

## **КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ РОССИЙСКИХ ОРГАНИЗАЦИЙ-ЗАСТРОЙЩИКОВ НА ПОСТСОВЕТСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ: НОВЫЕ ТРЕНДЫ**

Выделено три периода состояния проблемы конкурентоспособности организаций-застройщиков: советский, переходный и современный. Их особенности рассмотрены на примере строительного комплекса Иркутской области. В плановой экономике структурно-инвестиционная политика осуществлялась в центре распределительной системой без учета критериев экономической и социальной целесообразности, в итоге возникла проблема низкой конкурентоспособности отрасли. Переход к рынку сопровождался глубоким кризисом и негативными трендами, но наметились обнадеживающие тенденции: появление спроса на профессиональный менеджмент, возникновение зачатков хозяйственного рационализма и предпринимательской позиции. В настоящее время конкурентоспособность строительной отрасли низкая в целом по стране и в Иркутской области. Сделан вывод, что проблема на постсоветском пространстве остается нерешенной. Формирующиеся тренды разнонаправлены, преимущественно негативные. Положительное изменение ситуации зависит не только от качества процессов реформирования отрасли, но и от совершенствования общехозяйственных условий в стране и регионах.

*Ключевые слова:* организации-застройщики, конкурентоспособность, отрасль строительства.

**T.V. Svetnik**

## **RUSSIAN DEVELOPERS COMPETITIVENESS IN THE POST-SOVIET SPACE: NEW TRENDS**

The author determined three periods of the developers competitiveness problem: Soviet, transitional and current. Their characteristics are considered on the example of the construction complex of the Irkutsk oblast. In the centrally planned economy the structural and investment policy was implementing in the center by the distribution system, without taking into account the criteria of economic and social expedience, as a result, the problem of low competitiveness emerged in the industry. The transition to market economy was accompanied by a severe crisis and negative trends, but positive tendencies also were emerging: growth of professional management demand, increase of economic and social rationality and advent of entrepreneurial position. Recently competitiveness level of the construction industry stays low throughout the country and in the Irkutsk oblast. Made a conclusion that this problem in the post-Soviet space remains unaddressed. Emerging new trends are multidirectional generally negative. A positive change in this situation depends of not only the construction industry reforms quality, but also on improving the general economic conditions in the country and regions.

*Keywords:* developer, competitiveness, construction industry.

Конкурентоспособность организаций – одна из базовых характеристик рыночного хозяйства. Существует большое количество ее определений, мы будем понимать конкурентоспособность компании как возможность делать что-либо лучше соперников, либо то, чего они не могут. Стремление к превосходству заставляет организации непрерывно совершенствоваться и находить эффективные способы деятельности. Это очень актуально для отрасли строительства в силу ее положительного влияния на развитие многих сфер деятельности. Отрасль обеспечивает 6–7 % валового продукта России. После перехода России к рынку появились как возможности для повышения конкурентоспособности организаций-застройщиков, так и возникли проблемы постсоветского периода, многие из которых были заложены в советское время.

***Исторический экскурс развития отрасли строительства на примере Иркутской области*** [1, с. 50–98]. Строительный комплекс Иркутской области до второй мировой войны преимущественно формировался за счет тылоополченцев и заключенных ГУЛага. Его действительное развитие началось после окончания войны, получившее особый размах в конце 50-х гг. Производственная база строительства Иркутской области начале 60-х гг. считалась одной из крупных и современных в стране. Созданная в 50–60-е гг. строительная база сформировала мощный промышленный потенциал и представление об Иркутской области как о «гигантской новостройке». Однако с середины 70-х гг. произошло снижение внимания центра к строительному комплексу региона, следствием стало замедление промышленного развития.

В 50–60-е гг. в Иркутской области были созданы три крупнейших монополиста – «Ангарское управление строительства», «Главвостоксибстрой» и специализированное управление «Братскгэсстрой». Их силами осваивалось более 75 % всего объема строительно-монтажных работ в области, что считалось хорошим показателем концентрации строительства. В плановой экономике они не конкурировали между собой, хотя борьба за централизованно выделяемые капитальные вложения велась. В целом по стране на централизованно выделяемые капитальные вложения расходовалась одна пятая часть национального дохода. Они для иркутской области выделялись и распределялись по следующему принципу: не более 2 % на развитие производственной базы строительства, минимум средств на социальное строительство, минимум (6–9 %) на реконструкцию и техническое перевооружение, максимальный объем – на новое производственное строительство, размещаемое преимущественно в северных необжитых территориях области. В 1986–1990 гг. предполагалось 65 % всех капитальных вложений направить на их освоение, при этом считалось, что вовлечение в хозяйственный оборот новых высокоэффективных ресурсов минерального и древесного сырья является благом для всех.

Не принималось во внимание, что обустройство одного человека в необжитом районе в середине 80-х гг. обходилось в 2 раза дороже, чем на юге области, а новое строительство вследствие огромных транспортных затрат на перевозку строительных материалов и топливно-энергетических ресурсов, требовало в 4–5 раз больше средств, чем развитие южных территорий. К 1987 г. среднее расстояние перевозки в Иркутской области составляло 1 500 км, а в начале 60-х гг. этот

показатель составлял всего 300 км. Эти факторы в сочетании с нерациональной целевой ориентацией строителей приводили к срыву планов ввода и освоения капитальных вложений, удорожанию строительства, снижению отдачи от капитальных вложений: в 1985 г. по сравнению с 1960 г. на 1 % прироста национального дохода требовалось капитальных вложений уже в 3,5 раза больше.

В Иркутской области, как и в целом по стране, стало нормой иметь уровень незавершенного строительства выше 100 %, не выполнять планы даже по главному валовому показателю – объему выполненных работ. Но оплата труда не зависела от конечных результатов. К 1991 г. строительные организации имели самую высокую в стране зарплату, прибыль и рентабельность за счет произвольного повышения договорных цен, отсутствия конкуренции, государственного финансированию и искусственно созданного дефицита на строительномонтажные работы.

Главным направлением стала погоня за выгодными объемами работ, что привело к снижению технического уровня строительства. В середине 80-х гг. ни одна строительномонтажная организация области не смогла себя сопоставить с мировым уровнем: нигде в мире не было применявшихся у нас отсталых способов строительства.

Отсутствие собственного проектного ресурса в Иркутской области, как и для других отдаленных регионов, стало характерным ограничивающим фактором. Следствием концентрации преобладающей части проектного потенциала в европейской части страны стали многочисленные ошибки в проектных решениях, не учитывавших специфику Сибири. Проекты переделывались в процессе строительства, эксплуатационные характеристики объектов были низкими. Центр монополизировал право разрабатывать индивидуальные и типовые проекты (оставив территориальным проектировщикам изыскания и привязку типовых проектов), генпланы городов, решать концептуальные вопросы промышленного и социального развития. В Москве принимались решения о целесообразности строительства объектов производственной базы, выборе категории дорог, типовой серии возводимых жилых домов, не говоря уже о финансировании и выделении материально-технических ресурсов на строительство.

Формирование структурно-инвестиционной политики осуществлялось в центре распределительной системой без учета критериев экономической и социальной целесообразности. В результате стихийный характер определения пропорций привел к деградации хозяйства области. Это вынуждено было признать в 1985 г. даже Политбюро ЦК КПСС, охарактеризовавшее состояние Иркутской области как кризисное: расточительство природных ресурсов, низкое качество продукции, работа экономики «мимо» человека, резкое отставание социальной сферы, глубокая техническая отсталость хозяйства, кризис структурно-инвестиционной политики, нарушение воспроизводственной структуры капитальных вложений.

При всей очевидности развала в концепциях развития производительных сил принимались грандиозные планы по наращиванию темпов промышленного и социального развития и объемов строительства. Так, например, в советское время предусматривалось до 2000 г. увеличить объемы строительства в Сибири в

2,6 раза при их росте в целом по стране в 1,5–1,7 раза. Вопросы ресурсного обеспечения этих планов и деятельности по их созданию, увеличению, развитию практически не рассматривались. Большие надежды возлагались на региональный хозрасчет, который был призван прекратить неэквивалентные отношения с центром, но и это было ошибочным направлением, как показала практика.

Новостройки начинались не с инфраструктурного обустройства, а с приезда энтузиастов на пустое место, где шла борьба за выживание в суровом сибирском климате. Не имея нормальных бытовых условий и культурных представлений о них, люди несли эти нормы в жизнь. Результатом стали неприглядные общежития, разбитые и грязные лестничные клетки жилых домов, плохое качество сдаваемых объектов, худшая в мире сантехника, протекающие потолки и крыши, изъеденные грибом стены и перекрытия, и что, самое главное, – отсутствие перспективы решения этих проблем.

### ***Строительный комплекс Иркутской области в переходном периоде.***

Переход к рынку с 1 января 1992 г. сопровождался глубоким кризисом и спадом капитальных вложений. Наметившиеся тенденции подъема отрасли в 1995 г. оказались неустойчивыми и были сломаны в 1996 г. Дефолт в августе 1998 г. усугубил ситуацию. Но при этом за процессами распада стала робко формироваться новая система отношений и трудовой мотивации, наметилась слабая тенденция к возрождению культуры деятельности как стратегического ресурса подъема отрасли. Прекратилась огромная растрата всех видов ресурсов, прежде всего человеческого потенциала и инновационной активности.

История свидетельствует, что промышленный подъем начинается с прорыва в какой-либо одной отрасли. Жилищное строительство ориентировано на внутренний рынок, сюда удастся привлечь деньги населения, что является огромным преимуществом по сравнению с другими отраслями. Его развитие влечет за собой подъем строительной индустрии, деревообработки, стекольной промышленности, производства металлоконструкций и пр. Кроме того, новое жилье требует обновления мебели, электробытовой техники, остальных товаров длительного пользования, обеспечивая широкий секторный охват. В результате развитие строительной отрасли является главным показателем выхода экономики из кризиса, а сворачивание – первым признаком неблагополучия. С этой точки зрения первые сигналы негативных тенденций появились еще до перехода России к рынку – в 1988 г.

Массовое вытеснение российских рабочих зарубежными при строительстве новых и реконструкции существующих объектов стало характерным признаком экономики переходного периода. Процесс начался еще в бывшем СССР в конце 70-х гг., когда стали возводить уникальные гостиницы, сложные промышленные объекты, реконструировать исторические здания в Москве и Ленинграде. К сооружению жилых домов иностранных рабочих стали привлекать во второй половине 80-х гг., когда социальная сфера была объявлена приоритетной. Зарубежные строители вводили объекты «под ключ», что для нас было недостижимым идеалом.

В Иркутскую область преимущественно ехали китайские строители, которые в полном смысле слова учили нас правилам договорных отношений.

Наши организации, стараясь не ударить в грязь лицом, предоставляли китайцам благоустроенные общежития с приличной мебелью и холодильниками. К окончанию работ эти общежития оказывались пустыми – все было вывезено в Китай. Предъявить претензии было невозможно, поскольку в контрактах это не было прописано. Зато китайские рабочие свои экономические права знали четко: в случае непредставления фронта работ и оплаты труда и требовали соблюдения всех условий договоров.

В переходный период на российский рынок все активнее стали выходить проектно-строительные зарубежные фирмы со своими предложениями, демонстрируя более высокие стандарты потребления по сравнению с отечественными разработками. Отечественные архитекторы традиционно зависели от строителей, которые не хотели и не могли возводить сложные объекты и требовали сделать проект проще. В итоге это привело к низкой конкурентоспособности отечественных подрядных организаций на рынке строительных работ. Высокий стандарт потребления подразумевает и высокий стандарт труда, но для многих строителей – это стало «неприятным открытием», вызвало пессимизм и критику открытой системы рынка работ, не обеспечивающей «социальной справедливости». В результате на развивающемся рынке строительных работ в центральных областях России катализаторами рыночных преобразований стали иностранные фирмы.

В конце 1995 г. в Иркутске состоялись первые торги на строительный подряд: выставлялся нулевой цикл с инженерной подготовкой нового хирургического комплекса на 150 коек областного онкологического диспансера. Инициатором торгов выступила областная администрация. Четыре иркутских акционерных строительных обществ выступили претендентами на подряд. Тендерный комитет отдал предпочтение АО «Иркутскпромстрой», обосновавшему возможность сокращения сроков работы с заданных шести до четырех месяцев. Но тендер был проведен только на нулевой цикл, а сооружение верхней части онкологической больницы уже давно было продано югославам. Дальнейшее развитие торгов сдерживалось работой области преимущественно с переходящими объектами из-за отсутствия средств на новое строительство. Но когда появлялась возможность строить что-то новое, подряд зачастую отдавали иностранным фирмам даже без тендерных торгов.

В допереходный период участников строительства не волновали вопросы поиска источников финансирования капитальных вложений: их выделял центр в зависимости от места и статуса региона, задача сводилась к тому, чтобы получить как можно больше средств. Сокращение бюджетных ассигнований в пять раз поставило перед фактом поиска финансовых ресурсов для строительства. В большей мере способы решения этой проблемы стали осуществляться в строительстве жилья.

28 февраля 1994 г. была принята областная целевая программа «Жилище», в которой упор был сделан на использование средств населения. Раньше подрядные организации наделялись оборотными средствами, которые по своей природе роли капитала не играли. Либерализация цен в 1992 г. обесценила оборотные средства. Долгое время подрядные организации ждали, что они будут компенсированы государством. Когда стало понятно, что этого не произойдет, в лучшем

положении оказались те, кто смог найти способы создания капитала. Его отсутствие – главная, но не единственная проблема для развития экономических отношений. Необходимо еще формирование такой культурной предпосылки, как хозяйственная рациональность, позволяющая рассчитывать ход и последствия осуществляемой деятельности. А для этого в строительстве нужна современная нормативная база. Результатом прежней целевой ориентации подрядных организаций на «вал» и применения существующих норм, разработанных еще в 50–60-х гг. XX в., стало затратное строительство жилья.

Экономическое обоснование эффективности строительства объектов – значимый аспект хозяйственного рационализма. В плановой экономике это делалось сугубо формально. В 1970–1991 гг. средняя продолжительность инвестиционного цикла составляла около 15 лет, включая следующие периоды: собственно капитальных вложений – 4–5 лет, освоения средств – 2 года, возмещения затрат – 8 лет. В Иркутской области наблюдались процессы нарушения инвестиционного цикла – удлинения сроков освоения и возмещения капитальных вложений. Многие объекты консервировались, будучи недостроенными из-за нехватки средств на окончание работ, а это приводило к непрогнозируемой продолжительности сроков окупаемости капитальных вложений.

В переходном периоде становление экономических отношений в строительном комплексе Иркутской области шло через локальные, простейшие рынки. Становление высших процессов обмена с большой массой кредитов и ценных бумаг, а не денежных суррогатов, находилось в самой начальной стадии. Обнадеживающими тенденциями стали появление спроса на профессиональный менеджмент, особенно в новых структурах подрядных организаций, оформление предпринимательской позиции, хотя еще и слабой по сравнению с ее классическим пониманием. Появились новые субъекты хозяйствования: инвестиционные центры, специализирующиеся на анализе и планировании инвестиций; риэлтерские фирмы; организации независимой оценки; новые многопрофильные структуры, занимающиеся проектированием, финансированием, строительством, продажей готового строительного продукта, послепродажным обслуживанием и многими другими видами деятельности, которые прежде не было в отрасли.

***Конкурентоспособность российских организаций-застройщиков в настоящее время.***

Этот период начался, на наш взгляд, в 2004 г., когда мировое сообщество признало Россию страной с рыночной экономикой. В 2004 г. был принят закон ФЗ-214 «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости»<sup>1</sup>.

Закон позволил организациям-застройщикам привлекать деньги населения для осуществления строительства, появилась ипотека, усилилась конкуренция. Произошли кардинальные перемены в деятельности по сравнению с рас-

---

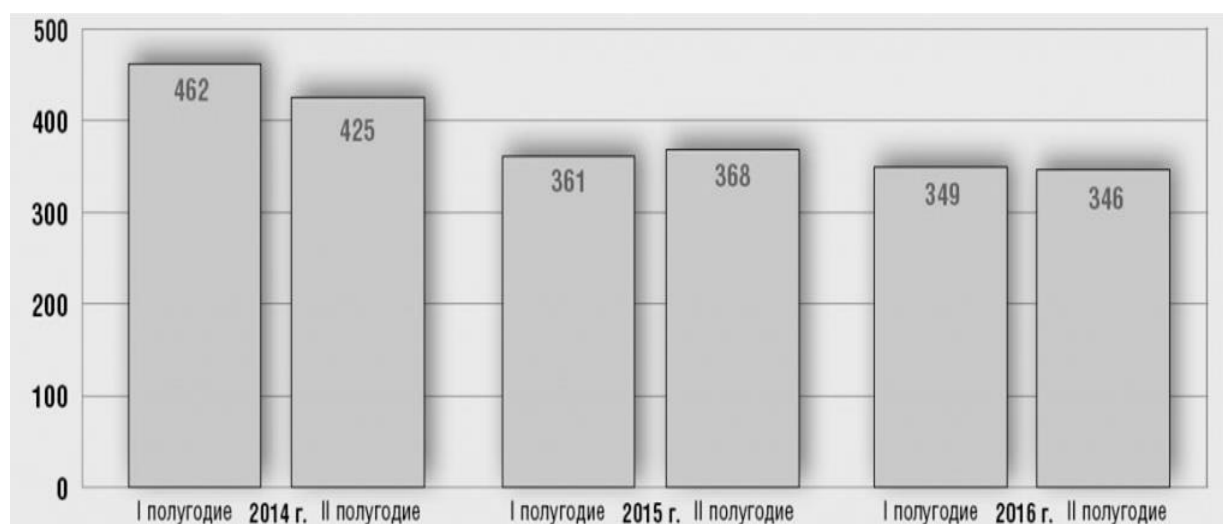
<sup>1</sup> Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации [Электронный ресурс] : федер. закон от 30 дек. 2004 г. № 214-ФЗ. Доступ из СПС «КонсультантПлюс».

смотренными выше советским и переходным периодами. Но появление обманутых дольщиков стало негативным трендом преобразований [2].

С 2014 г. рейтинговое агентство строительного комплекса (РАСК) стало рассчитывать показатель ИКСО (рейтинг конкурентоспособности строительной отрасли), учитывающий данные о количестве профессиональных застройщиков жилья, объеме заключенных госконтрактов, доступности кредитных ресурсов, динамику проведения строительных работ, число обанкротившихся компаний, информационную открытость представителей рынка и другие сведения. Цель – повышение прозрачности в сфере строительного бизнеса и создание систематизированного подхода к получению информации для всех заинтересованных участников рынка<sup>1</sup>.

В соответствии с методологией РАСК, выделяются следующие уровни ИКСО:

- «хорошая конкурентоспособность» (значение индекса более 600);
- «удовлетворительная конкурентоспособность» (значение индекса 400–599);
- «низкая конкурентоспособность» (значение индекса ниже 400).



Динамика индекса конкурентоспособности строительной отрасли

В настоящее время проявились следующие тренды, свидетельствующие о начавшемся осознании факторов роста конкурентоспособности отрасли:

- осознание рисков и очень осторожное привлечение строительными организациями крупных кредитных средств;
- возросшая чувствительность инвестиционных проектов к рентабельности и срокам окупаемости реальных производств;
- урезание бюджетных расходов на строительство социальных объектов (отрицательное явление), но перемещение части финансовых ресурсов в сегмент создания промышленных объектов (позитивное явление для дальнейшего роста экономики);
- существенное ужесточение с 2017 г. правил приемки объектов, усиление акцента на качество строительства;

<sup>1</sup> [http://tybet.ru/content/news/index.php?SECTION\\_ID=611&ELEMENT\\_ID=85133](http://tybet.ru/content/news/index.php?SECTION_ID=611&ELEMENT_ID=85133).

- начавшийся перенос промышленной зоны за территорию города;
- изменение целевого назначения старых объектов, образование культурных кластеров;
- начавшаяся поддержка коммерческой недвижимости, расположенной за чертой города, развитием инфраструктуры [3].

Стало понятным, что организациям-застройщикам сложно выжить без государственной поддержки. Так, власти Москвы чтобы спасти себя и строительные компании, запустили программу реновации, которая, по оценке ее оппонентов, приведет к серьезным социальным последствиям, градостроительным проблемам и снижению безопасности города. Вопросы реконструкции жилья при этом практически не рассматриваются, хотя в Европе, например, в Германии и Франции пятиэтажки не сносят: их реконструируют, надстраивают, делают перепланировку, меняют инженерное оснащение, ставят стеклопакеты, и в итоге получается прекрасное современное жилье. То же самое характерно для Финляндии, Венгрии, Чехии, Словакии, Польши, Румынии, Болгарии<sup>1</sup>.

Следствием массового строительства в России стал возврат к панельному домостроению. Относительно низкая продажная стоимость квартир привлекает покупателей, оно экономически выгодно заказчику и подрядчику. Но массовое панельное строительство вынуждает жертвовать качеством, приводит к снижению уровня квалификации рабочих, изменению принципов формирования здания. Если раньше закладывался массив несущей кирпичной кладки, на котором можно было делать все декоративные элементы, как на старых зданиях, то сегодня, в силу введения теплотехнического СНИПа и трехслойной конструкции фасада, это невозможно. Несущий каркас высотных зданий делается из железобетона, в отделке применяют современные материалы, в результате кирпичные здания становятся редкостью.

Иностранные архитекторы, участвующие в открытом конкурсе на разработку альтернативных решений планировок стандартного жилья для российских городов, негативно оценивают современную российскую многоквартирную застройку. Так, по мнению Барта Голдхоорна, архитектора из Нидерландов, в основном современная российская многоквартирная застройка ужасна. 17-этажные шкафы! Страшно! К сожалению, покупатель в России зачастую смотрит только на цену квадратного метра, а не на его качество [4].

Показательна оценка ситуации, сделанная директором Центра конъюнктурных исследований Института статистических исследований и экономики знаний НИУ ВШЭ Г. Остапковича на основе обобщения мнений руководителей строительных организаций, выявленных в I квартале 2018 г., и официальных статистических данных. Строительство продолжает сохранять статус единственного вида деятельности среди базовых отраслей экономики, который продолжает функционировать по рецессионно-стагнационному сценарию. В этой отрасли в 2017 г. была одна из самых низких рентабельностей среди базовых видов экономической деятельности (7,2 %), за исключением торговли (4,6 %).

---

<sup>1</sup> «Беда затронет всех москвичей». Юрий Эхин еще раз оценил последствия реновации [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://newizv.ru/interview/24-09-2017/beda-zatronet-vseh-moskvichey-yuriy-ehin-escheraz-otsenil-posledstviya-renovatsii>.



Основной проблемой для строителей стало не строительство жилья, а возможность его продать, поскольку денежные доходы населения низкие. Сократившийся платежеспособный спрос не мотивирует к приобретению качественных дорогостоящих квартир, т.е. зависимость состояния отрасли от экономики в целом очень высокая<sup>1</sup>.

В итоге можно сделать вывод, что проблема повышения конкурентоспособности российских организаций-застройщиков на постсоветском пространстве остается нерешенной. Формирующиеся тренды разнонаправлены, преобладают негативные. Положительное изменение ситуации зависит не только от качества процессов реформирования отрасли, но и от совершенствования общехозяйственных условий в стране и регионах. Необходимы комплексные решения.

### **СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ**

1. Светник Т.В. Тенденции и процессы переходного периода в региональном строительном комплексе / Т.В. Светник. – Иркутск : Изд-во ИГЭА, 1996. – 160 с.
2. Светник Т.В. Системный характер проблемы обманутых дольщиков в России / Т.В. Светник // Baikal Research Journal. – 2017. – Т. 8, № 4. – DOI: 10.17150/2411-6262.2017.8(4).26.
3. Бокарева В.Б. Состояние строительной отрасли России [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://pronowosti.ru/2018/03/04/%D1%81%D0%BE%D1%81%D1%82%D0%BE%D1%8F%D0%BD%D0%B8%D0%B5%D1%81%D1%82%D1%80%D0%BE%D0%B8%D1%82%D0%B5%D0%BB%D1%8C%D0%BD%D0%BE%D0%B9>.
4. Елистратова Т. Массовое строительство вынуждает жертвовать качеством [Электронный ресурс] / Т. Елистратова. – Режим доступа: <http://expert.ru/siberia/2015/23/massovoe-stroitelstvo-vyinuzhdaet-zhertvovat-kachestvom>.
5. Бушухин И. «Место для сна»: что говорят о российском жилье иностранные архитекторы [Электронный ресурс] / И. Бушухин. – Режим доступа: <https://realty.rbc.ru/news/5a5dc08f9a7947b8004bba82>.

### **Информация об авторе**

*Светник Тамара Васильевна* – доктор экономических наук, профессор, кафедра экономики предприятия и предпринимательской деятельности, Байкальский государственный университет, 664003, г. Иркутск, ул. Ленина, 11, e-mail: svetnikt@mail.ru.

### **Author**

*Svetnik Tamara V.* – Doctor of Science in Economics, Professor, Department of Enterprise Economy and Entrepreneurship, Baikal State University, 11 Lenin str., 664003, Irkutsk; e-mail: svetnikt@mail.ru.

---

<sup>1</sup> Обзор состояния делового климата в строительной отрасли в I квартале 2018 года [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://erzrf.ru/news/obzor-sostoyaniya-delovogo-klimata-v-stroitelnoy-otrasli-v-i-kvartale-2018-goda>.