных мощностей, а также географической диверсификации проектов и большого объема земельного банка. Компания активно занимается цифровизацией всех процессов, начиная от получения ипотеки клиентом

и заканчивая взаимодействием с партнерами и закупочной деятельностью. У компании дифференцированный портфель проектов, который состоит из различного по стоимости и классу жилья, расположению недвижимости, по планировке и индивидуальной архитектуре зданий. Следовательно, компания максимально адаптирует свои продукты к потребностям клиентов.

«Группа ЛСР» – крупнейший строительный холдинг, основными направлениями деятельности являются девелопмент недвижимости и производство строительных материалов. В 2021 году компания вышла на рынок Сочи, где занимается развитием курортно-санаторной недвижимости и гостиничным бизнесом. «Группа ЛСР» вышла на рынок коттеджного строительства: разработала типовой проект и возвела одноэтажный дом из изделий, произведенных на собственном заводе ЖБИ в Екатеринбурге. Компания является лидером по объему текущего строительства в Санкт-Петербурге – 1,9 млн кв. м на 1 августа 2022 года – и занимает 3-е место на российском рынке (2,6 млн кв. м). Основную часть в портфеле недвижимости компании занимает сегмент масс-маркет (77,45), затем бизнес-класс (18,7%), элитная недвижимость (2,7%). В ключевых регионах присутствия Компании функционируют маркетинговые отделы «Группы ЛСР», занимающиеся проведением мониторингов, опросов, анкетированием клиентов. Среди сильных сторон квартир «Группы ЛСР», по мнению опрошенных, оборудованность и удобство детских площадок, соблюдение сроков строительства, удобство планировок, продуманность входных групп, благоустройство территорий, соответствие цены полученному качеству. Выбор поставщиков и эффективность дальнейшего взаимодействия с ними оказывают непосредственное влияние на стабильность производства и качество выпускаемой продукции. Компания намерена внедрить в закупочный процесс такие улучшения, как сокращение сроков проведения тендера за счет оптимизации маршрутов согласования и адаптация закупочных процессов для быстрого реагирования на изменения рынка, которые требуют изменений условий заключенных договоров. Драйвером роста компании выступает пополнение земельного банка [12].

Исходя из представленных данных отчетов компаний – лидеров отрасли можно заметить, что они имеют обширный, постоянно пополняющийся земельный банк, дифференцированный портфель проектов, который составляется на основе изучения потребностей клиентов, и активно занимаются цифровизацией и автоматизацией бизнес-процессов.

Экономический потенциал девелоперской компании – это способность осуществлять разработку конкурентоспособных проектов, связанных с недвижимостью, на основе исследования потребностей клиентов и их эффек-

creativeconomy.ru

ISSN 1994-6929

тивную реализацию за счет совокупности организационных, инвестиционных, производственных, финансовых, рыночных ресурсов.

На основе анализа специфики деятельности девелоперских компаний и показателей деятельности лидеров отрасли можно выделить шесть компонентов экономического потенциала. Рыночный потенциал как часть экономического потенциала является важнейшей компонентой, так как успешность и креативность проектов зависит от изучения потребительских предпочтений, и на основе этого компании формируют свой земельный банк.

Организационный потенциал строится на основе умелого руководства компанией, автоматизация и цифровизация являются залогом эффективно выстроенных бизнес-процессов.

Успешный поиск и выбор источников финансирования проектов характеризует инвестиционный потенциал.

Качественное исполнение строительных работ, их своевременная сдача в срок за счет обеспеченности основными и оборотными средствами являются производственным потенциалом.

Финансовый потенциал позволяет девелоперской компании своевременно оплачивать задолженности перед акционерами, поставщиками, бюджетом и внебюджетными фондами. Состав показателей каждого вида составляющего компонента экономического потенциала девелоперской компании представлен в *таблице 1*.

Таблица 1

Состав компонентов и показатели оценки экономического потенциала девелоперской компании

Компонент	Показатели оценки
Организационный потенциал	– квалифицированный управленческий состав (опыт работы, квалификация); – административный ресурс (связь с департаментами и администрацией района); – автоматизация и цифровизация процессов
Инвестиционный потенциал	– кредитоспособность; – рентабельность капитала
Производственный потенциал	– технические ресурсы (темпы роста стоимости активной части основных средств; фондовооруженость; фондоотдача); – трудовые ресурсы (квалификация, состав); – материально-сырьевые ресурсы (рентабельность продукции); – технологические ресурсы

Окончание табл. 1

Финансовый потенциал	– деловая активность (оборачиваемость оборотных средств); – платежеспособность (текущая ликвидность, критическая ликвидность); – рентабельность продаж
Рыночный потенциал	– земельный банк (район, площадь участка); – нематериальные ресурсы (репутация, бренд); – эффективность проведения маркетинговых исследований изучения потребностей клиентов

Источник: составлено авторами.

creativeconomy.ru

В качестве универсального измерителя элементов экономического потенциала принято считать их стоимость. Данный подход позволяет сопоставить показатели вне зависимости от пространства и времени. Основными отдельными элементами выступают среднегодовая балансовая стоимость основных фондов, затраты на модернизацию, затраты на производственный персонал, технология и информация, сумма которых составляет производственную мощность компании [13] *(Kosov, 2022)*.

Таким образом, формирование экономического потенциала девелоперской компании имеет свои особенности по сравнению со строительными организациями и должно учитывать специфику деятельности. Девелоперы должны сосредоточить свое внимание на изучении потребностей клиентов, исходя из этого формировать земельный банк, что позволит создавать конкурентоспособные проекты. Кроме этого, важными составляющими экономического потенциала девелоперской компании являются репутация, выстроенные отношения с администрациями районов города и департаментами, а также введение цифровизации и автоматизации как в управленческие и производственные процессы, так и в отношения с покупателями.

Заключение

В ходе изучения экономической литературы было выявлено отсутствие определения понятия и сущности экономического потенциала девелоперской компании и его составляющих. В работе на основе анализа специфики деятельности девелоперов дано определение их экономического потенциала. Была рассмотрена отчетность деятельности лидеров отрасли компании «ПИК» и «Группы ЛСР» и определены составляющие компоненты экономического потенциала.

ISSN 1994-6929

ИСТОЧНИКИ:

1. Строительство. Сайт Росстат. [Электронный ресурс]. URL: https://rosstat.gov.ru/folder/14458 (дата обращения: 16.10.2022).
2. Романов А.П. Управление экономическим потенциалом организации. / учебное пособие. – Тамбов: Изд-во ФГБОУ ВПО «ТГТУ», 2012. – 88 с.
3. Кислякова Ю.Г., Лекомцева Н.В. Сущность инвестиционного потенциала строительных организаций и методики его оценки // Социально-экономическое управление: теория и практика. – 2021. – № 1. – с. 29–35. – doi: 10.22213/2618–9763–2021–1-29–35.
4. Третьякова Е.П., Кувшинов М.С. Организационный потенциал как средство управления устойчивым функционированием производственных организаций // Вестник ЮУрГУ. Серия: Экономика и менеджмент. – 2017. – № 3.
5. Максимцов М.М., Малышев Н.И., Комаров М.А., Игнатьева А.В., Сычев Ю.К. Современный подход к понятию «Производственный потенциал предприятия» // Транспортное дело россии. – 2013. – № 3.
6. Сухова Л.Ф. Финансовый потенциал предприятия: понятие, сущность, методы измерения // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2016. – № 12.
7. Алексеев С.Б. Определение понятия рыночный потенциал предприятия // Вестник Донецкого национального университета. Серия В. Экономика и право. – 2016. – № 4. – с. 5–11.
8. Гусельнков Д.В. Повышение экономического потенциала строительного предприятия. / дис. кан. экон. наук. – Тюмень, 2015. – 130 с.
9. Макарова А.О. К вопросу поиска определения, содержания и современного состояния понятия экономический потенциал организации // Инновационная наука. – 2018. – № 9. – с. 26–29.
10. Первова Е.И. Инвестиционная стратегия девелоперской компании на рынке офисной недвижимости // E-Scio. – 2020. – № 12 (51).
11. Сайт компании ПИК. [Электронный ресурс]. URL: https://pik-group.ru/ (дата обращения: 1.10.2022).
12. Сайт компании ЛСР. [Электронный ресурс]. URL: https://www.lsrgroup.ru/ (дата обращения: 1.10.2022).
13. Косов М.Е. Аналитические процедуры оценки экономического потенциала компании // Аудиторские ведомости. – 2022. – № 1.

REFERENCES:

Alekseev S. B. (2016). *Opredelenie ponyatiya rynochnyy potentsial predpriyatiya* [Determination of concept market potential of enterprise]. *Vestnik Donetskogo natsionalnogo universiteta. Seriya V. Ekonomika i pravo*. (4). 5–11. (in Russian).

Guselnkov D.V. (2015). *Povyshenie ekonomicheskogo potentsiala stroitelnogo predpriyatiya* [Improving the economic potential of the construction enterprise] (in Russian).

Kislyakova Yu. G., Lekomtseva N. V. (2021). *Sushchnost investitsionnogo potentsiala stroitelnyh organizatsiy i metodiki ego otsenki* [Essence of the investment potential of construction organizations and its evaluation methods]. *Sotsialno-ekonomicheskoe upravlenie: teoriya i praktika*. (1). 29–35. (in Russian). doi: 10.22213/2618–9763–2021–1-29–35.

Kosov M.E. (2022). *Analiticheskie protsedury otsenki ekonomicheskogo potentsiala kompanii* [Analytical procedures for assessing the economic potential of a company]. *Auditor\'s statements*. (1). (in Russian).

Makarova A. O. (2018). *K voprosu poiska opredeleniya, soderzhaniya i sovremennogo sostoyaniya ponyatiya ekonomicheskiy potentsial organizatsii* [Towards a search for the definition, content and current state of the concept of economic potential of an organisation]. *Innovative science*. (9). 26–29. (in Russian).

Maksimtsov M. M., Malyshev N. I., Komarov M. A., Ignateva A. V., Sychev Yu. K. (2013). *Sovremennyy podkhod k ponyatiyu «Proizvodstvennyy potentsial predpriyatiya»* [The modern view of the concept to industrial potential of the firm]. *Transportnoe delo rossii*. (3). (in Russian).

Pervova E. I. (2020). *Investitsionnaya strategiya developerskoy kompanii na rynke ofisnoy nedvizhimosti* [The investment strategy of a development company in the office real estate market]. *E-Scio*. (12 (51)). (in Russian).

Romanov A.P. (2012). *Upravlenie ekonomicheskim potentsialom organizatsii* [Managing the economic potential of an organisation] (in Russian).

Sukhova L.F. (2016). *Finansovyy potentsial predpriyatiya: ponyatie, sushchnost, metody izmereniya* [Corporate financial capabilities: the concept, substance, and measurement methods]. *Financial Analytics: Science and Experience*. (12). (in Russian).

Tretiakova E. P., Kuvshinov M. S. (2017). *Organizatsionnyy potentsial kak sredstvo upravleniya ustoychivym funktsionirovaniem proizvodstvennyh organizatsiy* [Organizational potential as a means of managing sustainable functioning of industrial organizations]. *Vestnik YuUrGU. Seriya: Ekonomika i menedzhment*. (3). (in Russian).

ISSN 1994-6929