

управленческих решений – и инструмента реализации основанного на применении ERP-систем.

В заключение следует отметить, что для реализации информационных технологий принятия управленческих решений в деятельности торговых сетей необходимо проведение следующих мероприятий:

- 1) обоснование актуальности внедрения ERP-систем;
- 2) обеспечение коммуникационного потенциала (выделение линий компьютерных блоков и сети Интернет);
- 3) применение высокопроизводительных UNIX-серверов;
- 4) определение функциональных областей внедрения информационных модулей ERP-систем;
- 5) введение системы документации для закрепления регламентов работы ERP-систем;
- 6) оценивание эффективности внедрения модулей ERP-систем;
- 7) применение системного подхода и использование базовой системы координат;
- 8) внедрение информационно-аналитической системы управления клиентской базой данных и взаимоотношениями с клиентами.

Литература

1. Дедов О.А. Методология контроллинга и практика управления крупным промышленным предприятием: учеб. пособие. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. – 248 с.
2. Отчёты деятельности X5 Retail Group и ОАО «Магнит» за 2009 -2010 года [Электронный ресурс]. – Режим доступа. – URL:<http://www.x5.ru>; URL:<http://www.magnit-info.ru>.
3. Кокинз Г. Управление результативностью: как преодолеть разрыв между объявленной стратегией и реальными процессами. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. – 315 с.
4. МС ИСО 9000:2000 [Электронный ресурс]. – Режим доступа. – URL:<http://www.okachestve.ru/gost-p-iso-90002000>.

Дребушевский Р.С.

Проблемы функционирования субъектов девелопмента и на рынке недвижимости

(Омский государственный университет им. Ф.М. Достоевского, Омск)

Значение сложившейся ситуации на рынке недвижимости трудно переоценить, прежде всего, потому, что этот сегмент, являясь индикатором развития национальной экономики, способен играть роль «локомотива»

экономического роста. В связи с тем, что недвижимое имущество служит средством удовлетворения важнейших потребностей людей и предприятий в создании условий для жизни и осуществлении экономической деятельности, то процессы создания и распределения благ, обеспечивающих эти условия, определяют все направления предпринимательской деятельности в сфере недвижимости. Отличительной чертой современного этапа в развитии рынка недвижимости является формирование нового подхода, рассматривающего недвижимость не только как средство удовлетворения общественных потребностей, но и как объект инвестиционной деятельности. Девелопмент, как система экономических, организационных и правовых отношений между субъектами рынка недвижимости, представляет собой закономерный результат нового конструктивного подхода. Актуальность проблемы девелопмента определяется значением для страны формирования системы эффективного воспроизводства недвижимости в условиях «антрепренеризации» экономической деятельности.

Будучи явлением рыночной экономики, девелопмент не мог возникнуть на этапе централизованного планирования, финансирования и распределения ресурсов. Изменения внешней среды деятельности строительных компаний в связи с переходом к рынку заставили их решать проблему выживания и заниматься строительством не так, как это было прежде, ради создания объекта недвижимости, а ради создания объекта, востребованного рынком. Вростая в рынок, эти компании в одном лице выполняли функции инвестора, заказчика, подрядчика, менеджера, брокера. Деятельность этих предпринимательских структур заключалась в организации и управлении инвестиционным проектом в сфере недвижимости и строительства.

Следует подчеркнуть, что на этапе транзитивной экономики западные технологии девелопмента раньше были востребованы в крупных городах европейской части страны, прежде всего, в Москве и Санкт-Петербурге. Именно в центре формировался классический вариант девелопмента, соответствующий образцу развитых государств. Он предполагает выделение следующих этапов в процессе развития недвижимости: инициирование проекта развития недвижимости; оценку инициативы; обеспечение правовых возможностей реализации проекта и разработку схем финансирования; разработку технико-экономического обоснования и проектирование; согласование проекта с органами государственного контроля; формирование системы договорных обязательств участников реализации проекта; внедрение проекта; распоряжение результатами проекта [1, с. 27].

На современном этапе на российском рынке недвижимости все большее значение приобретают девелоперские компании, представляющие собой многопрофильную инвестиционно-строительную корпорацию, в состав которой могут входить такие структуры, как проектно-изыскательная организация по обслуживанию строительства и капитального ремонта; строительная компания – подрядчик (генподрядчик), осуществляющая

строительные и монтажные работы, а также капитальный ремонт зданий и сооружений производственного и непроизводственного назначения; инвестиционная компания; компания – поставщик (в том числе и производитель) стройматериалов, технологического оборудования, изделий и конструкций; риэлторская компания; управляющая компания, занимающаяся эксплуатацией зданий и сооружений; консалтинговое агентство; маркетинговое агентство [2, с. 90]. Преимущество таких компаний состоит в объединении в рамках одной предпринимательской структуры функций организации проектно-строительного процесса, инвестирования, маркетинга, продажи и эксплуатации построенного объекта. Это способствует сокращению проектно-строительного лага и срока окупаемости инвестиций, повышению их доходности, улучшению потребительских характеристик объектов недвижимости.

Несмотря на то, что пока в России западные технологии девелопмента не оказывают существенного влияния на национальный рынок недвижимости, реальный девелопмент утверждается на территории страны. Это актуализирует значение анализа девелопмента как формы развития регионального и локального рынка недвижимости, как нового вида предпринимательской деятельности в этом сегменте экономики и делает востребованным обращение к проблемам омского девелопмента.

Классификация субъектов девелопмента и выявление комплекса проблем функционирования омских девелоперских структур способствует не только пониманию особенностей девелопмента недвижимости, но и поиску способов адаптации технологий девелопмента к локальной предпринимательской среде, формированию механизмов эффективного функционирования и предпосылок для дальнейшего развития девелоперских предпринимательских структур в рамках существующего пространства.

Формирование девелопмента на рынке недвижимости и строительства города Омска, начавшееся в начале 1990-х годов, определялось сформировавшимися региональными особенностями. Несмотря на то, что Омская область расположена на стыке наиболее экономически освоенной территории европейской части страны и наиболее перспективных, богатых сырьевыми и трудовыми ресурсами регионов Западной Сибири, омские застройщики оказались в неблагоприятных условиях хозяйствования. Изначально регион имел ярко выраженную сырьевую специализацию. Область обладала широкими, но регулируемые рыночной конъюнктурой экспортными возможностями. В середине 1990-х годов по степени благоприятности инвестиционного климата она была отнесена к той группе регионов, для которой характерна достаточно сильная, но неустойчивая реакция на рыночные преобразования вследствие внешних причин. Уже тогда Омская область стала дотационной, в которой сформировалась понижательная тенденция предпринимательского и инвестиционного климата.

Однако возможности для использования технологий девелопмента в регионе сужаются в связи с тем, что город Омск далек от того, чтобы

приобрести статус «города-предпринимателя». В отдельных крупных районах города сложилась устойчивая неблагоприятная экологическая обстановка, рекреационная база города развита слабо, инфраструктура внешне и внутригородского транспорта требует значительных инвестиций. Уникальность Омска усматривается в том, что большой процент территории города занимают малоэтажные дома, расположенные не просто в городской черте, но непосредственно в центральной его части.

Классифицируя субъекты рынка девелопмента по объему выполняемых девелоперских услуг, по наличию производственных финансовых, трудовых и инновационных ресурсов, следует выделить, рыночно ориентированных застройщиков. В условиях развитого первичного рынка деятельность застройщиков, как правило, характеризуется такими функциями, как приобретение участка и разрешительной документации, организация финансирования, организация строительства, проведение строительства, получение дохода от продажи на рынке построенного объекта недвижимости. На современном этапе в России с точки зрения выполняемых функций принято считать полноценными рыночными застройщиками-девелоперами тех, кто выполняет хотя бы 4 из 5 перечисленных функций. У таких компаний чаще всего имеются строительные ресурсы, но не всегда хватает административных и финансовых. На омском рынке недвижимости таких игроков большинство.

К субъектам девелопмента следует отнести крупные компании, холдинги, для которых процесс развития недвижимости не всегда является основным направлением предпринимательской деятельности. Как правило, эти субъекты имеют собственные финансовые ресурсы для развития недвижимости, как для своих нужд, так и для продажи на рынке.

К числу девелоперов следует отнести крупные городские агентства недвижимости. Девелопмент как новое направление предпринимательской деятельности дает им возможность расширить спектр услуг, а также диверсифицировать свой бизнес. Имея достоверную информацию о структуре спроса на локальном рынке, они имеют возможность занять свободную нишу на нем и получить дополнительную прибыль. Иногда риэлторы начинают заниматься девелопментом по необходимости в том случае, если им не удастся перепродать какой-либо объект недвижимости. На рынке девелопмента игроки этого типа испытывают значительные трудности в связи с тем, что, зная спрос и умея организовывать продажи, они существенно проигрывают рыночно ориентированным застройщикам и холдинговым компаниям в отношении наличия стартовых ресурсов для реализации проектов, знаний технологии строительства, формирования затрат, умения организовывать строительный процесс.

Наиболее успешные подрядные организации омского строительного рынка, адаптировавшись на нем и накопив опыт работы, а также финансовые ресурсы, сумели начать реализацию собственных девелоперских проектов. В отличие от крупных рыночно ориентированных застройщиков, обладающих

мощной производственной базой, а также значительными административными и финансовыми ресурсами, деятельность подрядных организаций, взявшихся за реализацию девелоперских проектов, особенно зависима от креативности, компетентности и инновационности их руководителей.

Специализированные консалтинговые фирмы, обращаясь к современной форме развития недвижимости, обладают административно-кадровыми ресурсами, аналитической службой и гораздо реже занимаются непосредственной реализацией девелоперских проектов, хотя при этом они могут иметь достаточное количество собственных средств. На омском рынке недвижимости к игрокам такого типа следует отнести международные компании Colliers International, Cushman and Wakefield, Stiles Riabokobytko, Jones lang lasalle. Они открывают свои временные представительства под реализацию конкретных проектов. На омском рынке представлены и местные консалтинговые компании, позиционирующие себя профессиональными девелоперами. Так, ООО «Регион-Девелопмент» занимается решением всех организационно-правовых вопросов, связанных с управлением и развитием объектов коммерческой недвижимости. Regional Real Estate, появившаяся в 2006 году на базе ООО «Omsk Real Estate Group» (сегодня «Новые Торговые Форматы – Девелопмент»), оценивалась омскими аналитиками как одна из лучших консалтинговых и брокерских фирм города. Характерно, что лидеры этой компании представляют девелопера концептуалистом, цель которого заключается в разработке наиболее эффективной стратегии развития объекта недвижимости. Для них концепция – это «бизнес-идея», подкрепленная анализом рынка и экономическими расчетами.

Следует констатировать, что консалтинговые компании могут причислять себя к девелоперам только в том случае, если они, участвуя в процессе развития недвижимости, принимают на себя риски, возникающие при реализации проекта, а также извлекают выгоду из созданного объекта недвижимости. В случае, если консалтинговая компания получает комиссионные за оказание какой-либо услуги, например, за разработку бизнес-концепции проекта, продажу объекта девелопмента или поиска арендаторов, то едва ли она может позиционировать себя девелоперской.

Оценивая представленные типы предпринимательских девелоперских структур омского рынка недвижимости по обозначенным критериям, можно утверждать, что девелопмент становится формой развития рынка недвижимости, и на нем продолжается процесс формирования нового вида предпринимательства. На рынке девелопмента началась специализация. Однако для того, чтобы окончательно выделились его основные сферы – жилищная, торговая, офисная, гостиничная, индустриальная, складские и гаражные помещения, в регионе должен произойти качественный сдвиг в понимании сущности девелопмента и сформироваться спрос на весь комплекс девелоперских услуг.

Таким образом, омским девелоперским компаниям еще предстоит пройти путь окончательного выделения из смежных видов деятельности и

сформировать адекватные функциям девелопера философию и структуру организации, кадровый потенциал, накопить опыт работы с подрядчиками и институциональными инвесторами. При этом следует учесть, что сфера развития недвижимости считается областью повышенного риска, и само выделение девелопмента как вида предпринимательской деятельности является способом снижения рисков, возникающих в сфере развития недвижимости.

В отличие от других видов предпринимательства на рынке недвижимости девелопмент особенно чувствителен к колебаниям рыночной конъюнктуры. Специфика локальной предпринимательской среды усиливает девелоперские риски и делает особенно актуальными следующие проблемы девелоперских структур: низкая платежеспособность населения; сокращение объема кредитования, отсутствие дешевого финансирования для девелоперов; длительность процесса получения исходно-разрешительной документации по девелоперскому проекту; прямая (налоги) и косвенная (штрафы, пени, пошлины) нагрузка на проект; значительная степень загруженности и износа коммуникационных сетей; недостаточно развитая городская инфраструктура; низкий уровень доверия к строительной отрасли, в том числе со стороны институциональных инвесторов; недостаточный профессионализм участников девелопмента; недостаток строительных материалов в регионе; высокие административные барьеры и коррупция чиновничества.

В условиях законодательной неопределенности девелоперской деятельности для разрешения ключевых вопросов развития девелопмента должна быть оформлена эффективная система административного регулирования предпринимательской деятельности в сфере развития недвижимости. Условия для развития предпринимательства на рынке недвижимости будут лучше, если, во-первых, будет создан научно обоснованный механизм, регламентирующий деятельность всех участников девелопмента, определяющий их права и меру ответственности. Во-вторых, создание благоприятного предпринимательского и инвестиционного климата станет значимым элементом экономической политики. В-третьих, предпринимательство на первичном рынке будет де бюрократизировано, то есть возникнут действенные механизмы контроля над деятельностью чиновников, будут реально снижены административные барьеры. Экономическая политика поддержки девелоперов должна учитывать интересы не только крупных, но средних и мелких субъектов девелопмента и при этом исходить из единой концепции развития предпринимательства в сфере недвижимости.

Литература

1. Максимов С.Н. Девелопмент (развитие недвижимости). – СПб.: Питер, 2003. – 256 с.
2. Ястребов А.В. Стратегия девелопера: формирование и реализация. – СПб.: СПбГИЭУ, 2008. – 151 с.