

УДК 691.33

**Иванова Р.М.** – кандидат экономических наук, старший преподаватель

E-mail: [rufina-nml@yandex.ru](mailto:rufina-nml@yandex.ru)

**Казанский государственный архитектурно-строительный университет**

Адрес организации: 420043, Россия, г. Казань, ул. Зеленая, д. 1

### Совершенствование системы взаимоотношений участников инвестиционного процесса

#### Аннотация

Проблема совершенствования организационно-экономических отношений участников инвестиционного процесса, несмотря на бесспорную актуальность, относится к числу наименее исследованных.

Организационно-экономические отношения, как известно, менее подвижны и зачастую сдерживают прогресс науки, техники и экономики, поскольку связаны с особыми свойствами инвестиционного процесса, такими как, как длительность создания строительной продукции, территориальная ее закреплённость, мобильность активной части основных фондов и рабочей силы. Кроме того, в инвестиционном цикле участвует большое число организаций различной ведомственной подчинённости, как правило, достигается значительный объём работ и между ними складываются довольно сложные связи.

**Ключевые слова:** договорные отношения, взаимоотношения участников инвестиционного процесса, управленческие инновации.

Взаимоотношения участников инвестиционного процесса правомерно рассматривать как сложную вероятностную систему.

На это указывают следующие признаки:

- наличие единой цели;
- большое число элементов;
- относительная независимость поведения элементов;
- сложность внутренних взаимоотношений и связей;
- вероятностный характер состояния системы.

Цель функционирования системы – своевременный ввод объектов в эксплуатацию, а ее элементы – это взаимоотношения, складывающиеся между отдельными участниками инвестиционного цикла.

Функционирование системы взаимоотношений между ними в каждый момент времени зависит от большого числа случайных факторов, отсюда вероятностный характер ее состояния.

Исследования позволяют выделить ряд принципов функционирования системы взаимоотношений участников инвестиционного процесса.

#### 1. Принцип целостности.

Его сущность состоит в рассмотрении системы как единства, обладающего общими свойствами и поведением. Общим является существование системы на основе хозяйственных договоров между отдельными участниками инвестиционного процесса. Договор - организационная и правовая основа функционирования системы.

#### 2. Принцип делимости.

Целостная система должна быть рассмотрена, как состоящая из отдельных элементов, которые наряду с общими обладают рядом специфических свойств. Каждая пара контрагентов заключает договор, отличающийся правами и обязанностями сторон, экономическими стимулами и рычагами. Степень влияния согласованной деятельности отдельных пар контрагентов на общее функционирование системы существенно различается. Например, от синхронного взаимодействия заказчика и генподрядчика своевременность ввода объектов зависит на 41 %, генподрядчика и субподрядчика на 13 % [1].

#### 3. Принцип согласования целей.

Его смысл в единстве целей участников инвестиционного процесса: усилия каждого направлены на своевременный ввод объектов в эксплуатацию.

#### *4. Принцип непрерывности развития и гибкости системы.*

Поскольку инвестиционный процесс, обеспечивающий непрерывность расширенного воспроизводства и обновления основных фондов – непрерывен, следовательно, также складываются и взаимоотношения между его участниками. Причем они зависят и от природно-климатических особенностей, и от постоянно изменяющихся условий хозяйствования, и от бесконечного разнообразия возводимых объектов. Все это требует изменения взаимоотношений в соответствии с конкретной обстановкой.

#### *5. Принцип координации действий.*

Организационной основой функционирования системы является календарный план. Однако взаимоотношения складываются под воздействием большого числа случайностей, требующих координации и своевременного реагирования на изменяющиеся условия.

Систему в единое целое превращают связи. Они лежат в основе кооперирования участников строительства и определяют взаимные обязательства экономических партнеров. Причем как бы ни была велика численность участников, взаимные обязательства всегда существуют между каждым двумя из них и механизм взаимной ответственности направлен на регулирование обязательств отдельных пар контрагентов.

Исследования показывают, что из числа общесистемных факторов на своевременность ввода объекта влияет объем связей между исполнителями. Они обеспечивают взаимодействие участников инвестиционного процесса. Однако механизм взаимодействия усложнен и его принято определять как двусторонний процесс.

Отсюда следует, что взаимоотношения – это характеристика такого двустороннего процесса, а тенденции развития выделяются как статистические результаты [6].

Рассматривая процесс заключения договоров, их содержание, контроль за выполнением обязательств можно выявить множество противоречий, связанных с несоответствием обязанностей отдельных исполнителей и объективной возможностью их выполнения.

Как известно, ответственность за своевременный ввод объектов в эксплуатацию до настоящего времени возложена на генподрядчика. Думается было бы правомерным наделить его и значительными правами в координации деятельности других участников строительства.

В возведении объекта участвуют заказчики, поставщики оборудования, материалов, деталей и конструкций, специализированные строительные организации, управления механизации, производственно-технической комплектации и материально-технического снабжения, проектировщики. Взаимоотношения между ними требуют регулирования.

Для этого нужна совершенная правовая основа. Однако в современных договорах еще имеется множество недостатков. Вот только некоторые противоречия договорных отношений между генподрядчиком и заказчиком.

Практика показывает, что заказчик является наиболее важным партнером генподрядчика. От него зависит своевременное открытие финансирования, обеспечение проектно-сметной документацией, оборудованием, оплата счетов, подготовка площадки строительства. Однако из-за различий в ведомственной подчиненности и в системе оценки деятельности организаций заказчика и генподрядчика, воздействовать на заказчика последним порой практически не представляется возможным (рис.).

Следует подчеркнуть, что в прошлом, при так называемых административно-командных методах руководства, были утеряны важнейшие принципы экономической и правовой дисциплины, что повлекло за собой формальное отношение к процессу подготовки и заключения договоров подряда. Об этом свидетельствует и то, что юристы не принимали участие в подготовке договора, оплата их труда никак не была связана с результатами деятельности организации. Соблюдение договорной дисциплины до сих пор не является основной составляющей экономического механизма, под которым понимается совокупность научно-регламентируемых, экономических, правовых и организационных отношений, всех участников производственного процесса.

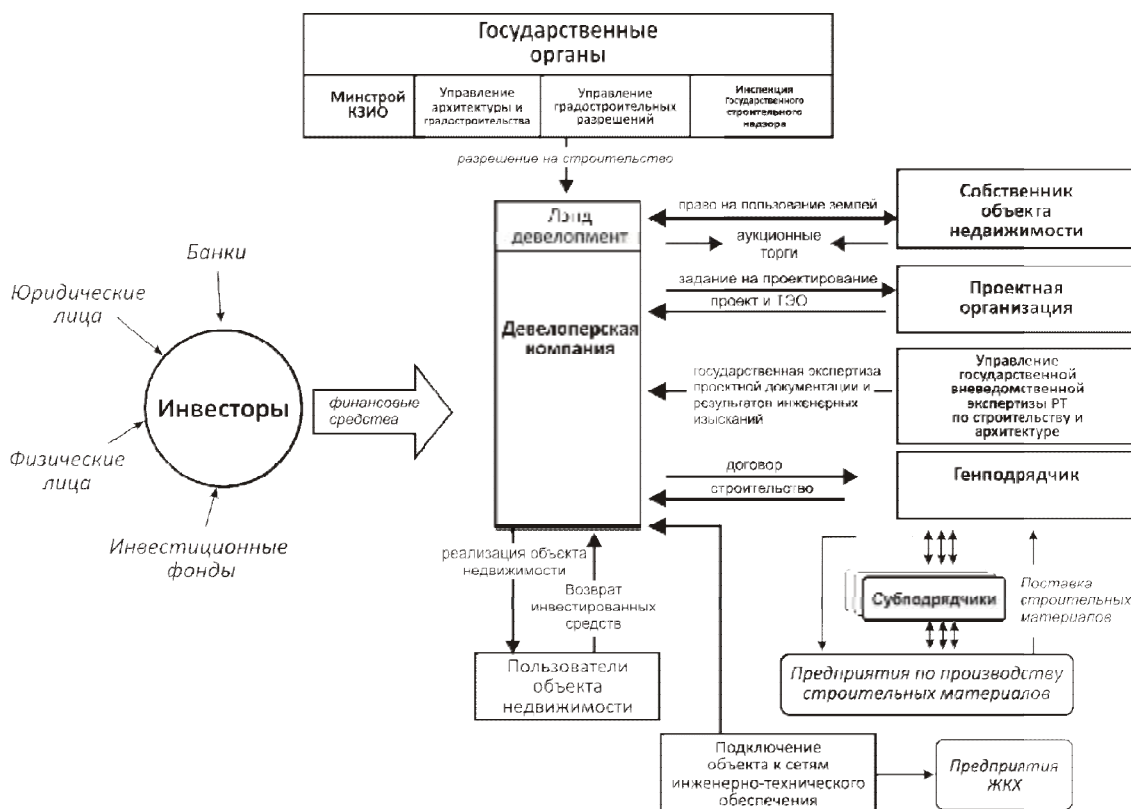


Рис. 1. Схема взаимодействия участников инвестиционно-строительного проекта [4]

Как справедливо указывают экономисты, многие характеристики инвестиционного процесса измеряются недостоверно, а иногда и совсем не измеряются [3].

Пути укрепления договорной дисциплины видятся в следующем:

- четкая регламентация прав и обязанностей в нормативных документах;
- повышение роли и усиление ответственности юридической службы участников строительства в процессе подготовки, заключения договоров и контроль за их исполнением;
- создание условий для грамотного оформления нарушений договорных обязательств;
- учет реальных потерь в результате срывов договорных условий

В связи с этим хотелось бы отметить, что договорные отношения в мировой практике имеют жесткий и научно обоснованный характер, среди которых различают пять типов контрактов, наиболее часто используемых в настоящее время [2].

*Первый тип* – это соглашение на выполнение проекта по строительству объекта или комплекса по фиксированной сумме, независимо от фактической его стоимости. В процессе выполнения подрядчик стремится не выйти за пределы запланированной стоимости, чтобы не остаться без ожидаемой прибыли. Этот тип контракта характеризуется значительной степенью риска для подрядчика, который должен предусмотреть во время заключения все возможные трудности.

*Второй тип* – это соглашение на выполнение проекта в рамках запланированной сметной стоимости, с учетом текущих цен. Подрядчик получает фиксированную сумму гонорара или заранее обусловленный процент от сметной стоимости проекта. Этот тип контракта не гарантирует достижения заранее намеченной стоимости проекта и рискован для заказчика.

*Третий тип* – это контракт, в котором формы взаимоотношений заказчика и подрядчика сохраняются почти такими же, как и в предыдущем случае, однако подрядчик гарантирует, что согласованная с ним максимальная стоимость проекта не будет превышена. Если же подрядчик превысит эту сумму, издержки ложатся на его плечи.

*Четвертый тип* – заказчик заключает соглашение с одним генеральным подрядчиком, который обеспечивает руководство проектированием и собственно строительством. Для выполнения отдельных работ привлекает специализированные фирмы, взаимоотношения с которыми он поддерживает на основе отдельных контрактов. Успех зависит от возможностей и опыта генподрядчика.

*Пятый тип* – это контракт по выполнению услуг в области организации и управления строительством, с созданием специальной группы в составе представителей заказчика и архитектора, которая совместно решает многие вопросы, касающиеся стоимости проекта в целом и отдельных его этапов, разработки всевозможных инструктивных материалов. Такая форма обеспечивает значительную экономию времени в процессе принятия управленческих решений, однако не гарантируется заранее обусловленная стоимость проекта.

Подобный детальный подход к системе договорных отношений имеет целью снизить сроки строительства при оптимальной стоимости. Сохраняющаяся сегодня структура управления строительством не стимулирует серьезного подхода к организации договорных отношений. Представляется, что опыт зарубежных стран можно было бы использовать в практике взаимоотношений участников инвестиционного процесса [8].

Например, ни для кого не секрет, что такие гигантские комплексы, как КАМАЗ, «Нижнекамскнефтехим», газо- и нефтепроводы в процессе строительства намного превысили проектную стоимость, а уровень организации был явно низок. В качестве этого можно назвать большое число участников, имеющих различную ведомственную подчиненность, и, следовательно, значительный объем связей, требующих регулирующего воздействия. Сроки также не позволяли учесть большей части трудностей, возникающих в процессе строительства. В связи с этим нам представляется целесообразным при возведении крупных комплексов принимать за основу пятый тип контрактных отношений, то есть, не называя окончательной суммы, обеспечить условия для координированной деятельности и поиска оптимальных управленческих решений.

Рассмотрим случай, когда в регионе имеется крупная генподрядная организация, имеющая в своем распоряжении заводы по производству стройматериалов, парк автотранспорта и подъемных механизмов. Такая организация, как правило, выполняет весь объем подрядных работ в регионе и имеет возможность маневрирования ресурсами. Предлагая в данном случае первый тип контракта, подрядчик получит вариантность в выборе решений.

Если же заказчиком выступит крупное промышленное предприятие, обладающее большими возможностями в капитальном строительстве, предпочтительнее оказывается второй тип контракта.

В жилищном строительстве, по нашему мнению эффективнее мог бы быть четвертый тип контракта, свидетельством тому опыт проектно-строительных организаций.

С нашей точки зрения управление процессом инновационного развития строительного производства основывается на согласовании взаимодействия участников инвестиционного процесса.

Целесообразно рассматривать управление взаимоотношениями участников инвестиционного процесса в трех аспектах [5]:

- экономическом;
- организационном;
- правовом.

Экономический аспект состоит в создании мотивационного механизма, побуждающего участников к жесткому соблюдению договорных условий. Составляющими такого механизма являются: совершенствование финансово-кредитного механизма, ценообразования, нормирования, совершенствование внутрипроизводственных отношений, оценочных показателей; системы экономического стимулирования и наконец, совершенствование форм организации инвестиционного процесса [7].

Организационный аспект включает в себя совершенствование системы договорных отношений, как инструмента управления процессом интенсификации, а также научное обоснование договорных условий. Оно заключается в обосновании выбора экономических партнеров, в совершенствовании порядка согласования и заключения договоров на основе пообъектных графиков взаимодействия участников строительства.

Важен также учет вероятностного характера строительного производства с целью повышения уровня надежности системы взаимоотношений участников инвестиционного процесса.

Правовой аспект состоит в создании эффективной системы имущественной ответственности. Для этого необходимо совершенствование методов определения экономических потерь.

Таким образом, еще раз подчеркнем, что сложность строительной отрасли, связанная с особенностями продукции, с большим числом участников выдвигает на первый план проблему организации согласования их совместной деятельности;

В условиях современного организационного управления строительством недостаточное внимание уделяется системе договорных отношений, несоблюдение которых ведет как к локальным, так и к макроэкономическим потерям, ограничивает возможности прогнозирования результатов производства, и управления процессом инновационного развития, сдерживает внедрение результатов инноваций в повседневную практику. Совершенствование взаимоотношений участников инвестиционного процесса является значительным резервом повышения уровня интенсификации, а научно обоснованные договорные обязательства и жесткая договорная дисциплина – условием четкой организации управления процессом внедрения инноваций.

### Список библиографических ссылок

1. Загидуллина Г.М., Замалиев Э.Ф. Особенности программы социальной ипотеки Республики Татарстан // Известия КГАСУ, 2010, № 2 (14). – С. 333-338.
2. Загидуллина Г.М., Клещева О.А. Развитие инновационной инфраструктуры инвестиционно-строительного комплекса // Известия КГАСУ, 2011, № 2 (16). – С. 41-56.
3. Иванова Р.М., Никитин Д.С. Проблемы формирования и перспективы развития рынка доступного жилья в Республике Татарстан // Проблемы современной экономики. Евразийский международный научно-аналитический журнал, 2008, № 3 (27). – С. 563-565.
4. Сиразетдинов Р.М. Инновационная стратегия развития инвестиционно-строительного комплекса: теория и методология. – Казань: КГАСУ, 2011.
5. Сиразетдинов Р.М. Моделирование инновационного развития инвестиционно-строительного комплекса (на примере Республики Татарстан) // Известия КГАСУ, 2011, № 3 (17). – С. 219-228.
6. Сиразетдинов Р.М. Модель управления платежеспособным спросом населения на региональном рынке жилья // Известия КГАСУ, 2012, № 4 (22). – С. 465-469.
7. Воронин А.В. Стратегическое управление развитием инвестиционно-строительного комплекса региона // Региональная экономика: теория и практика, 2008, № 16. – С. 65-67.
8. Перспективы развития инвестиционно-строительного комплекса Республики Татарстан / Под.ред. И.Э. Файзуллина. – Казань: Центр инновационных технологий, 2008. – 376 с.

**Ivanova R.M.** – candidate of economic sciences, senior lecturer  
E-mail: [rufina-nml@yandex.ru](mailto:rufina-nml@yandex.ru)  
**Kazan State University of Architecture and Engineering**  
The organization address: 420043, Russia, Kazan, Zelenaya st., 1

## Improving the system of relations the participants of the investment process

### Resume

It is correct to consider relationship of participants of investment process as difficult probabilistic system. The purpose of functioning of system – timely input of objects in operation, and its elements are the relationship developing between certain participants of an investment cycle.

Functioning of system of relationship between them in each timepoint depends on a lot of quantity of random factors, therefore follows probabilistic character of its.

Relationship between participants of investment process demands regulation. It is necessary the perfect legal basis for this purpose.

Ways of strengthening of contractual discipline consists in an accurate regulation of the rights and duties in normative documents, in increase of a role and strengthening of responsibility of legal service of participants of construction in the course of preparation, the conclusion of contracts and control of their execution, in creation of conditions for competent registration of violations of contractual obligations, and also in the accounting of real losses as a result of failures of contractual conditions.

**Keywords:** contractual relations, relations between the participants of the investment process, management innovation.

### Reference list

1. Zagidullina G.M., Zamaliev E.F. Features of the social mortgage Tatarstan // *Izvestiya KGASU*, 2010, № 2 (14). – P. 333-338.
2. Zagidullina G.M., Kleshcheva O.A. Development of innovation infrastructure investment and construction of the complex. *Izvestiya KGASU*, 2011, № 2 (16). – P. 41-56.
3. Ivanova R.M., Nikitin D.S. Problems of formation and development prospects of affordable housing in the Republic of Tatarstan // *Problems of the modern economy. Eurasian international scientific and analytical zhurnal*, 2008, № 3 (27). – P. 563-565.
4. Sirazetdinov R.M. Innovative strategy of development of investment-construction complex: theory and methodology. – Kazan: KGASU, 2011.
5. Sirazetdinov R.M. Modeling the innovative development of investment and construction complex (on the example Republic of Tatarstan) // *Izvestiya KGASU*, 2011, № 3 (17). – P. 219-228.
6. Sirazetdinov R.M. The Model of management of solvent demand of the population on the regional housing market // *Izvestiya KGASU*, 2012, № 4 (22). – P. 465-469.
7. Voronin A.V. Strategic management of development of investment and construction complex of the region // *Regional economy: theory and practice*, 2008, № 16. – P. 65-67.
8. Prospects of development of investment and construction complex of the Republic of Tatarstan /ed. by I.E. Faizullin. – Kazan: Center for innovative technology, 2008. – 376 p.