

С использованием разработанной классификации проведено исследование организационной культуры десяти предприятий Братска, специализирующихся на производстве и реализации продовольственных товаров, которое показало следующее. На всех предприятиях преобладает рыночная культура. Производственные предприятия характеризуются бюрократической культурой, торговым же свойственна культура неформальных отношений. На всех предприятиях высоко ценятся знания, но в торговле также важны официальное положение и личность работника. Культура исследованных предприятий характеризуется как демократическая и основанная на стимулировании. В целом культуре предприятий свойственна высокая степень единства и целостности. Уровень развития организационной культуры у торговых предприятий выше, чем у производственных (80 и 67% соответственно).

Исследование также показало наличие прямой связи между уровнем развития организационной культуры и экономическими результатами деятельности предприятия (табл. 2).

Таким образом, в ходе исследования экспериментально подтверждена выдвинутая гипотеза о том, что уровень развития организационной культуры является значимым фактором, определяющим успешность деятельности ор-

ганизации. Это подтверждает необходимость целенаправленных усилий руководства по формированию и развитию организационной культуры, что может быть обеспечено путем включения в систему управления персоналом самостоятельной функции — управление организационной культурой.

Примечания

¹ Беркович Т.А. Организационное развитие предприятия: учеб. пособие. Иркутск, 2001.

² Система управления трудом в условиях институциональных преобразований / под ред. М.А. Винокурова. Иркутск, 2007.

³ Виханский О.С., Наумов А.И. Менеджмент: учеб. 3-е изд. М., 2003.

⁴ Экономика труда: социально-трудовые отношения: учеб. / под ред. Н.А. Волгина, Ю.Г. Одегова. М., 2006.

⁵ Соломанидина Т.О. Организационная культура компании: учеб. пособие. 2-е изд., перераб. и доп. М., 2007.

⁶ Озерникова Т.Г. Формирование и развитие системы трудовой мотивации: дис. ... д-ра экон. наук. Иркутск, 2002.

⁷ Солодова Н.Г. Управление человеческими ресурсами в неустойчивых деловых организациях: дис. ... д-ра экон. наук. Иркутск, 2004.

⁸ Шейн Э.Х. Организационная культура и лидерство. СПб., 2002.

⁹ Экономика труда: социально-трудовые отношения.

УДК 005.8
ББК 65.291.596

Т.И. КУБАСОВА
кандидат экономических наук, доцент
Байкальского государственного университета экономики и права,
г. Иркутск
e-mail: tatyana@ipoteka.irk.ru

МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПОСТРОЕНИЯ КОНТРАКТНОЙ СЕТИ ИПОТЕЧНОЙ СДЕЛКИ

Рассматриваются методологические вопросы построения контрактной сети ипотечной сделки в разрезе основных ее участников с выделением контрактной и предконтрактной стадий: застройщика, заемщика, финансового института, рефинансирующей организации, инвесторов. На основе анализа разграничены ипотечная и строительная составляющие ипотечно-строительного проекта.

Ключевые слова: методология, контракт, ипотечная сделка, логистика.

Современная практика управления ипотечно-строительными проектами обнаруживает потребность в формировании новой методо-

логии в связи с осознанием их отличительных особенностей в классе инвестиционно-строительных проектов. Логистика ипотечно-стро-

ительных проектов по своей форме — это, прежде всего, контрактная логистика, которая должна рассматривать в том числе движение юридической ответственности, прав и рисков в рамках ипотечной сделки.

Множественность участников ипотечно-строительных проектов, действующих в основном не на административной, а на экономико-правовой основе, позволяет фиксировать в рамках ипотечной сделки сложную контрактную сеть, выстраиваемую путем заключения договоров, подлежащих исполнению на отдельных стадиях и этапах проекта. Договор поставки — это один из списка договоров, который подлежит заключению и исполнению в ходе строительства объекта недвижимости; он универсален в применении в том смысле, что предусматривается для всех без исключения строительных проектов. Такую же универсальность обнаруживают договор подряда и договор возмездного оказания услуг.

Вместе с тем ипотечная сделка, совершаемая посредством заключения одноименного договора, инициирует собой и сопровождается заключением многих других договоров, которые обеспечивают ее исполнение. Свод правовых основ для проведения такой работы формируют нормы специального законодательства, в том числе ипотечного и строительного, а также законодательство, определяющее жилищную систему России¹.

Помимо правовых основ косвенно построение контрактной сети ипотечной сделки регулируется стандартами ипотечного кредитования ОАО «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию» (далее — АИЖК). На фоне действия стандартов сложность управления ипотечно-строительными проектами с применением логистики на принципах разделения предконтрактной и контрактной стадий заключается в том, что для каждого из участников проекта эти стадии не совпадают по времени, как не совпадает по продолжительности и сам жизненный цикл. В этой связи представляется интересным рассмотреть данный вопрос с позиции основных носителей спроса и предложения на рынке жилья.

Застройщик является участником *строительной части проекта*. Для застройщика, действующего на стороне предложения, ипотечно-строительный проект — это непосред-

ственно строительный проект, который может быть осуществлен в двух вариантах: путем выполнения работ собственными силами или с привлечением специализированных организаций.

Анализ содержания пакета услуг застройщика позволяет уяснить, что для него жизненный цикл проекта определяется временем его участия и соотносится с фазой выполнения ипотечно-строительного проекта, при этом предконтрактная и контрактная стадии осуществляются путем развития многоканального взаимодействия: с проектной организацией (на основе договора подряда на выполнение проектных и изыскательских работ — ГК РФ, ст. 758–762), поставщиками (на основе договора поставки — ГК РФ, ст. 506–524), подрядными строительными, монтажными организациями (на основе договора строительного подряда — ГК РФ, ст. 740–747), организациями производственно-технологической комплектации (на основе договора возмездного оказания услуг — ГК РФ, ст. 779–783) и др. Точно так же, по времени участия, определяется жизненный цикл проекта для организаций — партнеров застройщика.

В противоположность застройщику *потребитель жилья* действует на стороне спроса, при этом его участие в ипотечно-строительном проекте проявляется двойственно. Он выступает заемщиком и залогодателем — сам или с привлечением третьих лиц — и одновременно покупателем жилой площади. Поэтому в понимании каждого потребителя жизненный цикл ипотечно-строительного проекта не заканчивается только выплатой последнего взноса и процентов по кредиту, а также процедурой оформления жилья в собственность. Его проект получает дальнейшее развитие в ходе эксплуатации объекта недвижимости, а значит, строительная составляющая проекта, точнее, его техническая, технологическая сторона, качество строительства, равно как и проектирования, изначально представляют для него большой интерес.

Предконтрактная стадия проекта для потребителя, стремящегося получить оптимальный, наиболее выгодный кредит, требует выполнения работ маркетингового, аналитического и иного аналогичного содержания, связанных с выбором банка, кредит-

ного продукта и т.п., что целесообразно осуществлять, прибегая к услугам профессионалов института ипотечных брокеров.

Уместно заметить, что формы ипотечно-брокериджа определяют структуру и жизненный цикл ипотечно-строительного проекта для ипотечного брокера как самостоятельного участника ипотечно-строительного проекта. Он осуществляет функции посредника во взаимодействии потребителя с финансовым институтом и риэлтером на предконтрактной для него стадии проекта и, в определенной мере, влияет на содержание контрактной стадии (в частности, при распределении обязанностей по выполнению работ, связанных с оформлением прав собственности).

Контрактная стадия для потребителя осуществляется по-разному в зависимости от того, каким образом он предполагает воспользоваться приобретенным правом собственности с вариантами выборки заложенных в нем правомочий в комбинации с владением: пользование; распоряжение; пользование и распоряжение.

В любом варианте застройщик и потребитель — «чистые» представители спроса или предложения. В отличие от них финансовый институт действует с распределенным участием на стороне основных носителей спроса и предложения на рынке жилья и сотрудничает с инвесторами.

Для *финансового института* (банка), осуществляющего продажу кредитного продукта, жизненный цикл ипотечно-строительного проекта определяется реализованной в нем моделью ипотеки. При этом для банка (в России изначально это именно банк, т.е. универсальное финансовое учреждение, а не какое-либо специализированное типа ипотечного банка или ссудосберегательного учреждения) строительная составляющая проекта, как и проектирование, содержательно не представляет интереса. Предконтрактная стадия жизненного цикла проекта для банка соотносится с предложением кредитного продукта, подготовкой кредитного договора и договора о залоге недвижимого имущества (об ипотеке), составлением закладной. Контрактная стадия включает исполнение договорных обязательств с учетом возможного развития событий: возврат долга по кредиту и уплата процентов заемщиком или обраще-

ние взыскания на имущество для удовлетворения требований, вызванных неисполнением обеспеченного ипотекой обязательства. Во втором варианте контрактная стадия удлиняется процедурой реализации заложенного имущества, на которое обращено взыскание. Кроме того, законом допускается и на практике широко применяется третий вариант контрактной стадии, когда банк осуществляет уступку прав по договору об ипотеке или обеспеченного ипотекой обязательства, передачу и залог закладной.

Классическая модель ипотеки иллюстрирует порядок финансирования ипотечно-строительных проектов, принятый в отечественной практике, который включает два этапа:

1. Непосредственно финансирование строительства (застройщика) путем совершения ипотечных сделок между банком и заемщиком с оформлением закладных.

2. Рефинансирование банком (региональным представителем АИЖК) закладных в АИЖК с целью повышения ликвидности банка на первом этапе. При этом параметры финансирования строительства определяются параметрами рефинансирования (требования к заемщикам, требования к предмету ипотеки, стоимость заимствования на рынке ценных бумаг). Более того, исходя из существующей практики рефинансирования, сроки финансирования строительства во многом обуславливаются сроками, определяемыми форвардными контрактами, заключаемыми между региональными представителями АИЖК и ОАО «АИЖК». Тем самым финансирование строительства в рамках ипотечно-строительных проектов все больше определяется требованиями со стороны рефинансирующих организаций — поставщиков финансовых ресурсов на условиях форвардного контрактования сделок (договор купли-продажи закладных).

Модель предполагает построение цепей взаимодействия с привлечением основных участников ипотечно-строительного проекта: застройщика, заемщика, банка-кредитора, инвестора и АИЖК — организации, выполняющей функции покупателя ипотечных кредитов у коммерческих банков (рис. 1). Взаимодействие рождает процессы, которые осуществляются посредством выполнения операций, поддающихся разграничению по

принципу принадлежности к предконтрактной или контрактной стадии жизненного цикла ипотечно-строительного проекта для банка, равно как и для других участников ипотечной части проекта²:

– 1 — заемщик заключает с застройщиком договор долевого участия, на основании которого банк оформляет ипотеку (залог прав требований из договора долевого участия) и закладную. Операция является образцом движения прав, ответственности и рисков;

– 2 — на основе кредитного договора банк выдает заемщику ипотечный кредит, который вместе с первоначальным взносом заемщика перечисляется застройщику. Операция обеспечивает движение денежного потока, который для банка имеет характер инвестиционного потока, поскольку в дальнейшем предполагает получение им дохода в виде процента за кредит. Для заемщика эта операция носит характер финансового потока, который обеспечивает встречное движение материального потока в строительной части проекта для застройщика;

– 3 — банк продает кредит (закладную), т.е. переуступает право региональному представителю АИЖК. Региональный представитель АИЖК возмещает банку сумму кредита плюс плату за его оформление (финансовый поток) и продает закладные АИЖК, оставляя за собой обслуживание кредитов (сервисное сопровождение);

– 4 — АИЖК формирует кредитный пул, эмитирует ипотечные ценные бумаги и продает их инвесторам;

– 5 — инвесторы перечисляют деньги АИЖК за приобретенные у него ценные бумаги (для агентства — финансовый поток, для инвесторов — инвестиционный поток).

1-й этап — финансирование



2-й этап — рефинансирование

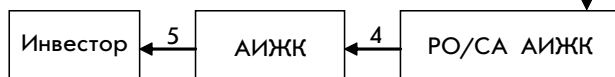


Рис. 1. Цепи взаимодействия участников ипотечной сделки (ипотечная часть)

На протяжении срока действия кредитного договора заемщик производит региональному представителю АИЖК регулярные платежи за кредит и процент (финансовый поток). Последний передает эти деньги АИЖК и получает от него комиссионные за обслуживание, т.е. за сопровождение кредита (это — финансовые потоки). По истечении срока обращения ценных ипотечных бумаг инвестор предъявляет их к оплате. Агентство оплачивает, т.е. выкупает, эти бумаги. Соответствующая сумма, включая доход инвестора, переводится агентством инвестору (финансовый поток).

В ипотечной сделке базовая схема сопровождается вовлечением в сделку страховой компании, что обуславливает расширение цепей взаимодействия за счет выполнения страховых операций.

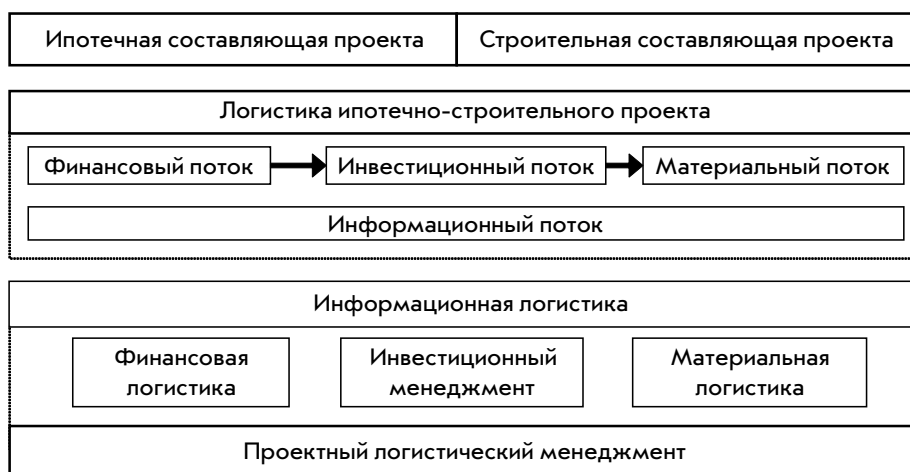


Рис. 2. Структурная декомпозиция логистики ипотечно-строительных проектов и проектного логистического менеджмента

По результатам анализа описанной схемы в обоснование методологии управления ипотечными сделками с применением логистики, которые являются основой ипотечной составляющей ипотечно-строительных проектов, представляется необходимым разделить сферы участия субъектов в проекте путем условного разграничения ипотечной и строительной составляющих. Таким образом, в логистике ипотечно-строительных проектов инвестиционный поток предстает своего рода транслятором финансового потока в сфере ипотечного кредитования при его синхронизации с материальным потоком в сфере строительства объектов недвижимости. Интегрированный логистический поток показан укрупненно на схеме, приведенной на рис. 2.

Соответственно, прикладной проектный логистический менеджмент может быть представлен состоящим из трех элементов: финансовой логистики, инвестиционного менеджмента и материальной логистики, специализированных на управлении движением одноименных потоков, связность которых в

управленческих процедурах обеспечивается движением информационного потока — объекта информационной логистики. При оценке значимости «инвестиционного транслятора» в логистике ипотечно-строительных проектов представляется возможным выдвинуть идею о том, чтобы выделить предметную область инвестиционного менеджмента, связанную с управлением движением инвестиционного потока, в инвестиционную логистику, подобно тому как это было сделано путем проведения различий между финансовым менеджментом и финансовой логистикой, а также материальным менеджментом и материальной логистикой.

Примечания

¹ Каменецкий М.И., Донцова Л.В., Печатникова С.М. Ипотечное кредитование на рынке жилья: (народнохозяйственный и региональный аспекты). М., 2006.

² Гуртов В.К., Марголин А.М., Чагай К.А. Проблемы развития ипотечного кредитования жилищного строительства и пути их решения: учеб. пособие. М., 2002.

УДК 338.45:69
ББК 65.291.592

Т.И. КУБАСОВА

*кандидат экономических наук, доцент
Байкальского государственного университета экономики и права,
г. Иркутск
e-mail: tatyana@ipoteka.irk.ru*

ЧАСТНО-ГОСУДАРСТВЕННОЕ ПАРТНЕРСТВО КАК ОСНОВА РЕАЛИЗАЦИИ ИПОТЕЧНО-СТРОИТЕЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ

Частно-государственное партнерство рассмотрено применительно к ипотечно-строительной сфере. На основе взаимодействия участников частно-государственного партнерства предложены инновационные программы целевого стимулирования строительства, разработанные Фондом содействия развитию жилищного строительства и ОАО «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию».

Ключевые слова: частно-государственное партнерство, ипотека, строительные проекты, Агентство по ипотечному жилищному кредитованию.

Частно-государственное партнерство признается одним из институтов взаимодействия частного и государственного секторов экономики, который позволяет сформировать необходимые условия для реализации предпринимательских проектов. Применение механизма частно-государственного парт-

нерства считается уместным при реализации предпринимательских проектов с длительной окупаемостью и большим объемом требуемых инвестиций, которые невыгодны предпринимателю в краткосрочной перспективе. Этот механизм позволяет разделить предпринимательский риск между частным