

Вирцев М.Ю.<sup>1</sup>, Тимирбаева А.Ш.<sup>1</sup>

<sup>1</sup> Казанский государственный архитектурно-строительный университет

## Повышение конкурентоспособности управляющих компаний при реализации инвестиционных проектов в жилищном строительстве

АННОТАЦИЯ:

В современных условиях все большее значение приобретают вопросы, связанные с дальнейшим эффективным развитием жилищного строительства и повышением конкурентоспособности предприятий инвестиционно-строительного комплекса. В статье исследованы возможные пути повышения эффективности деятельности инвесторов-застройщиков при реализации инвестиционных проектов в жилищном строительстве за счет создания проектно-ориентированной структуры управления. Результаты исследования будут полезны для девелоперов и управляющих компаний.

КЛЮЧЕВЫЕ СЛОВА: конкурентоспособность, жилищное строительство, управляющая компания, организационная структура

JEL: E22, L21, L74

ДЛЯ ЦИТИРОВАНИЯ:

Вирцев, М.Ю., Тимирбаева, А.Ш. (2015). Повышение конкурентоспособности управляющих компаний при реализации инвестиционных проектов в жилищном строительстве. *Российское предпринимательство*, 16(19), 3193-3200.  
doi: [10.18334/rp.16.19.1972](https://doi.org/10.18334/rp.16.19.1972)

---

**Вирцев Михаил Юрьевич**, канд. экон. наук, ст. преподаватель кафедры экспертизы и управления недвижимостью, Казанский государственный архитектурно-строительный университет ([virtsev1979@mail.ru](mailto:virtsev1979@mail.ru))

**Тимирбаева Алина Шамилевна**, студент специальности «Экспертиза и управление недвижимостью», Казанский государственный архитектурно-строительный университет

ПОСТУПИЛО В РЕДАКЦИЮ: 27.08.2015 / ОПУБЛИКОВАНО: 16.10.2015

ОТКРЫТЫЙ ДОСТУП: <http://dx.doi.org/10.18334/rp.16.19.1972>

(с) Вирцев М.Ю., Тимирбаева А.Ш. / Публикация: ООО Издательство "Креативная экономика"

Статья распространяется по лицензии Creative Commons CC BY-NC-ND (<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/3.0/>)

ЯЗЫК ПУБЛИКАЦИИ: русский

---



## ***Введение***

Произошедшие в последнее время негативные события, а именно снижение мировых цен на нефть почти в два раза и значительная девальвация национальной валюты, затронули и инвестиционно-строительный комплекс России. Одним из препятствий, сдерживающих дальнейшее развитие инвестиционно-строительного комплекса, стало сокращение традиционных источников финансирования строительства (Кульков, 2013).

В связи с этим у заказчиков и застройщиков в последнее время стала снижаться платежная дисциплина из-за возрастания рисков неполной реализации объектов жилищного строительства (Гареев, 2012). Также значительно возросла вероятность того, что банки могут приостановить финансирование проектов по уже открытым кредитным линиям на ранее согласованных условиях между застройщиком-заемщиком и банком-кредитором (Хуснуллин, Гареев, Кульков, Сарваров, 2009). Все это в свою очередь приводит к тому, что от строительных компаний теперь требуется не только эффективно организовать реализацию инвестиционно-строительного проекта на протяжении всего его жизненного цикла, но и, прежде всего, получать заказы на строительство.

## ***Конкурентоспособность предприятий строительного комплекса***

Потенциальным инвесторам теперь необходимо обосновывать свои возможности по соблюдению запланированных сроков строительства объекта, его стоимостным параметрам, качества производимых строительно-монтажных работ, величине затрат на последующую эксплуатацию объекта недвижимости и т.п. (Данилов, Бондаренко, Данилова, 2012). Требования, которые предъявляются к застройщикам, в последнее постоянно повышаются, что является результатом возросшей конкуренции на рынке жилищного строительства.

Проанализировав достаточное количество опубликованных работ по методологическим аспектам повышения конкурентоспособности предприятий строительного комплекса, а также управлению инвестиционно-строительными проектами, можно сделать вывод, что само понятие конкурентоспособность до сих пор окончательно не определено.

Довольно часто в работах факторы конкурентоспособности анализируют в отрыве от управления процессами создания объектов недвижимости (*Петрухин, 2004*).

В некоторых работах предпринимаются попытки проанализировать финансово-экономическое состояние строительного предприятия, где в качестве расчета предполагается применение сложной системы бальных оценок, а полученные результаты используются в качестве критериев оценки его конкурентоспособности (*Харченко, 2006*).

Эффективная реализация инвестиционного проекта в жилищном строительстве является основной целью деятельности управляющей компании и оказывает непосредственное влияние на ее конкурентоспособность (*Руткаускас, Сироткин, 2012*).

По своему экономическому содержанию конкурентоспособность обеспечивается комплексом финансово-инвестиционных, кадровых, информационно-рекламных, научно-производственных и маркетинговых мероприятий управляющей компании (*Сайфуллина, 2009*).

### ***Организация строительства с привлечением управляющей компании***

На основе анализа опыта управляющих компаний Республики Татарстан можно представить следующую схему управления инвестиционно-строительными проектами, с применением проектно-ориентированной системы управления (*Сиразетдинов, 2011*) (рис. 1).

Управляющие компании, как правило, не имеют своих производственных мощностей по строительству. Они располагают только кадрами квалифицированных менеджеров и других специалистов, которые, привлекая на условиях субподряда различные строительно-монтажные фирмы, в состоянии организовать возведение объектов и обеспечить ввод их в эксплуатацию в установленные подрядными договорами сроки (*Вирцев, 2014*).

Управляющая компания участвует в реализации инвестиционно-строительного проекта на протяжении всего его жизненного цикла, начиная с разработки проектно-сметной документации и заканчивая вводом построенного объекта в эксплуатацию. На протяжении всего этого времени она использует определенный набор действий, который включает в себя:



Рисунок 1. Схема управления инвестиционно-строительными проектами

- анализ рынка жилищного строительства, а также инвесторов-застройщиков в регионе;
- многофакторный анализ места размещения объекта строительства и прилегающей к нему территории;
- выбор целевого сегмента потенциальных покупателей и определение платежеспособного спроса на данный вид жилья;
- организацию проектно-изыскательских работ и выбор проектировщика;
- организацию активной рекламно-информационной деятельности по объекту строительства (печатные издания, телевидение, интернет);
- выбор генподрядчика, поставщиков строительных материалов и механизмов на объект строительства;
- реализацию проекта строительства объекта эффективными методами с применением современных технологий;
- сдачу объекта недвижимости в эксплуатацию, продажа или аренда построенных площадей.

Исходя из изложенного выше, нами предложена схема организационной структуры управляющей компании и ее внешнего окружения (рис.2).

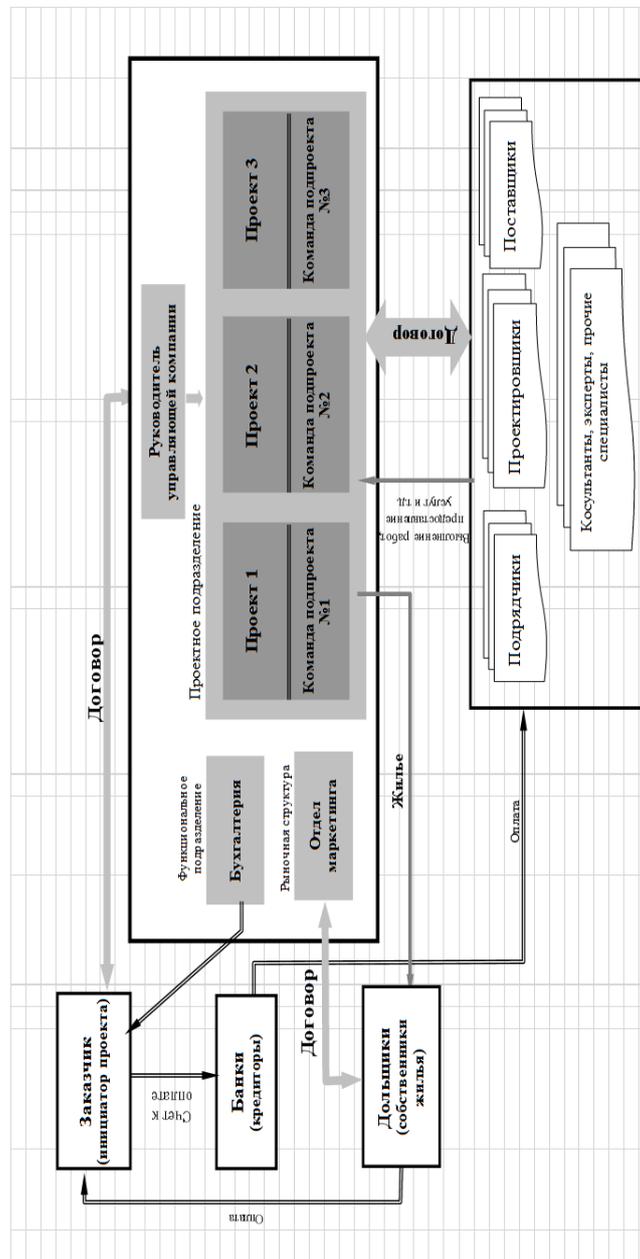


Рисунок 2. Схема организационной структуры управляющей компании и ее внешнего окружения

Необходимо отметить, что на предложенной нами схеме представлены не все участники, задействованные при реализации проекта. К ним относятся муниципальные органы власти, поскольку с ними необходимо будет согласовывать все технические условия, связанные с реализацией проекта жилищного строительства. Через них также будет осуществляться передача и регистрация всех прав

собственности на недвижимость, создаваемую в процессе реализации проекта.

### ***Проектно-ориентированная система управления как фактор повышения конкурентоспособности строительного предприятия***

Следующим этапом является выбор организационной структуры управляющей компании. Поскольку большинство управляющих компаний строят всю работу на базе управления проектами и реализуют зачастую несколько проектов одновременно, то для них в большей степени целесообразно использование горизонтальных организационных структур, т.е. проектно-ориентированных.

Основным преимуществом проектно-ориентированной системы управления является то, что она обеспечивает непрерывное координирующее и интегрирующее воздействие на процесс реализации инвестиционно-строительного проекта при жестких ограничениях по срокам, затратам и качеству строительно-монтажных работ<sup>1</sup>. Высокая производительность труда обеспечивается за счет привлечения квалифицированного, мотивированного и компетентного административно-управленческого персонала.

Проанализировав достаточный объем материала, в котором рассматривается деятельность иностранных строительных организаций, использующих проектно-ориентированную структуру управления, можно сделать вывод о том, что имеют место значительные преимущества, выраженные в итоговых показателях их финансово-экономической деятельности.

Многие инвесторы-застройщики считают нецелесообразным привлечение специализированной управляющей компании к реализации инвестиционно-строительного проекта, и в первую очередь это обосновывается тем, что дополнительные затраты составят примерно 5–10% от общей стоимости проекта. Но они не учитывают того, что привлечение управляющей компании на начальной стадии подготовки инвестиционно-строительного проекта предполагает получение значительных преимуществ. Тщательная проработка технико-экономического обоснования, привлечение профессиональной команды проекта и использование современных информационных технологий позволит не только выполнить проект в запланированные сроки и с

---

<sup>1</sup> Олизько, С.Н., Романов, А.М., Сунцова, О.Д. (2006). Проектно-ориентированная система управления. Опыт внедрения на ремонтном производственном предприятии. *ЭнергоРынок*, 7, 45-52.

заданным качеством строительно-монтажных работ, но и получить существенную экономию используемых финансовых ресурсов (Солдатова, 2011).

Конкурентоспособность управляющей компании напрямую зависит от того, как организован и происходит процесс реализации инвестиционно-строительного проекта на всех стадиях его жизненного цикла.

Эффективная реализация комплекса управленческих действий позволит привлечь потенциальных инвесторов для реализации новых инвестиционно-строительных проектов, повысить эффективность использования финансовых ресурсов, улучшить инвестиционный климат, что в свою очередь приведет к повышению конкурентоспособности управляющей компании.

### ***Заключение***

1. В настоящее время для эффективной реализации инвестиционно-строительных проектов потенциальным инвесторам необходимо привлекать специализированные управляющие компании, которые осуществляют деятельность на принципах проектного управления.

2. Использование проектно-ориентированной структуры управления, в соответствии с которой вся деятельность управляющей компании направлена на обеспечение эффективного управления при реализации инвестиционно-строительных проектов и их последующей эксплуатации, позволит ей быть более конкурентоспособной на рынке жилищного строительства.

### **ИСТОЧНИКИ:**

- Вирцев, М.Ю. (2014). [Девелопмент территорий на основе развития малоэтажного жилья](#). *Российское предпринимательство*, 18, 100-108.
- Гареев, И.Ф. (2012). [Проблемы реализации социально-экономического потенциала ЖК в регионе](#). *Российское предпринимательство*, 23, 158-163.
- Данилов, А.А., Бондаренко, М.В., Данилова, В.А. (2012). [Туристско-рекреационные системы и их роль в региональном социально-экономическом развитии](#). *Сервис в России и за рубежом*, 11, 13-21.
- Кульков, А.А. (2013). [Проблемы и перспективы развития жилищного строительства в Российской Федерации](#). *Российское предпринимательство*, 23, 169-175.
- Петрухин, А.М. (2004). Критерии и показатели оценки конкурентоспособности строительных организаций. *Экономика строительства*, 10, 50-55.

- Руткаукас, Т.К., Сироткин, В.А. (2012). [Исследование рисков в недвижимости с использованием индикаторов](#). *Теория и практика общественного развития*, 7, 205-209.
- Сайфуллина, Ф.М. (2009). [Инвестиционно-строительная деятельность в Татарстане](#). *Российское предпринимательство*, 11-1, 170-176.
- Сиразетдинов, Р.М. (2011). [Механизмы обеспечения населения доступным жильем \(на примере Республики Татарстан\)](#). *Общественные науки*, 8, 171-173.
- Солдатова, Л.А. (2011). [Программно-целевые методы финансирования строительства жилья в РФ](#). *Вестник Оренбургского государственного университета*, 8, 187-192.
- Харченко, Е.В. (2006). Управление инвестиционными проектами и конкурентоспособностью в жилищном строительстве. *Экономика строительства*, 3, 36-42.
- Хуснуллин, М.Ш., Гареев, И.Ф., Кульков, А.А., Сарваров, Р.И. (2009). [Практика применения договоров долевого участия в финансировании жилищного строительства](#). *Региональная экономика: теория и практика*, 35, 52-56.

---

**Mikhail Y. Virtsev**, Candidate of Science, Economics, Senior Lecturer, Chair of Real Estate Expertise and Management, Kazan State University of Architecture and Engineering

**Alina S. Timirbaeva**, Student, Specialization «Real Estate Expertise and Management», Kazan State University of Architecture and Engineering

### **Increasing of the management companies' competitiveness at implementation of investment projects in the house development**

**ABSTRACT:**

Under current conditions, issues related to the further effective development of the house construction and increasing of competitiveness of the investment and building complex companies become more important. The article has studied possible ways for increasing of effectiveness of investors' and developers' activity at implementation of investment projects in the house development due to creation of the project-oriented management structure. Results of the research shall be useful for developers and management companies.

**KEYWORDS:** competitiveness, house development, management company, organizational structure

---