

**Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего образования
«САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
АРХИТЕКТУРНО-СТРОИТЕЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»**

На правах рукописи



БОЧКАРЕВА Ольга Юрьевна

**РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ МЕЖДУ
УЧАСТНИКАМИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЦЕССА В УСЛОВИЯХ
ПРОЕКТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ ЖИЛИЩНОГО
СТРОИТЕЛЬСТВА**

Специальность 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством (по отраслям и сферам деятельности, в т. ч.: экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами: строительство)

ДИССЕРТАЦИЯ

на соискание учёной степени кандидата экономических наук

Научный руководитель:
доктор экономических наук, доцент
Токунова Галина Федоровна

Санкт-Петербург – 2021

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	3
ГЛАВА 1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ МЕЖДУ УЧАСТНИКАМИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЦЕССА В ЖИЛИЩНОМ СТРОИТЕЛЬСТВЕ	11
1.1 Институциональная основа построения взаимоотношений между участниками рынка жилищного строительства.....	11
1.2 Особенность формирования взаимоотношений между участниками инвестиционно-строительного процесса.....	21
1.3 Состояние и проблемы развития жилищного строительства.....	28
Выводы по главе.....	39
ГЛАВА 2 АНАЛИЗ СИСТЕМЫ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ МЕЖДУ УЧАСТНИКАМИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЦЕССА В УСЛОВИЯХ ПРОЕКТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА	41
2.1 Исследование отечественного и зарубежного опыта проектного финансирования жилищного строительства.....	41
2.2 Механизм построения взаимоотношений между участниками проектного финансирования жилищного строительства.....	53
2.3 Методика оценки заемщика-застройщика в условиях проектного финансирования жилищного строительства.....	61
Выводы по главе.....	68
ГЛАВА 3 РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ МЕЖДУ УЧАСТНИКАМИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЦЕССА В УСЛОВИЯХ ПРОЕКТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА	70
3.1 Разработка методики выбора подрядчика с учетом проектного финансирования жилищного строительства	70
3.2 Внедрение смарт-контрактов в регулировании взаимоотношений между участниками инвестиционного процесса в условиях проектного финансирования жилищного строительства.....	87
3.3 Оценка эффективность предложенных решений.....	92
Выводы по главе.....	97
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	99
СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ	102
ПРИЛОЖЕНИЕ	117

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы исследования. Жилищное строительство в России является приоритетом развития национальной экономики, так как существует высокая потребность в объектах недвижимости при одновременной отрицательной динамике экономического положения строительных организаций за последние годы. В связи с этим на федеральном уровне разработан целый ряд законодательных и программных инициатив, направленных на повышение эффективности и расширение источников финансирования жилищного строительства. Самым распространенным методом финансирования до середины 2019 г. являлось привлечение средств граждан по договорам долевого участия. Несовершенство нормативной базы, регулирующей взаимоотношения потребителей и застройщиков, привело к тому, что появилась такая категория граждан, как «обманутые дольщики». Так, по данным ЕРЗ (Единый Ресурс Застройщиков) на 1 августа 2018 года объем жилищного строительства, вызывающего опасения дольщиков, превысил 13 млн кв. м, а число обманутых дольщиков составило 200 тыс. человек. Этот факт потребовал внесения изменений в существующий ФЗ-214, в том числе предусматривающий с 01.07.2019 обязательное применение проектного финансирования жилищного строительства (через механизм целевого кредитования) и изменение роли банков, через вменение им функции контроля за целевым расходованием средств на строительство со специальных счетов «эскроу». После официального перехода на проектное финансирование жилищного строительства уже в мае 2020 г. наблюдается, во-первых, сокращение общего числа застройщиков (на 17 %), во-вторых, увеличение количества застройщиков, использующих эскроу-счета (на 184 %), и, в-третьих, уменьшение количества застройщиков, которые отказались от осуществления строительства без привлечения средств

граждан, то есть за счет собственных средств (более, чем на 85 %). Кроме того, со строительного рынка ушли «проблемные» застройщики.

Эффективность процесса жилищного строительства напрямую зависит от координации действий всех участников инвестиционно-строительного процесса. Отсутствие должной координации влияет на стоимость, сроки и качество строительства в целом, что недопустимо в условиях проектного финансирования. В этой связи главной задачей застройщика (генподрядчика) становится поиск таких подрядчиков, которые обеспечат минимальные риски по выполнению работ / оказанию услуг для своевременного ввода объекта в эксплуатацию. Несмотря на то, что отношения участников инвестиционно-строительного процесса регулируются рядом нормативных актов, в том числе ФЗ-214, взаимодействие между застройщиком и подрядчиком в рамках проектного финансирования не регламентируется.

Все это требует, во-первых, переосмысления модели проектного финансирования жилищного строительства, во-вторых, проработки методической базы, которая регулировала бы отношения в системе «застройщик – подрядчик». Данные обстоятельства и определили актуальность представленного исследования.

Степень разработанности научной проблемы. Исследованиям специфики жилищного строительства посвящены работы таких отечественных ученых, как А.А. Алексеев, А.Н. Асаул, В.В. Асаул, А.В. Батрак, И.С. Жариков, Ю.П. Панибратов, Г.Ф. Токунова, Н.В. Чепаченко и других.

Проблемы организации и повышения эффективности закупок исследованы в работах Н.В. Варламова, М.В. Демиденко, Л.М. Каплана, В.А. Кошечева, К.В. Кузнецова, В.С. Резниченко, Е.Б. Смирнова, А.Е. Чурбанова и других.

Специфике проектного финансирования, в том числе в жилищном строительстве посвящены исследования таких ученых, как Г.Д. Винтер,

А.Я. Гамзатов, Э.Р. Йескомб, П. К. Невитт, Э.Г. Матюгина, И.А. Никонова, А.Л. Смирнов, Н.А. Ярушкина и других.

Несмотря на многообразие работ, посвященных исследованию проблем инвестиционно-строительного комплекса, организации проведения конкурсов на размещение заказов в строительстве, вопрос развития взаимоотношений между участниками инвестиционного процесса в условиях проектного финансирования жилищного строительства остается недостаточно исследованным. Таким образом, актуальность, теоретическая и практическая значимость проблемы, ее недостаточная разработанность в литературе обусловили выбор темы исследования, определили его цель и задачи.

Цель работы – разработка научно обоснованных теоретических и практических рекомендаций по развитию системы взаимоотношений между участниками инвестиционного процесса в условиях проектного финансирования жилищного строительства.

Поставленная цель реализуется путем последовательного решения следующих **задач**:

- изучить институциональную основу формирования взаимоотношений между участниками инвестиционного процесса в жилищном строительстве;
- проанализировать особенности проектного финансирования в жилищном строительстве как в России, так и за рубежом;
- предложить направления развития механизма взаимоотношений между участниками инвестиционного процесса в условиях проектного финансирования жилищного строительства;
- предложить модель взаимоотношений между участниками инвестиционного процесса по стадиям жизненного цикла жилищного строительства, учитывающую особенность проектного финансирования;
- доработать конкурсную процедуру выбора подрядчика, наиболее удовлетворяющего условиям договора;

– предложить цифровые технологии в регулировании взаимоотношений между участниками инвестиционного процесса в жилищном строительстве.

Объектом исследования являются участники инвестиционного процесса в жилищном строительстве.

Предметом исследования выступает система взаимоотношений между участниками инвестиционного процесса в условиях проектного финансирования жилищного строительства.

Теоретической и методологической базой исследования стали фундаментальные труды и концепции, опубликованные в научной литературе, классических произведениях и современных разработках отечественных и зарубежных ученых, затрагивающие вопросы инвестиционного планирования, проектного финансирования, организации конкурентных закупок и оценки эффективности инвестиций.

При решении задач диссертационной работы были применены методы историко-логического, статистического, сравнительного и структурно-функционального анализа.

Информационной базой исследования послужили нормативные акты, регулирующие инвестиционно-строительную деятельность в Российской Федерации; ресурсы Федеральной службы государственной статистики РФ; материалы научных изданий и интернет-источники; отечественный и зарубежный опыт создания, развития и функционирования строительных организаций.

В числе наиболее важных результатов, полученных лично автором и обладающих **научной новизной исследования**, можно выделить следующие:

1) предложен субъектно-ориентированный подход к классификации проблем, возникающих во взаимоотношениях участников инвестиционного процесса в жилищном строительстве по связям: застройщик – покупатель, застройщик – банк, застройщик – подрядчик. Этот подход позволяет оценить

характер возникших проблем (снижение качества, нарушение технологии и/или сроков строительства, банкротство и др.); определить ответственность каждого участника; выявить приоритетные направления развития межсубъектных отношений; построить прогноз реализации проекта жилищного строительства в условиях проектного финансирования;

2) представлен механизм построения взаимоотношений между участниками инвестиционного процесса в условиях проектного финансирования, включающий структурную (законодательная и нормативная база, субъекты и инструменты взаимодействия) и функциональную (принципы и основные направления деятельности) составляющие, который позволяет разграничить права и обязанности каждого участника по стадиям жизненного цикла инвестиционно-строительного проекта и разработать формы, методы и инструменты межсубъектного взаимодействия, влияющие на стоимостные, временные и качественные параметры проекта;

3) дополнен алгоритм проведения конкурсной процедуры по выбору подрядчика для строительной организации новым этапом «допуск к процедуре оценки», включающим проверки: на наличие признаков банкротства, судебных исков и недоимок по обязательным платежам в бюджеты РФ; на внесение в перечень недобросовестных подрядных организаций или поставщиков; на аффилированность с организациями, внесенными в перечень недобросовестных подрядных организаций или поставщиков; на наличие финансовых возможностей выполнения объема работ по предмету конкурса. Введение данного этапа направлено на отстранение от дальнейшего участия в конкурсе группы «недобросовестных» участников, что позволяет застройщикам сократить транзакционные издержки на организацию и проведение конкурса;

4) разработан методический инструментарий оценки подрядчика при проведении конкурсной процедуры, включающий: во-первых, выбор критериев с определением их значимости экспертным методом; во-вторых, методику определения подрядчика, наиболее удовлетворяющего условиям

договора. Отличительной чертой данной методики является учет: численности иностранной рабочей силы; количественных и качественных характеристик производственной базы, соответствующих условиям договора подряда; вида страхования и аффилированности подрядчиков с крупными промышленными группами. Учет данных факторов позволяет застройщику получить объективную информацию об обеспечении подрядчика трудовыми, финансовыми и материальными ресурсами;

5) предложена технология «смарт-контракты» в регулировании взаимоотношений между участниками инвестиционного процесса в условиях проектного финансирования жилищного строительства. В отличие от традиционных форм построения межсубъектных отношений, смарт-контракты должны увязывать документооборот в системе «банк – застройщик – подрядчик – покупатель», в том числе связанный с условиями оплаты сделок, что позволяет участникам инвестиционного процесса повысить эффективность процесса обработки, хранения, предоставления и распространения информации в условиях цифровой трансформации строительной сферы.

Теоретическая значимость результатов исследования состоит в разработке положений, раскрывающих теоретический подход к развитию взаимоотношений участников жилищного строительства в условиях проектного финансирования жилищного строительства; выработке методических приемов, повышающих эффективность процедуры коммерческих подрядных конкурсов при построении взаимоотношений в системе: застройщик (генподрядчик) – подрядчик.

Практическая значимость результатов исследования заключается в возможности использования разработанного методического аппарата застройщиками в практической деятельности при реализации инвестиционно-строительных проектов в жилищном строительстве.

Соответствие диссертации Паспорту научной специальности. Диссертация соответствует п. 1.3.57. Развитие теории, методологии и

организации подрядных торгов (конкурсов) на объекты и услуги в строительстве и городском хозяйстве; п. 1.3.59. Методологические основы формирования системы взаимоотношений между участниками инвестиционного процесса в строительстве (инвестор – заказчик – застройщик – проектировщик – подрядчик) Паспорта научной специальности 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством: экономика организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами (строительство).

Апробация работы. Основные положения и выводы диссертации докладывались и обсуждались на Международной научной конференции «10th International Conference on Contemporary Problems of Architecture and Construction» (Китай, сентябрь 2018 г.); 74-й научной конференции профессорско-преподавательского состава и аспирантов Санкт-Петербургского архитектурно-строительного университета (Санкт-Петербург, октябрь 2018 г.); VI Международной научно-практической конференции «Педагогические параллели» (Санкт-Петербург, октябрь 2018 г.); Методической и научно-практической конференции «Экономические и управленческие технологии XXI века: теория и практика, подготовка специалистов» (Санкт-Петербург, ноябрь 2018 г.); Международной научной конференции «12 International conference on contemporary problems of architecture and construction (ICCPAC 2020)» (Санкт-Петербург, ноябрь 2020 г.); II Межвузовской ежегодной научно-практической конференции «Экономика и управление: тенденции и перспективы» (Санкт-Петербург, март 2021 г.).

Результаты исследования внедрены и используются строительной организацией ООО «Главстрой-СПб специализированный застройщик». Методические и практические подходы, предложенные в исследовании, используются в ФГБОУ ВО «СПбГАСУ» в учебном процессе при обучении бакалавров по направлениям подготовки: 38.03.01 «Экономика» и 38.03.02 «Менеджмент».

Публикации. Основные положения и выводы диссертационной работы опубликованы в 13 научных работах (в том числе в изданиях, рекомендованных ВАК, – 5; изданиях, входящих в МБД Scopus, – 2), общим объёмом 5,9 п.л., лично автором – 5,4 п.л.

Структура работы. Диссертационная работа изложена на 125 странице печатного текста, состоит из введения, трех глав, заключения, списка использованной литературы из 116 наименований, пяти приложений, содержит 41 таблицу, 15 рисунков и 13 формул.

Глава 1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ МЕЖДУ УЧАСТНИКАМИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЦЕССА В ЖИЛИЩНОМ СТРОИТЕЛЬСТВЕ

1.1 Институциональная основа построения взаимоотношений между участниками рынка жилищного строительства

Рынок жилищного строительства представляет собой открытую экономическую систему, в рамках которой субъекты рынка реализуют свои взаимные интересы. Регуляция данных интересов осуществляется посредством институтов – совокупностью формальных и неформальных правил, выступающих в виде ограничений для экономических агентов. В свою очередь, экономические агенты – это субъекты социально-хозяйственных связей, принимающие участие в производстве и кругообороте потребительских ценностей, обеспечивая функционирование экономики в целом [69]. Следовательно, можно сделать вывод, что в роли экономических агентов могут выступать и производители благ, и их потребители.

Экономическими агентами на рынке жилищного строительства являются его участники – с одной стороны, производители и, с другой, потребители экономических благ [64].

В качестве основной цели развития рынка жилищного строительства можно рассматривать минимизацию издержек взаимодействия экономических агентов. Однако процесс согласования интересов субъектов рынка затруднен в связи с отличительными особенностями данного рынка, а именно [77]:

- множественность участников с асимметричными интересами;
- специфика продукта, создаваемого на рынке;
- неполнота информации;
- высокая степень государственного регулирования рынка и др.

Система взаимоотношений субъектов рынка жилищного строительства помимо большого числа постоянно конкурирующих между собой строительных организаций также включает в себя представителей органов государственной власти, административного аппарата, различные финансовые и банковские структуры, потребителей, которые преследуют разные цели [77]. В этой связи можно выделить шесть элементов, составляющих институциональную структуру рынка жилищного строительства (табл. 1.1):

Таблица 1.1 – Элементы институциональной структуры рынка жилищного строительства

№	Элементы	Содержание
1	ценностно-ментальные характеристики и когнитивные механизмы участников рынка	<ul style="list-style-type: none"> – требования к качеству жилья; – личные побуждения потребителей к улучшению жилищных условий; – стремление потребителей к приобретению собственного жилья; – склонность к риску долевого участия в строительстве; – готовность к использованию кредитных ресурсов; – юридическая и финансовая грамотность всех участников рынка.
2	уровень доверия между субъектами рынка	<ul style="list-style-type: none"> – репутация строительных организаций; – информация о завершенных объектах строительных организаций; – готовность потребителей приобретать квартиры на ранних стадиях строительства; – продажа квартир с индивидуальной планировкой.
3	нормативно-правовые основы функционирования рынка	<ul style="list-style-type: none"> – законодательство о долевом строительстве; – права «дольщиков» – юридические основы выдачи разрешений на строительство и ввод жилых объектов в эксплуатацию; – юридические основы предоставления и изъятия земельных участков; – нормативные строительные документы.
4	организационно-функциональные основы функционирования рынка	<ul style="list-style-type: none"> – система тарифов за подключение вновь созданных жилых объектов к инженерно-коммунальным сетям; – механизмы доступа строительных компаний к объектам инженерно-коммунальной инфраструктуры; – механизмы передачи вновь созданных инженерно-коммунальных объектов эксплуатирующим организациям; – механизмы обеспечения выделяемых земельных участков объектами инженерно-коммунальной инфраструктуры.

Окончание таблицы 1.1

5	финансовая инфраструктура рынка	<ul style="list-style-type: none"> – механизмы банковского кредитования строительных организаций и потребителей; – механизмы привлечения инвестиций в жилищное строительство; – механизмы субсидирования покупки жилья льготными категориями граждан; – законодательство об инвестиционной деятельности, осуществляемой в форме капитальных вложений.
6	информационно-коммуникационная инфраструктура рынка	<ul style="list-style-type: none"> – агентства недвижимости; – организации, осуществляющие разработку информационных технологий для строительства, в т.ч. разного рода программного обеспечения; – организации, осуществляющие строительный консалтинг; – организации, осуществляющие инвестиционный анализ строительных проектов

* составлено по [57]

Раскроем содержание каждого элемента институциональной структуры рынка жилищного строительства. Под ценностно-ментальными характеристиками понимаются требования потребителей к качеству возводимых строительных объектов, личные побуждения к улучшению жилищных условий, в том числе приобретению собственного имущества, склонность к риску долевого участия в строительстве (риск несвоевременной сдачи объекта в эксплуатацию, приостановки строительства объекта), в том числе готовность к использованию кредитных средств. Когнитивные характеристики зависят от юридической и финансовой грамотности всех участников инвестиционно-строительного процесса, включая строительные организации, инвесторов и потребителей, а именно способности оценить: риски и выгоды от долевого строительства как в результате привлечения финансовых ресурсов строительными организациями, так и вложения средств дольщиками; риски завершения строительства в установленные контрактом сроки [57].

Институт доверия находится в обратной зависимости от возможности получения достоверной и полной информации о качестве объекта строительства и связанной с этим возможности снижения издержек. Формируемый при этом уровень доверия между участниками

инвестиционно-строительного процесса складывается, в первую очередь, за счет репутации и предшествующего опыта строительных организаций в жилищном строительстве. При этом потребитель получает возможность снизить: риски и степень неопределенности при покупке жилья на этапе строительства; издержки поиска достоверной информации о застройщике и его реализованных проектах. В свою очередь застройщик снижает затраты, связанные: с возможностью изъятия дольщиками долевых взносов на этапе строительства; с трудностью продажи квартиры с индивидуальной планировкой, в случае ее продажи другому покупателю и т.д. [57].

Нормативно-правовые основы функционирования рынка включают в себя: законодательство о долевом строительстве, регламентирующее взаимоотношения участников рынка жилищного строительства, а именно: права «дольщиков»; юридические основы получения застройщиками разрешений на строительство и ввод построенных объектов в эксплуатацию; юридические основы предоставления и изъятия земельных участков; нормативные строительные документы и пр. [57].

В элемент «организационно-функциональные основы функционирования рынка» входят: особенности подключения объектов жилищного строительства к сетям инженерно-технического обеспечения, в т.ч. тарификация [57].

Институт финансовой инфраструктуры рынка включает в себя механизмы банковского кредитования строительных организаций и потребителей; механизмы привлечения инвестиций в жилищное строительство; механизмы субсидирования покупки жилья льготными категориями граждан; законодательство об инвестиционной деятельности, осуществляемой в форме капитальных вложений [57].

В элемент «информационно-коммуникационная инфраструктура рынка» входят: агентства недвижимости; организации, осуществляющие разработку информационных технологий для строительства, в т.ч. разного рода программного обеспечения; организации, осуществляющие

строительный консалтинг, а также организации, осуществляющие инвестиционный анализ строительных проектов [57].

Любые взаимоотношения, возникающие между экономическими агентами в рамках реализации инвестиционных проектов в области жилищного строительства, регулируются контрактами.

В.В. Деньгов определял контракты как «обязательства, которые принимаются договаривающимися сторонами осознанно, свободно и добровольно, и за неисполнение которых предусмотрена юридическая ответственность» [42].

А.Н. Олейник считал, что «контракт (договор) – соглашение об обмене правомочиями и их защите, являющиеся результатом осознанного и свободного выбора индивида в заданных институциональных рамках» [71].

С.С. Винокуров рассматривал контракт как добровольное соглашение двух и более сторон по переопределению прав собственности на редкие ресурсы. Такие соглашения регулировались формальными и неформальными правилами. К формальным ученый относил состояние внешнего институционального окружения и нормы экономического поведения, принятые в этом окружении. К неформальным же относились предпочтения участников контракта и те нормы экономического поведения, которые невозможно отразить в контракте в явном виде [55].

К обязательным элементам контракта относятся [55]:

- субъекты контракта (стороны, между которыми заключается контракт);
- предмет контракта (благо, по поводу которого заключен контракт);
- содержание контракта (права и обязанности сторон).

В экономике представлено множество подходов к классификации контрактов. Наиболее полное описание классификаций дали Э.Г. Фуруботн и Р. Рихтер [100], однако с точки зрения взаимоотношений между участниками инвестиционного процесса в жилищном строительстве выделим следующие типы контрактов.

Классический контракт – это контракт между двумя сторонами, основанный на существующих нормах, имеющих универсальное значение (по преимуществу, формальных юридических нормах) [55, 97]. Такой контракт достаточно формализован – условия сделки четко прописаны, в случае невыполнения которых предусмотрены санкции. Данный контракт, как правило, предназначен для краткосрочных, повторяющихся сделок со стандартными товарами.

В таком контракте отражаются все возможные обстоятельства, которые могут возникнуть в ходе его исполнения, а также все возможные реакции сторон на каждое из этих обстоятельств. Личность сторон не имеет значения, а издержки замены кого-либо из стороны незначительны в силу того, что все условия контракта четко определены. Разрешение возможных конфликтов осуществляется через суд [55].

К данному типу можно отнести, например, контракты между застройщиком и банком, застройщиком и покупателем или банком и покупателем.

Второй тип контрактов – это *неоклассический*. В отличие от предыдущего типа, такой контракт предполагает длительные отношения сторон по поводу специфических ресурсов, которые обуславливает неполноту контракта в силу «ограниченности предвидения». Неполнота контракта, в свою очередь, обуславливает возникновение оппортунистического поведения. Но в тоже время именно неполнота контракта предопределяет взаимозависимость сторон (но не является абсолютной). Расторжение такого контракта связано с потерями. Таким образом, неоклассический контракт, с одной стороны, не исключает недобросовестное поведение сторон, а, с другой, не исключает смену партнера как доступную реакцию на подобное поведение [55].

Неполнота неоклассического контракта исключает использование судебного порядка урегулирования споров. Поскольку такой контракт содержит не только всеобщие нормы, но и некоторые специфические нормы,

принуждение к исполнению договоренностей предполагает предварительное уточнение прав и обязанностей участников и вынесение на этой основе решения о наличии нарушений. Поэтому здесь преобладает арбитражный порядок урегулирования споров, что придает неоклассическому контракту фактически трехсторонний характер [55].

К этому типу контрактов можно отнести взаимоотношения, возникающие между застройщиком и подрядчиком. Рассмотрим более подробно особенности заключения и реализации контрактов между данными экономическими агентами (рис. 1.1).

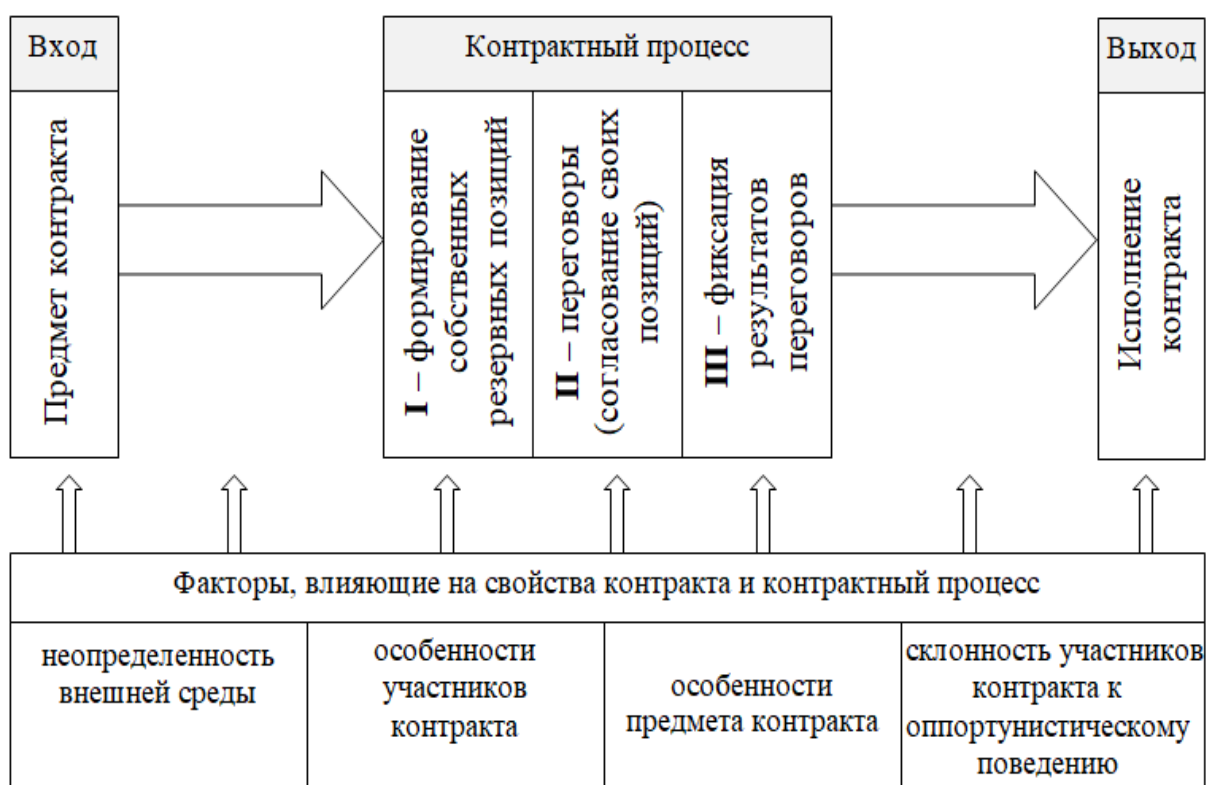


Рисунок 1.1 – Стадии контрактного процесса в теории неоклассического контракта

На первой стадии заключения каждый участник контракта определяет для себя желаемые результаты и те рамки, за которые не должно выходить будущее соглашение. То есть, формирует *собственные предпочтительные резервные позиции* как тот минимальный результат, на который он согласен. Однако в условиях неопределенности и несовершенства информационной среды для собственника предмета контракта существует вероятность получить большую выгоду, и такая вероятность им учитывается на стадии

ведения переговоров с потенциальными партнерами. Исходным моментом переговоров становится объявление желаемой величины платежа, которая превышает минимально допустимый результат. Эта величина представляет открытую позицию собственника предмета контракта [55].

Вторая стадия контрактного процесса предполагает проведение переговоров собственника предмета контракта с потенциальными партнерами с целью обеспечения ему максимальной выгоды. Так как ведение переговоров предусматривает участие обеих сторон контракта, то на этом этапе может возникнуть *конфликт интересов сторон* и необходимость их согласования. Процесс согласования подразумевает высказывание сторонами своих открытых позиций с целью достижения приемлемых условий контракта, устраивающих обе стороны. Однако оптимальное распределение выгод между сторонами может быть и не достигнуто, что в результате может привести к выигрышу одной стороны (как правило, собственнику предмета контракта) и потерям другой [55].

На заключительной стадии контрактного процесса стороны фиксируют те результаты, к которым они пришли в результате переговоров. В зависимости от характера сделки фиксация результатов может предполагать большую или меньшую полноту заключаемого соглашения и разную степень его формализации [55].

Конфликт интересов сторон обуславливает возникновение конкуренции за долю в совокупном выигрыше по контракту между субъектами на стадии реализации договоренностей. В зависимости от того, в какой мере этот конфликт преодолен в процессе разработки и оформления контракта, взаимодействия сторон на этой стадии могут быть [55]:

- неограниченно конкурентными;
- ограниченно конкурентными;
- неконкурентными.

Факторами, которые оказывают существенное влияние на конкуренцию и возможность изменения основного выгодополучателя в

процессе реализации контракта выступают: во-первых, высокая неопределенность внешней среды, которая может существенным образом повлиять на соотношение сил у сторон контракта и привести к пересмотру изначальных условий договора, во-вторых, склонность участников контракта к оппортунистическому поведению для увеличения выгод от контракта.

При этом под *оппортунистическим поведением* понимается такое поведение экономического агента, при котором, предоставляя заведомо неполную или искаженную информацию о себе или своих действиях, он получает одностороннюю выгоду в ущерб своему контрагенту [96].

Уровень неопределенности внешней среды и сила оппортунистического поведения взаимосвязаны. Так, высокая степень неопределенности и отсутствие защиты от оппортунистического поведения экономического агента приводят к возрастанию конкуренции за увеличение своей доли в общих выгодах. Отсутствие неопределенности и оппортунистического поведения делает отношения между экономическими агентами неконкурентными. А в случае наличия или неопределенности, или оппортунистического поведения приводит к ситуации ограниченной конкуренции между экономическими агентами.

Как уже упоминалось ранее, особенность инвестиционно-строительной деятельности, осуществляемой на рынке жилищного строительства, обуславливает возникновение оппортунизма [77]. В контрактных отношениях между застройщиком и подрядчиком оппортунизм может проявляться в стремлении сторон договора использовать контрактную неполноту, недостаток и асимметричное распределение информации, специфичность сделки для увеличения собственных выгод за счет партнера. Различают предконтрактный и постконтрактный оппортунизм [55].

Предконтрактный оппортунизм чаще всего проявляется на первой стадии контрактного процесса – заключении сделки и выражается в стремлении навязать потенциальному партнеру те условия, которые будут является наиболее выигрышными для собственника предмета контракта.

Такой вид оппортунизма выражается в сокрытии информации (асимметрии информации) и разной переговорной силе сторон [55].

Под *асимметрией информации* понимают неполную информацию о предмете сделки между ее участниками, которая может привести к неблагоприятному отбору и ухудшению контрактной среды [55].

Переговорная сила представляет собой интенсивность воздействия одного участника сделки на другого. Если потенциальные партнеры обладают неодинаковой переговорной силой, то более «сильная» сторона может использовать свои преимущества для перераспределения части выигрыша «слабой» стороны в свою пользу [55].

Постконтрактный оппортунизм проявляется, главным образом, на стадии исполнения контракта и выражается в виде нарушения установленных обязательств. К постконтрактному оппортунизму относится моральный риск и вымогательство.

Его предпосылками являются неспособность сторон в достаточной мере контролировать поведение друг друга и затруднения, связанные с расторжением контракта. В первом случае стороны сталкиваются с моральным риском, во втором – с опасностью вымогательства [55].

Моральный риск возникает вследствие асимметрии распределения информации между сторонами о действительном поведении партнера после заключения контракта. Он состоит в отклонении поведения партнера от предусмотренного контрактом вследствие неполной наблюдаемости его действий либо бездействия. Моральный риск проявляется в неспособности сторон контролировать поведение друг друга достаточным образом и намеренным пренебрежением исполнением своих обязательств, а также в изменении поведения одного из участников в ущерб другому [55].

Опасность вымогательства связана с возможностью предъявления одной из сторон требования изменить ранее оговоренные условия контракта в свою пользу. Такая опасность возникает тогда, когда один из участников сделки не может без существенных потерь выйти из нее, так как потери от

разрыва соглашения могут быть значительными. В числе других предпосылок – трудности в поиске другого контрагента. Издержки смены партнера могут оказаться чрезмерно высокими. Следует также сказать и такой причине, как невозможность в полной мере отстоять свои права по контракту в суде, что чревато ущербом в случае развития конфликта [55].

Опасаясь срыва заключенного соглашения, сторона – объект вымогательства готова уступить часть своих выгод для сохранения его в силе. Осознание контрагентом подобной зависимости партнера формирует его намерения начать шантаж с целью перераспределения части совокупных выгод от контракта в свою пользу [55].

1.2 Особенность формирования взаимоотношений между участниками инвестиционно-строительного процесса

Взаимодействие субъектов жилищного строительства осуществляется в ряде процессов, основным из которых является инвестиционно-строительный процесс. Инвестиционно-строительный процесс подразумевает взаимодействие строительной и инвестиционной деятельности в форме капитальных вложений в строительство объектов недвижимости с целью улучшения социально-экономического положения региона. Сама инвестиционно-строительная деятельность включает процессы: инвестирование, строительство и эксплуатация [92].

Всех участников инвестиционно-строительного процесса можно разделить на группы [92]:

- основная – инвестиционные компании, строительные компании, организации, выполняющие специализированные работы;
- вспомогательная – органы государственного регулирования, общественные и профессиональные объединения, научно-исследовательские и образовательные организации, организации рыночной инфраструктуры.

В ходе строительной деятельности финансовые и иные средства вкладываются в создание, реконструкцию или модернизацию объекта.

Соответственно любые вкладываемые имущественные и неимущественные средства аттестуются как инвестиции. Это позволяет утверждать, что строительная деятельность является неотъемлемой частью инвестиционной [107].

Основные участники инвестиционно-строительного процесса в сфере жилищного строительства представлены на рисунке 1.2.

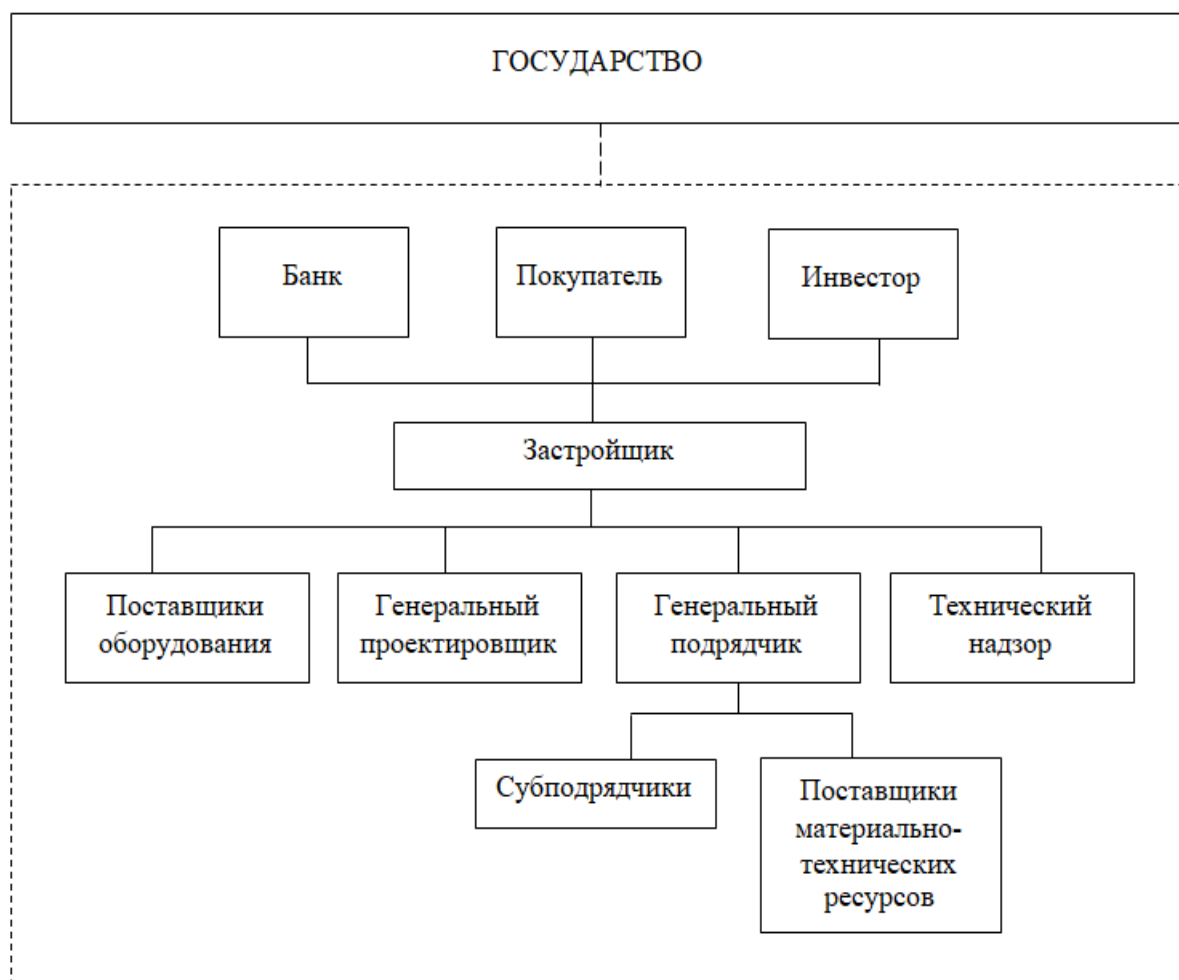


Рисунок 1.2 – Участники инвестиционно-строительного процесса

В зависимости от масштаба и сложности инвестиционно-строительного проекта состав участников, их роли и распределение ответственности между ними могут меняться.

Государство является одним из комплексных факторов, воздействующих на эффективность функционирования организаций строительной индустрии. Такое воздействие проявляется через административные и экономические методы регулирования всех сфер

развития организации. В числе административных методов можно назвать разработку и реализацию законодательных актов, которые способствуют развитию рыночных отношений, контроль со стороны государства за соблюдением правил обязательной сертификации, требования выполнения государственных стандартов и др. К экономическим методам регулирования относятся: налоговая, финансово-кредитная, инвестиционная, таможенная политики, система страхования и др. [44].

Государственный надзор строительства осуществляется по следующим пунктам:

- наличие разрешения на строительные работы;
- соответствие работ, выполняемых строительными организациями, утвержденным нормам и проектным документам;
- соответствие требованиям энергетической эффективности строительных объектов;
- допуск СРО;
- государственная экспертиза проектных документов.

Также государство обеспечивает население возможностью приобретения или строительства жилья, предлагая различные гос. программы [40].

Помимо этого государство контролирует деятельность банков и утверждает список банков, которые могут осуществлять кредитование строительных организаций [40].

Банки – это кредитные организации (юридические лица), которые имеют исключительное право осуществлять в совокупности следующие банковские операции: привлечение во вклады денежных средств физических и юридических лиц, размещение указанных средств от своего имени и за свой счет на условиях возвратности, платности, срочности, открытие и ведение банковских счетов физических и юридических лиц [7].

С 1 июля 2019 г. все новые проекты в жилищном строительстве реализовываются по схеме проектного финансирования. В связи с этим вводится понятие «уполномоченного банка¹» [10].

Задачами уполномоченного банка в сфере жилищного строительства являются [10]:

- 1) содействие развитию целевого кредитования застройщиков и размещением денежных средств участников долевого строительства на счетах эскроу;
- 2) содействие развитию ипотечного жилищного кредитования;
- 3) и др.

Инвесторы – это юридические или физические лица, осуществляющие вложение собственных, заемных, или привлеченных средств в создание и воспроизводство основных фондов в форме капитальных вложений (реальных инвестиций) [16]. Участвуют в проекте с целью получения доходов или прибыли [16].

В качестве инвесторов могут выступать [16]:

- юридические лица Российской Федерации всех форм собственности;
- международные организации;
- органы, уполномоченные управлять государственным и муниципальным имуществом или имущественными правами;
- иностранные юридические лица;
- иностранные граждане.

Инвесторы имеют равные права на [87]:

¹ Уполномоченный банк в сфере жилищного строительства - акционерное общество, являющееся кредитной организацией, все акции которого находятся в собственности единого института развития в жилищной сфере. Продажа и другие способы отчуждения указанных акций, передача их в залог, иное распоряжение указанными акциями осуществляются на основании федерального закона.

Уполномоченный банк в сфере жилищного строительства осуществляет свою деятельность в целях содействия развитию жилищного строительства и созданию комфортной городской среды, в том числе посредством механизмов кредитования застройщиков, привлекающих денежные средства граждан для строительства многоквартирных домов и (или) иных объектов недвижимости в порядке, предусмотренном законодательством Российской Федерации о долевом строительстве, банковского сопровождения и предоставления кредитов, обеспеченных ипотекой жилых помещений (далее - ипотечное жилищное кредитование).

- осуществление инвестиционной деятельности в форме капитальных вложений;
- самостоятельное определение объемов и направлений капитальных вложений, а также заключение договоров с другими субъектами инвестиционной деятельности в соответствии с ГК РФ;
- владение, пользование и распоряжение объектами капитальных вложений и результатами осуществленных капитальных вложений;
- передачу по договору и (или) государственному контракту своих прав на осуществление капитальных вложений и на их результаты физическим и юридическим лицам, государственным органам и органам местного самоуправления в соответствии с законодательством РФ;
- осуществление контроля над целевым использованием средств, направляемых на капитальные вложения;
- объединение собственных и привлеченных средств со средствами других инвесторов в целях совместного осуществления капитальных вложений на основании договора и в соответствии с законодательством РФ.

Покупатели – физические и юридические лица, которые являются не только прямыми потребителями строительной продукции, но также выступают в роли своего рода «инвесторов», вкладывающих деньги в строительство посредством долевого участия в многоэтажном жилищном строительстве [60].

Застройщик (Заказчик) – юридическое или физическое лицо, реализующее строительный-инвестиционный проект.

В современной отечественной практике заказчик выступает в роли застройщика, так как одновременно обладает правом на земельный участок под застройку и является инициатором строительства объекта недвижимости [39].

Перед инвестором застройщик несет полную имущественную и иную ответственность, предусмотренную действующим законодательством, за

рациональное использование выделенных для строительства финансовых ресурсов и материальных ценностей.

Вместе с тем может быть и обратная ситуация – когда застройщик принимает решение по возведению того или иного объекта и обеспечивает его финансирование. При этом финансирование может осуществляться как за счет средств самого застройщика, так и за счет кредитов, выдаваемых ему банками, инвестиционными фондами, и другими инвесторами [16].

Также застройщик определяет проектировщика и генподрядчика, ставит перед ними задачи и контролирует их работу. Именно застройщик взаимоувязывает инвестиционные цели, объемно-планировочные решения и строительную реализацию, контролирует ход процесса, то есть является «ключевым звеном» строительного проекта.

При исполнении договоров строительного подряда застройщик выполняет следующие функции [6]:

- заключает с подрядными строительными-монтажными организациями договоры строительного подряда на выполнение всего комплекса строительного-монтажных и пусконаладочных работ, получает и оформляет исходные данные для проектирования объектов строительства;
- размещает заказ на разработку проектно-сметной документации и согласовывает ее в установленном порядке;
- оформляет разрешительную документацию на строительство;
- выполняет все необходимые работы по подготовке строительной площадки;
- осуществляет надзор за соблюдением норм и правил при производстве строительного-монтажных работ;
- организует управление строительством, принимает участие в проведении рабочих и государственных комиссий;

- координирует деятельность проектных, строительно-монтажных, специализированных и других организаций, осуществляющих проектирование и строительство объектов;
- осуществляет в соответствии с условиями договора подряда полную или частичную поставку материалов и оборудования;
- рассчитывается за выполненные работы с проектными, подрядными строительно-монтажными организациями, поставщиками материальных ресурсов и другими участниками проекта.

Генеральный подрядчик – строительная организация, которая по договору подряда осуществляет весь комплекс строительно-монтажных работ (СМР) по объекту или самостоятельно, или привлекая для выполнения комплекса или отдельных видов работ необходимое количество **субподрядчиков**, заключая договоры субподряда, и координируя их деятельность [16]. Генподрядчик принимает на себя полную ответственность перед застройщиком за своевременность и надлежащее качество выполняемых работ [87].

Однако, исходя из практики, генподрядные организации часто приближены к структурам застройщика или входят в соответствующий холдинг компаний застройщика [39].

Проектировщик (генеральный проектировщик) – юридическое лицо, заключившее с застройщиком или генеральным подрядчиком договор подряда о проектировании объекта и подготовке проектной документации; осуществляет авторский надзор за соблюдением проектных решений [87].

Производители строительных материалов, изделий и конструкций – юридические лица, заключившие с застройщиком / генподрядчиком / субподрядчиком договор подряда о поставке необходимых материальных ресурсов для реализации строительного проекта.

Технический надзор (строительный контроль) осуществляется застройщиком, техническим заказчиком, лицом, ответственным за эксплуатацию здания, сооружения, или региональным оператором либо

привлекаемыми ими на основании договора индивидуальным предпринимателем или юридическим лицом [1].

Технический надзор осуществляется на протяжении всех этапах строительства и подразумевает контроль над соблюдением установленных нормативов, проектных планов, соблюдением сроков и пр.

Сотрудник, который осуществляет технический надзор застройщика, вправе требовать от подрядной организации устранения замечаний по используемым материалам, конструкциям, оборудованию и качеству строительно-монтажных работ в целом, но при этом не имеет права вмешиваться в организационно-хозяйственную деятельность подрядчика.

В связи с изменениями законодательства в части долевого участия в строительстве и перехода на проектное финансирование строительства жилья предлагаем рассматривать взаимоотношения следующих участников рынка жилищного строительства. Во-первых, потребителей продукции сферы жилищного строительства (потенциальных покупателей жилья). Во-вторых, – банки, так как они становятся центральным звеном проектного финансирования. В-третьих, главных субъектов реализации жилищно-строительной политики – застройщиков. И в четвертых, – иные подрядные организации, выполняющие строительно-монтажные работы.

1.3 Состояние и проблемы развития жилищного строительства

Строительство является неотъемлемой частью экономики страны, вносит значимый вклад в уровень ее конкурентоспособности, обеспечивая экономический рост в целом. В России строительный сектор экономики является важным производственным комплексом и занимает со значением 5,7 % (рис. 1.3) весомое место в структуре ВВП [98].

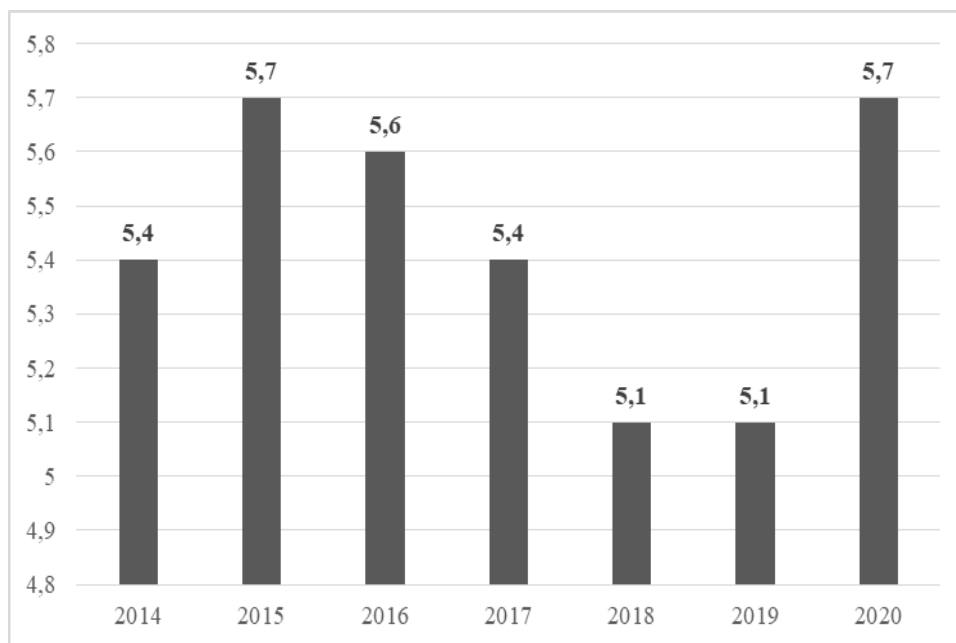


Рисунок 1.3 – Вклад сферы деятельности «Строительство» в структуру ВВП, %

Объекты строительства отличаются долговечностью, масштабностью, существенными затратами рабочего времени, территориальной закреплённостью и т.д. Непосредственными задачами строительства являются: выполнение строительно-монтажных работ; проведение текущих и капитальных ремонтов; своевременный ввод в действие производственных мощностей и объектов в ходе реконструкции, модернизации, технического перевооружения [107].

Жилищное строительство является одним из главных секторов строительной сферы в России, который служит мощным драйвером инвестиционного и потребительского спроса. Оно имеет приоритетное социальное значение и вносит заметный вклад в развитие экономики. Общий жилищный фонд России за последние 20 лет вырос на треть, до 3,6 млрд кв. м. Более 90 % жилья находится в собственности граждан, что является одним из самых высоких показателей в мире. Стоит отметить, что самым распространённым способом приобретения жилья до недавнего времени являлась схема покупки по договорам долевого участия. Основной выгодой такого источника финансирования для застройщика являлось фактически бесплатное использование финансовых ресурсов [33, 60].

Однако права граждан, вкладывавших средства в строительство в первую очередь многоквартирных жилых домов с целью последующего приобретения квартир в собственность, нередко нарушались. Например, внесенные гражданами средства на строительство одного дома направлялись застройщиками на строительство других домов, в результате чего произвольно менялись объекты обязательств и нарушались сроки их выполнения. Иногда после окончания строительства вместо передачи квартир застройщики возвращали гражданам использованные средства, внесенные на ранних стадиях строительства, а квартиры реализовывались по более высокой стоимости. Были случаи передачи прав на одну квартиру одновременно нескольким гражданам [33, 60].

В этой связи правительством в 2004 году был разработан и принят Федеральный закон № 214 «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости...», регламентирующий условия привлечения средств долевых инвесторов.

Данные изменения способствовали смещению фокуса внимания застройщиков в сторону иных источников финансирования и, главным образом, в сторону банковского кредитования. Так как ранее у застройщика не было необходимости привлекать финансирование от профессиональных финансовых институтов, то это способствовало тому, что жилищное строительство в России долгое время оставалось наиболее закрытой и непрозрачной сферой деятельности не только строительства, но и экономики в целом [33, 60].

Однако банки часто отказывали застройщикам в кредитах. Причиной отказа, как правило, служили следующие факторы [33, 60]:

- низкое качество потенциальных заемщиков, неопределенность относительно обслуживания долга заемщиками в будущем;
- неопределенность относительно динамики спроса и цен на жилье и, как следствие, невозможность оценить вероятность реализации проекта и его окупаемости, динамику стоимости залога;

- частые переносы сроков завершения строительства, необходимость пролонгировать кредиты и создавать повышенные резервы;
- непрозрачность балансов и отчетности строительных компаний, наличие многочисленных неформальных расходов определяют сложности в оценке качества проектов и заемщиков;
- нежелание большинства строительных компаний работать по прозрачным критериям и подвергаться повышенному контролю со стороны банков (кредиторов);
- невозможность установить достаточный контроль над движением денежных средств по проекту в случае кредитования крупных компаний, реализующих одновременно несколько проектов;
- незаинтересованность строительных компаний в быстрой реализации проектов и оптимизации своих издержек, низкая эффективность строительной сферы в целом.

Помимо сложностей взаимодействия с банками большинство застройщиков испытывали трудности при реализации своей деятельности из-за привлечения «недобросовестных» подрядчиков, так как сроки и качество строительных проектов напрямую зависят от выбора подрядных организаций, выполняющих строительные-монтажные работы. И хотя при заключении договора и застройщик, и подрядчик преследуют одну и ту же цель – строительство объекта, у каждого могут быть разные интересы для извлечения собственной выгоды.

Таким образом, все многообразие указанных проблем можно классифицировать по связям: Застройщик – Покупатель, Застройщик – Банк, Застройщик (Генподрядчик) – Подрядчик. Нами была предложена субъектно-ориентированная классификация проблем, возникающих во взаимоотношениях между участниками жилищного строительства (табл. 1.2), которая позволяет разработать направления повышения эффективности инвестиционно-строительного процесса [33].

Таблица 1.2 – Проблемы, возникающие при взаимодействии участников жилищного строительства

№	Связи	Проблемы, возникающие при взаимодействии участников жилищного строительства
1	Застройщик – Покупатель	<ul style="list-style-type: none"> • Продажа квартир по договорам ЖСК вместо ДДУ; • просрочка передачи квартир собственникам; • передача квартир с существенными недостатками; • «заморозка» строительства или прекращение строительства; • невозможность расторжения ДДУ по соглашению сторон без уплаты пени; • невозможность достройки дома в связи с тем, что застройщик объявил себя банкротом; • и др.
2	Застройщик – Банк	<ul style="list-style-type: none"> • Банки отказываются кредитовать низкомаржинальные проекты; • банки отказываются кредитовать застройщиков с отрицательной деловой репутацией; • высокая процентная ставка по банковским кредитам; • отсутствие прозрачного взаимодействия банков и строительных организаций; • и др.
3	Застройщик (генподрядчик) – Подрядчик	<ul style="list-style-type: none"> • Подрядчик при производстве работ нарушает технологию; • подрядчик не устраняет дефекты, брак и т.п. по замечаниям генподрядчика; • подрядчик не соблюдает сроки выполнения работ / оказания услуг, указанные в договоре; • подрядчик не предоставляет информацию о расходе давальческого материала; • подрядчик самовольно производит дополнительные работы без согласования с Генподрядчиком; • и др.

Вышеперечисленные проблемы привели к росту «проблемного строительства» и появлению такой категории граждан как «обманутые дольщики». По данным ЕРЗ (Единый Ресурс Застройщиков) на 1 августа 2018 года объем жилищного строительства, вызывающего опасения дольщиков, превысил 13 млн кв. м (рис. 1.4), а число обманутых дольщиков составило 200 тыс. [33, 49].

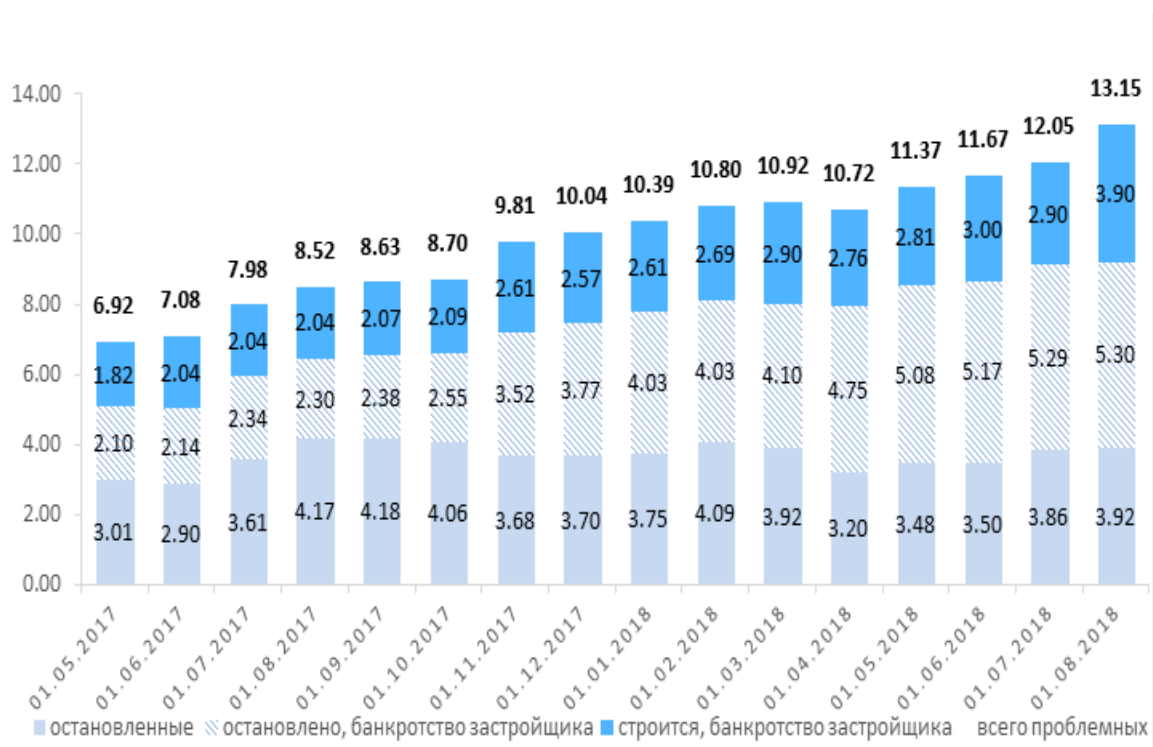


Рисунок 1.4 – Изменение объемов проблемного строительства, млн м²

Единый реестр проблемных застройщиков (табл. 1.3) включает в себя сведения об объектах недвижимости, в отношении которых застройщиком более чем на шесть месяцев нарушены сроки завершения строительства многоквартирного дома и (или) обязанности по передаче объекта долевого строительства участнику долевого строительства по зарегистрированному договору участия в долевом строительстве, либо застройщик признан банкротом.

Таблица 1.3 – Количество «проблемных» застройщиков на 19.05.21

Всего застройщиков		Количество застройщиков, чьи дома были признаны проблемными		Количество застройщиков, в отношении которых введена процедура банкротства	
Российская Федерация					
4 412		1 092		685	
Санкт-Петербург					
регион регистрации застройщика - СПб	регион хозяйственной деятельности - СПб	регион регистрации застройщика - СПб	регион хозяйственной деятельности - СПб	регион регистрации застройщика - СПб	регион хозяйственной деятельности - СПб
240	170	60	12	50	8

Окончание таблицы 1.3

Ленинградская область					
регион регистрации застройщика - ЛО	регион хозяйственной деятельности - ЛО	регион регистрации застройщика - ЛО	регион хозяйственной деятельности - ЛО	регион регистрации застройщика - ЛО	регион хозяйственной деятельности - ЛО
65	137	10	67	10	51

Источник: Единая информационная система жилищного строительства [Электронный ресурс] – URL: <https://наш.дом.рф/сервисы/каталог-новостроек/список-проблемных-объектов>

Решение обозначенных выше проблем потребовало пересмотра ряда нормативных актов, в первую очередь ФЗ-214. В конце 2017 года Минстрой России разработал модель проектного финансирования жилищного строительства, введенную 1 июля 2019 года с целью минимизировать последствия долевого строительства [31].

По данным единой информационной системы жилищного строительства (ЕИСЖС), с октября 2019 г. по февраль 2021 г. количество застройщиков в России сократилось на треть – с 3048 до 2026. Ниже рассмотрим рейтинг «ТОП-15» застройщиков Российской Федерации и г. Санкт-Петербург (табл. 1.4), составленный на основе данных Единого Ресурса Застройщиков [49].

Таблица 1.4 – ТОП-15 надежных застройщиков по РФ и в Санкт-Петербурге на 01.05.2021 г.

Российская Федерация				Санкт-Петербург				
Место	Застройщик, регион	Объем текущего строительства, млн. м ²	Количество застраиваемых регионов	Место		Застройщик	Объем строительства, млн. м ²	Доля на рынке, %
				По СПб	По РФ			
1	Группа ПИК, г. Москва	5,92	10	1	2	Группа ЛСР	2,17	20,15
2	Группа ЛСР, г. Санкт-Петербург	2,81	4	2	3	Холдинг Setl Group	2,15	19,96
3	Холдинг Setl Group, г. Санкт-Петербург	2,19	2	3	16	Группа ЦДС	0,47	4,33

Окончание таблицы 1.4

4	ГК Самолёт, г. Москва	1,59	2	4	9	Группа Эталон	0,44	4,44
5	ГК ЮСИ, Ставропольский край	1,31	3	5	22	Лидер Групп	0,39	4,11
6	ГК ФСК, г. Москва	1,23	4	6	18	Группа Аквилон	0,38	3,57
7	СК ЮгСтройИмперил, Краснодарский край	1,22	1	7	12	ГК Главстрой	0,38	3,13
8	ГК ИНГРАД, г. Москва	1,14	2	8	43	Мегалит-Охта групп	0,31	2,9
9	ГК Гранель, г. Москва	0,91	2	9	41	СК Дальпитерстрой	0,31	2,88
10	ГК ССК, Краснодарский край	0,87	1	10	75	ГК РосСтройИнвест	0,20	1,86
11	Группа Эталон, г. Санкт-Петербург	0,71	3	11	114	Группа RVI	0,16	1,46
12	ГК Главстрой, г. Москва	0,85	3	12	82	ГК Арсенал- Недвижимость	0,15	1,42
13	A101 ДЕВЕЛОПМЕНТ, г. Москва	0,81	1	13	116	Л1 СК №1	0,15	1,42
14	MR Group, г. Москва	0,82	1	14	1	ПИК	0,15	1,4
15	ДОНСТРОЙ, г. Москва	0,80	1	15	128	LEGENDA Intelligent Development	0,15	1,35

Сокращение числа «застройщиков» связано с постепенным завершением строительства домов, начатого накануне перехода отрасли на проектное финансирование, увеличением издержек застройщиков и продолжением адаптации строительных организаций к новым условиям ведения бизнеса, а также уходом с рынка части небольших застройщиков, которые не смогли продолжить свою деятельность в новых условиях.

Одним из индикаторов, демонстрирующих состояния делового климата строительных организаций России, является индекс предпринимательской уверенности (ИПУ), который рассчитывается как среднее арифметическое значение балансов оценок уровня портфеля заказов и ожидаемых изменений численности занятых, в процентах (рис. 1.5).

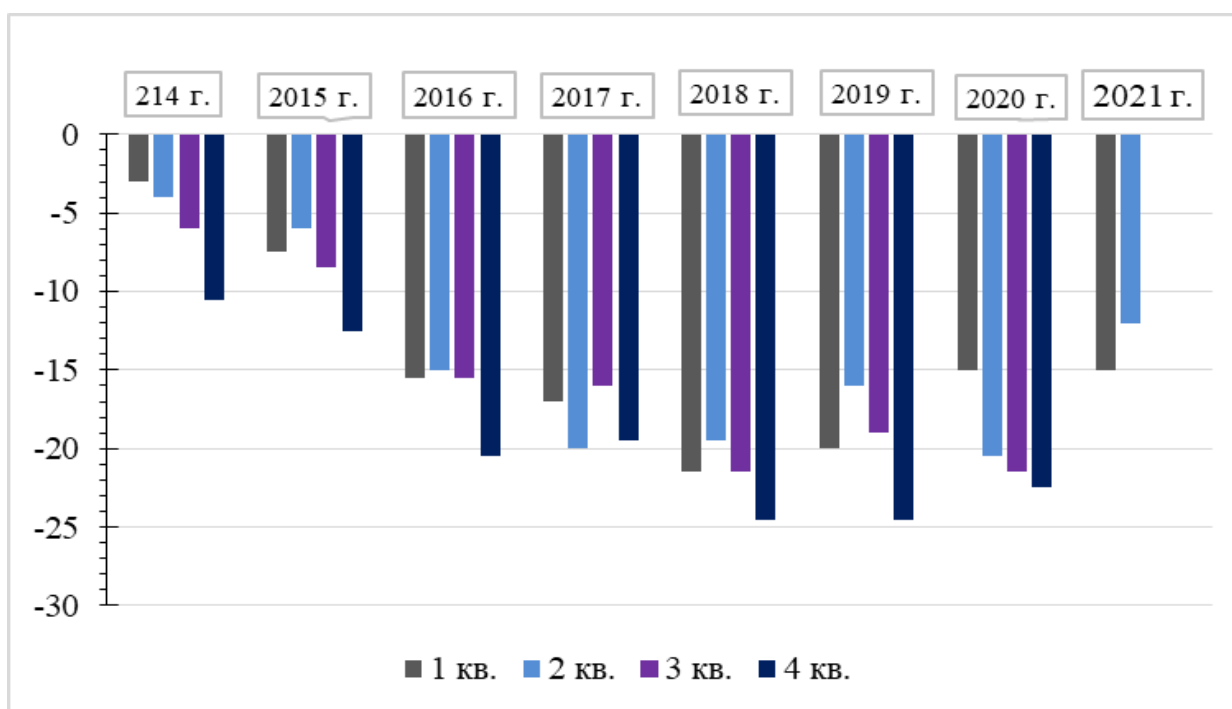


Рисунок 1.5 – Индекс предпринимательской уверенности в строительстве, % [47].

Среди факторов, лимитирующих экономическую деятельность строительных организаций в 4 квартале 2020 года, 36 % респондентов [49] отметили высокий уровень налогообложения, 28 % – недостаток заказов, 26 % – высокую стоимость материалов, конструкций и изделий и 23 % – неплатежеспособность заказчиков. Анализ издержек производства представлен в табл. 1.5.

По результатам мониторинга строительных организаций (табл. 1.5), проводимого Банком России, была представлена динамика изменений показателей жилищного строительства за 5 лет.

Таблица 1.5 – Динамика показателей жилищного строительства в Российской Федерации

Показатели	Ед. изм.	2016	2017	2018	2019	2020	03.2020	06.2020	09.2020	12.2020
		Изменение издержек производства	%	25,9	21,3	23,4	26,5	35,0	40,3	37,1
Оценка экономического положения предприятий	%	-18,2	-16,1	-13,0	-6,8	-7,8	-13,7	-9,6	-7,8	-3,4

Окончание таблицы 1.5

Объем строительных работ	% г/г	-2,1	-1,1	6,3	0,6	0,1	2,4	-2,1	3,1	0,9
Ввод в действие жилых домов	% г/г	-6,0	-1,3	-4,5	6,2	0,2	-3,3	-2,2	18,4	-12,6
Изменение объемов производства	% г/г	-10,7	-10,2	-8,6	-4,6	-16,8	-26,5	-20,5	-14,1	-12,2
Изменение спроса на продукцию строительной сферы	% г/г	-19,1	-14,8	-11,2	-9,3	-16,2	-26,6	-24,5	-8,1	-6,2

Источник: Банк России: Жилищное строительство [Электронный ресурс] – URL: https://cbr.ru/Content/Document/File/120055/analytic_note_20210407_ddkp.pdf

Исходя из данных табл. 1.5 можно сделать вывод, что постепенно наблюдается ежегодное улучшение показателя экономического положения строительных организаций за счет ухода с рынка «недобросовестных» застройщиков; увеличение объема строительных работ и ввода в действие жилых домов в следствие наличия механизма льготной ипотеки, которая позволила даже в условиях новой коронавирусной инфекции увеличить спрос в жилищном строительстве.

Максимальный прирост темпов введенного жилья по сравнению с уровнем предыдущего года за последние пять лет наблюдался в 2014 г. – на 18,2 %, в 2015 г. ввод общей площади жилья увеличился всего на 1,4 %, начиная с 2016 г. темпы по строительству снизились на 6,0 %, в 2017 г. – на 1,3 %, в 2018 г. – на 4,5 %, в 2019 г. ввод общей площади жилья увеличился на 6,2 %, в 2020 г. – на 0,2 % [8].

В 2020 г. на территории Российской Федерации за счет всех источников финансирования построено 1121,6 тыс. новых квартир общей площадью 82,2 млн.кв. метров (увеличение на 2 % к соответствующему периоду предыдущего года). Сохранению годового показателя ввода на уровне, сопоставимом с 2019 г., способствовала динамика строительства в III–IV кварталах 2020 года. Рост ввода жилья, как многоквартирного, так и

индивидуального, в этот период компенсировал снижение в II квартале 2020 г., связанное с действием режима самоизоляции и сокращением спроса [8].

Средняя цена за 1 кв.м. (а именно – 79 0003 руб.) на первичном рынке жилья в России выросла в 2020 г. на 12 % по сравнению с 2019 г. (табл. 1.6). При этом типовые квартиры подорожали на 12,2 %, квартиры улучшенного качества – на 13,2 %, элитные – на 6,8 % [8].

Таблица 1.6 – Динамика цен на первичном рынке жилья

Показатели	Ед. изм.	2016	2017	2018	2019	2020	03.2020	06.2020	09.2020	12.2020
Цены за 1 м ² на первичном рынке жилья	% г/г	-0,4	1,0	6,3	8,0	12,0	6,7	8,3	9,4	12,0

Источник: Банк России: Жилищное строительство [Электронный ресурс] – URL: https://cbr.ru/Content/Document/File/120055/analytic_note_20210407_ddkp.pdf

Ипотечное кредитование является одним из инструментов стимулирования спроса на недвижимость. За последние 5 лет ипотечный портфель российских банков возрос более чем в 2 раза (табл. 1.7). Так, портфель жилищных кредитов в 2020 году по сравнению с 2019 г. увеличился на 1,6 %. По экспертным оценкам, к концу 2020 г. каждая десятая семья в России была заемщиком по ипотечному кредиту [24].

Таблица 1.7 – Показатели ипотечного кредитования и кредитования строительных организаций

Показатели	Ед. изм.	2016	2017	2018	2019	2020	03.2020	06.2020	09.2020	12.2020
Ипотечное кредитование										
Портфель кредитов (на конец периода)	трлн. руб.	4,49	5,19	6,41	7,49	9,09	7,76	7,97	8,59	9,09
Просроченная задолженность (доля в портфеле)	%	1,6	1,3	1,1	1,0	0,9	1,0	0,9	0,9	0,9

Окончание таблицы 1.7

Средняя ставка по новым кредитам	%	12,5	10,9	9,6	9,9	7,8	8,6	7,5	7,3	7,4
Кредитование строительных организаций										
Портфель кредитов (на конец периода)	трлн. руб.	1,81	1,56	1,59	1,33	1,46	1,25	1,31	1,44	1,46
Просроченная задолженность (доля в портфеле)	%	19,8	17,8	18,8	21,1	17,9	22,2	20,7	18,5	17,9

Источник: Банк России: Жилищное строительство [Электронный ресурс] – URL: https://cbr.ru/Content/Document/File/120055/analytic_note_20210407_ddkp.pdf

Важной мерой поддержки кредитования строительных организаций, занятых в сфере жилищного строительства стала государственная программа субсидирования ставок по кредитам застройщикам, введенная в апреле 2020 г. Данная программа позволила снизить затраты застройщиков на обслуживание кредитных обязательств, возникших в период более благоприятной экономической ситуации, способствовала повышению финансовой устойчивости строительной отрасли, дала возможность застройщикам сохранить финансирование [24].

В конце 2020 г. в условиях возросшего спроса на недвижимость возможности строительных компаний обслуживать свои обязательства улучшались, а доля просроченной задолженности в портфеле банковских кредитов строительным компаниям снизилась (табл. 1.7) [24].

Выводы по первой главе.

1. Строительство относится к процессам, имеющим низкую управляемость и предсказуемость из-за сильной зависимости от факторов внешней среды и множественности участников инвестиционно-строительного процесса. Несмотря на направленность всех действий участников на единую конечную цель – завершить строительство при минимальных затратах в установленный срок, в процессе реализации инвестиционно-строительного проекта цели и интересы одних могут не

согласовываться с интересами других, что влияет на показатели эффективности проекта в целом.

2. Все многообразие возникающих проблем можно классифицировать по связям между субъектами – участниками ИСП: Застройщик – Покупатель, Застройщик – Банк, Застройщик (Генподрядчик) – Подрядчик. Предложенная субъектно-ориентированная классификация проблем, возникающих во взаимоотношениях между участниками жилищного строительства, позволяет разработать направления повышения эффективности инвестиционно-строительного процесса.

3. Решение обозначенных выше проблем потребовало пересмотра ряда нормативных актов, в первую очередь ФЗ-214. Так, с 1 июля 2019 года была введена обязательная процедура проектного финансирования жилищного строительства. Использование модели проектного финансирования жилищного строительства, во-первых, позволяет застройщикам получать стабильный поток денежных средств, в том числе в периоды экономического спада и в условиях падения темпов продаж (связь «застройщик – банк»), а, во-вторых, покупатели жилья получают гарантию своевременного завершения строительства домов, что является одним из важнейших факторов принятия решения о приобретении квартиры на стадии строительства (связь «застройщик – покупатель»).

ГЛАВА 2 РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ МЕЖДУ УЧАСТНИКАМИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЦЕССА В УСЛОВИЯХ ПРОЕКТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА²

2.1 Исследование отечественного и зарубежного опыта проектного финансирования жилищного строительства

В зарубежной практике первый опыт проектного финансирования прослеживается с начала XX столетия, который был связан с ростом инвестиционной активности и масштабов финансируемых проектов. Впервые данный вид финансирования появился в 1930-х гг. в Техасе для нефтедобычи, в 1978 г. – В США в секторе электроснабжения, а с начала 1990-х гг. в Великобритании к проектному финансированию стали прибегать в сфере общественной инфраструктуры (общественные здания, дороги, транспорт и т.п.) и недвижимости [63].

Аналитический обзор Thomson Reuters иллюстрирует мировую практику реализации строительных проектов в формате проектного финансирования на начало 2017 года, из которого видно, что 3,1 % всего проектного финансирования реализуется в секторе отдыха и недвижимости. Что касается трех региональных рынков – Америки, Европы, Ближнего Востока и Африки, а также Азиатско-Тихоокеанского региона (включая Австралию и Японию), то можно наблюдать следующую картину: доля текущих проектов в секторе отдыха и недвижимости составляет 0,4 % от всех проектов, 4,3 % и 3,6 % проектов соответственно. Довольно большая доля позволяет сделать вывод о популярности данного формата организации бизнеса [112].

² По итогам данного исследования автором опубликованы научные статьи:

1) Бочкарева О.Ю. Проектное финансирование жилищного строительства: отечественный и зарубежный // Вестник гражданских инженеров – 2020. № 4 (81). – С. 219-230

2) Бочкарева О.Ю. Проектное финансирование в жилищном строительстве: первые результаты / О.Ю. Бочкарева // ФЭС. Финансы. Экономика. Стратегия, 2020. Т. 17 №1. С. 43-48.

3) Бочкарева О.Ю. Проектное финансирование жилищного строительства: отечественный и зарубежный опыт / О.Ю. Бочкарева // Вестник гражданских инженеров – 2020. № 4 (81). – С. 219-230

В зарубежной литературе существует большое количество определений понятия «проектное финансирование». Так, П. К. Невитт определяет проектное финансирование как «финансирование отдельной хозяйственной единицы, при котором кредитор готов на начальном этапе рассматривать финансовые потоки и доходы этой хозяйственной единицы как источник формирования фондов, из которых будет производиться погашение займа, и активы этой хозяйственной единицы как дополнительное обеспечение по займу». [59].

Ж. Пинту характеризует проектное финансирование как «процесс финансирования конкретной экономической единицы, которую создают спонсоры, в которой кредиторы несут большую часть предпринимательского риска предприятия и финансирование осуществляется исключительно для самого проекта» [40, 114].

Б. Эсти рассматривал проектное финансирование как способ мобилизации различных источников финансирования и комплексного использования различных инструментов и оптимального распределения рисков [68].

Г.Д. Винтер среди множества различных определений выделял следующее: проектное финансирование – «...это финансирование разработки или использования права, природного ресурса или иного актива, при котором основная часть финансирования не будет предоставлена за счет какой-либо формы акционерного капитала и будет возвращена главным образом из доходов, произведенных рассматриваемым проектом» [59].

Йескомб Э.Р. определял проектное финансирование как «метод привлечения долгосрочного заемного финансирования для крупных проектов посредством «финансового инжиниринга», основанный на заимствовании под денежный поток, генерируемый только самим проектом; он зависит от детальной оценки создания проекта, операционных рисков и рисков дохода и их распределения между инвесторами, заимодавцами и другими

участниками на основании контрактов и других договорных соглашений» [56].

В отечественной практике термин «проектное финансирование» не имеет устоявшегося определения и стал активно применяться лишь последние 10 лет. Отечественные специалисты в своих работах выделяют разные аспекты данного понятия [40].

Отличительной особенностью определений проектного финансирования, сформулированных Абрамовым Д.В. и Никоновой И.А. является создание новой организации для реализации проекта. В строительной сфере при проектном финансировании создание новой организации возможно при следующих условиях: наличие успешного опыта в строительстве многоквартирных домов; устойчивое финансовое положение; открытие специального счета для учета финансовых операций по проекту [14, 40, 68].

Яськова Н.Ю. и Фомина Л.Л. в своем определении делают акцент на формировании дохода и капитала, но при этом участники процесса не обозначены [40, 108].

Переверзева В.В. определяет проектное финансирование как сложную систему, которая включает в себя множество участников, объектов финансирования, контрактов, проектный рискменеджмент, инфраструктуру и т.д. При этом автор отмечает, что все элементы данной системы должны быть тесно связаны между собой, обеспечивая эффективность движения финансовых потоков [40, 74].

Клочкова О.Н. и др., делают акцент на банковском секторе и характеризуют проектное финансирование как «механизм перехода коммерческих банков на новую систему финансирования долевого жилищного строительства, предполагающий формирование специального банковского обслуживания с использованием счетов эскроу» [40, 58].

Проектное финансирование предопределяет включенность всех участников жилищного строительства в строительство жилья. Некоторые

авторы пытались определить состав таких участников [102]. Так, в статье Цыганковой А.А. и др. авторы выделяют трех участников: покупателя, застройщика и банк, особый акцент делая на усложнении судьбы застройщиков, которым «обеспечивать недостающее финансирование придется деньгами банка в полном объеме» [40, 102].

В своей работе мы будем придерживаться определения, предложенного в работе Шеломенцевой Н.Н. [105]: «проектное финансирование – это способ финансирования проекта, при котором в системе взаимодействия экономических субъектов перераспределяются риски за выполнение проекта, а будущие денежные потоки, генерируемые проектом, обеспечивают доход и возврат привлеченных денежных средств». Данное определение, в отличие от других, позволяет *сделать акцент на системе взаимодействия экономических субъектов.*

Зарубежные авторы не выделяют принципиально разных подходов к оценке проектов в зависимости от сферы деятельности, в которой проект будет осуществляться. Выделим наиболее типичные характеристики проектного финансирования, исходя из зарубежной практики [32, 56]:

- 1) осуществляется для юридически и экономически «самодостаточного» проекта через организацию, которая специализируется в этом направлении;
- 2) рассматривается только новый проект (редко – уже созданный бизнес), который осуществляется отдельной проектной компанией;
- 3) осуществляется в случаях, когда соотношение долга к собственному капиталу высокое (размер ссуды может составлять 70-90 % от полной стоимости проекта);
- 4) банки-кредиторы при выплате и обслуживании долга больше рассчитывают на будущий денежный поток от проекта, чем на стоимость активов организации;

5) основные гарантии для банков – контракты организации и лицензии или права собственности на пользование природными ресурсами, а не физические активы;

б) проект имеет ограниченный срок жизни, по окончании которого долг должен быть полностью погашен.

Выделяют несколько форм проектного финансирования в зависимости от доли риска, принимаемой кредитором [63, 66, 107]:

- финансирование с полным регрессом на заемщика (full recourse financing) – на заемщика ложатся большинство рисков; кредитор выдает займ под залог активов заемщика; «цена» займа относительно низкая;

- финансирование без права регресса на заемщика (non recourse financing) – кредитор берет на себя все риски, касающиеся проекта; возврат кредита осуществляется только из прибыли проекта; «цена» займа достаточно высокая;

- финансирование с ограниченным правом регресса (limited recourse financing) – предусматривается распределение рисков между кредитором и заемщиком; все участники принимают на себя конкретные коммерческие обязательства; кредитор имеет ограниченное право перевода на заемщика ответственности за погашение кредита; «цена» займа умеренная.

За рубежом проектное финансирование делится на два вида: параллельное и последовательное.

Параллельное финансирование также называют «совместным», – это означает, что в один проект привлекается сразу несколько кредиторов, которые обычно просто разделяют ответственность за различные аспекты сделки между собой: это позволяет им использовать свои ресурсы более эффективно, а также снижать кредитные риски. Параллельное (совместное) финансирование включает две основные формы [56]:

- независимое параллельное финансирование, когда каждый банк заключает с заемщиком кредитное соглашение и финансирует свою часть инвестиционного проекта;

– софинансирование, когда создается банковский консорциум (участие каждого банка лимитировано определенным объемом кредита и консорциума).

Последовательное финансирование предполагает участие банка-инициатора кредитного соглашения и банков-партнеров. При этом банк-инициатор берет на себя всю деятельность по получению кредитной заявки, оценке проекта, разработке кредитного договора и предоставлению кредита. Выделяют два способа распределения требований банками-инициаторами.

В первом случае банк-инициатор после выдачи займа передает свои требования по задолженности банкам-партнерам, получая комиссионное вознаграждение за проведенную оценку проекта, и снимает дебиторскую задолженность со своего баланса. Во втором случае банк-инициатор размещает кредит в виде ценных бумаг среди инвесторов (секьюритизация) [56].

Феномен проектного финансирования тесно связан с жизненным циклом проекта.

Жизненный цикл проекта – это период времени, которое протекает с момента задумки проекта до его завершения/ликвидации [78].

Опираясь на стадии жизненного цикла проекта, зарубежную практику проектного финансирования условно можно разделить на три стадии (рис. 2.1) [56].

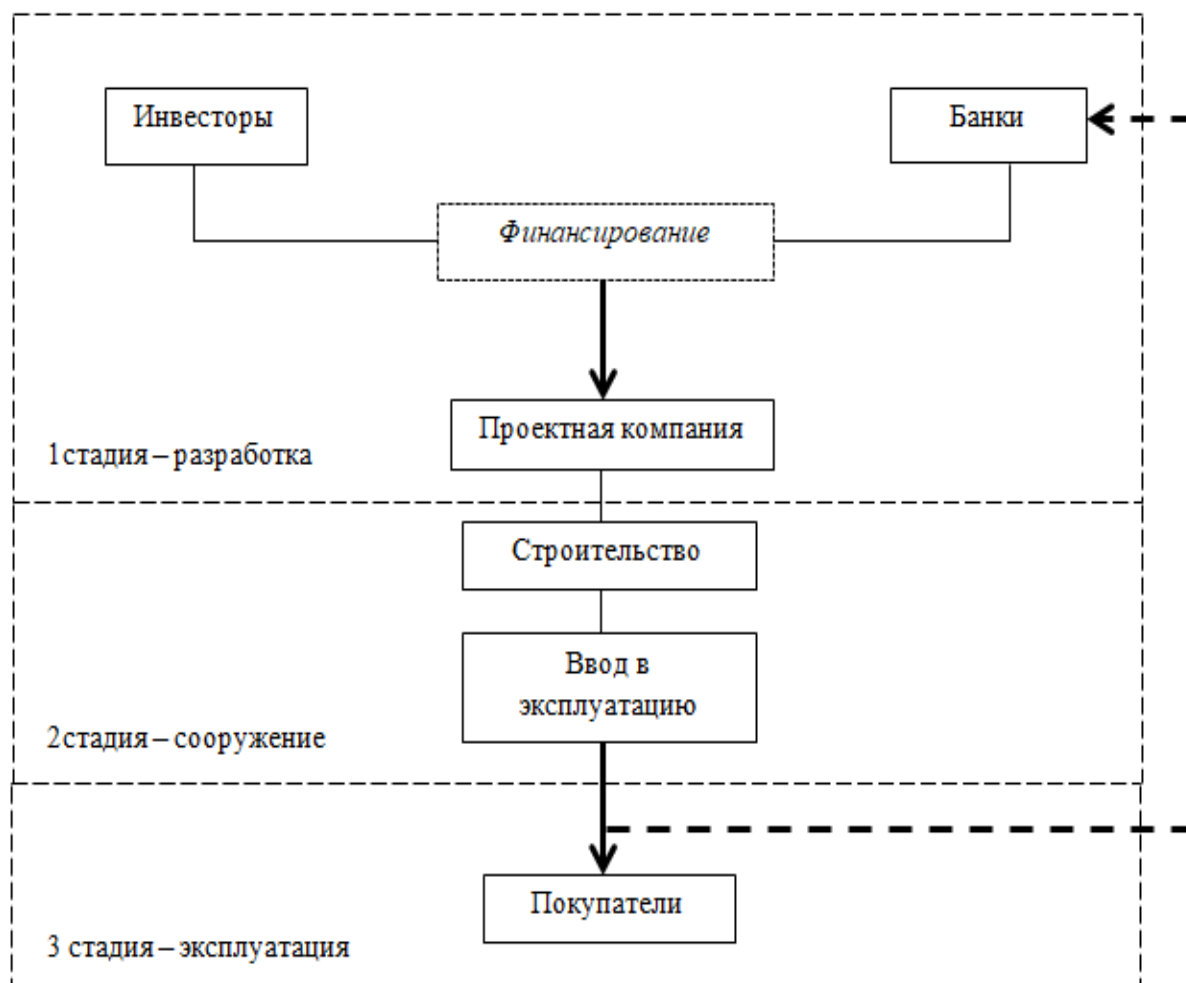


Рисунок 2.1 – Зарубежный опыт проектного финансирования

Первая стадия – разработка. В этот период задумывается проект, осуществляются переговоры для подписания проектных контрактов, объединяются капиталы для финансирования (собственный и заимствованный). На данном этапе приоритетная роль отводится инвесторам, которые управляют проектом (банки не приветствуют участия в проекте пассивных инвесторов или такие инвесторы не должны обладать значительной частью собственного капитала проекта). При завершении данной стадии создается проектная компания, которая приступает к управлению проектом. При принятии решения об инвестициях в проект, кредиторы, в первую очередь, обращают внимание на сколько инвесторы соответствуют следующим требованиям:

- опыт работы в рассматриваемой отрасли;

- объем собственных инвестиций в проект;
- доходность на собственные инвестиции в свой капитал проектной компании;
- наличие соглашения о трансфертных ценах с проектной компанией;
- финансовая возможность (НЕ обязательное условие) поддержать проект при возникновении трудностей.

Что же касается требований к проектной компании, то она не может осуществлять какой-либо другой бизнес, не являющийся частью проекта. Чаще всего инвесторы учреждают новую проектную компанию (причем разрешается зарегистрировать компанию вне границ страны, в которой осуществляется проект, если это может быть выгодно для оптимизации налогообложения).

Рассмотрим более детально работу банков на данном этапе. Банки самостоятельно отправляют инвесторам на начальной стадии развития проекта письма о намерениях (или письма заинтересованности), которые подтверждают заинтересованность банка в участии в проекте. Но данные письма стоит рассматривать лишь только как подтверждение заинтересованности банка в проекте.

Далее разрабатывается финансовая модель проекта либо финансовым консультантом (представитель организации), либо лид-менеджером (представитель банка). Лучше, чтобы данная модель разрабатывалась совместно. Для финансовой модели используются следующие исходные данные:

- 1) макроэкономические допущения (не оказывают прямого воздействия на проект, но влияют на его финансовые результаты): инфляция, товарные цены, процентные ставки, обменный курс и валюта, экономический рост;
- 2) проектные расходы и источники финансирования;
- 3) операционные доходы и расходы;
- 4) схема займа и обслуживания долга;

5) налогообложение и бухгалтерский учет.

Далее банком разрабатываются внутренние предложения по кредитованию, а затем начинаются переговоры по финансовой документации. После их подписания инвесторы получают окончательное подтверждение финансирования проекта.

Вторая стадия – сооружение. На данном этапе происходит использование средств проектного финансирования на строительство по проекту. Эта стадия, обычно, заканчивается датой начала эксплуатации объекта.

Третья стадия – эксплуатация. На данном этапе происходит коммерческая эксплуатация проекта, генерирование денежного потока, направленного на погашение кредита и выплаты доходов инвесторов.

Как отмечалось ранее, с целью минимизации негативных последствий долевого строительства Минстрой России в конце 2017 года разработал план мероприятий по поэтапному переходу на модель проектного финансирования [13].

Основными участниками модели финансирования жилищного строительства с 1 июля 2019 года являются:

- участник долевого строительства;
- застройщик;
- уполномоченный банк, имеющий право на открытие счетов эскроу и/или специальных счетов для расчетов по договорам участия в долевом строительстве;
- кредитор по ипотечному жилищному кредиту;
- единый институт развития в жилищной сфере.

Сравнительный анализ отечественного и зарубежного опыта проектного финансирования в сфере жилищного строительства, позволил выявить ряд отличий, которые представлены в табл. 2.1.

Таблица 2.1 – Сравнительный анализ отечественной и зарубежной практики проектного финансирования

Зарубежная практика	Отечественная практика
Основной источник погашения кредита – <i>будущие</i> денежные потоки от проекта	Будущими денежными потоками предусмотрено лишь погашение процентов по целевому кредиту
Банки сами ищут привлекательный инвестиционный проект	Застройщик самостоятельно ищет банк, который будет готов профинансировать строительство
Собственный капитал инвесторов и заимствованные денежные средства объединяются и поступают в проектную компанию	Собственные средства застройщик финансирует в строительный объект на свое усмотрение (в договоре целевого кредита описан лишь размер собственного капитала), а банк выделяет денежные средства по запросу под конкретные статьи затрат
Продается лишь готовое жилье	Реализация жилья начинается на всех этапах строительства; ДДУ остается основным документом при заключении сделки между застройщиком и покупателем

Важнейшая особенность новой модели финансирования жилищного строительства как в России, так и за рубежом, состоит в том, что для реализации проекта создается специальная проектная компания (SPV – special purpose vehicle, SPE – special purpose entity), которая для реализации проекта привлекает ресурсы (не только денежные), осуществляет саму реализацию проекта и рассчитывается с кредиторами и инвесторами проекта из средств (денежного потока), генерируемых самим проектом (средства дольщиков).

Статистика перехода застройщиков к проектному финансированию жилищного строительства как в России в целом, так и на территории Санкт-Петербурга и Ленинградской области представлена на рис. 2.2-2.4.

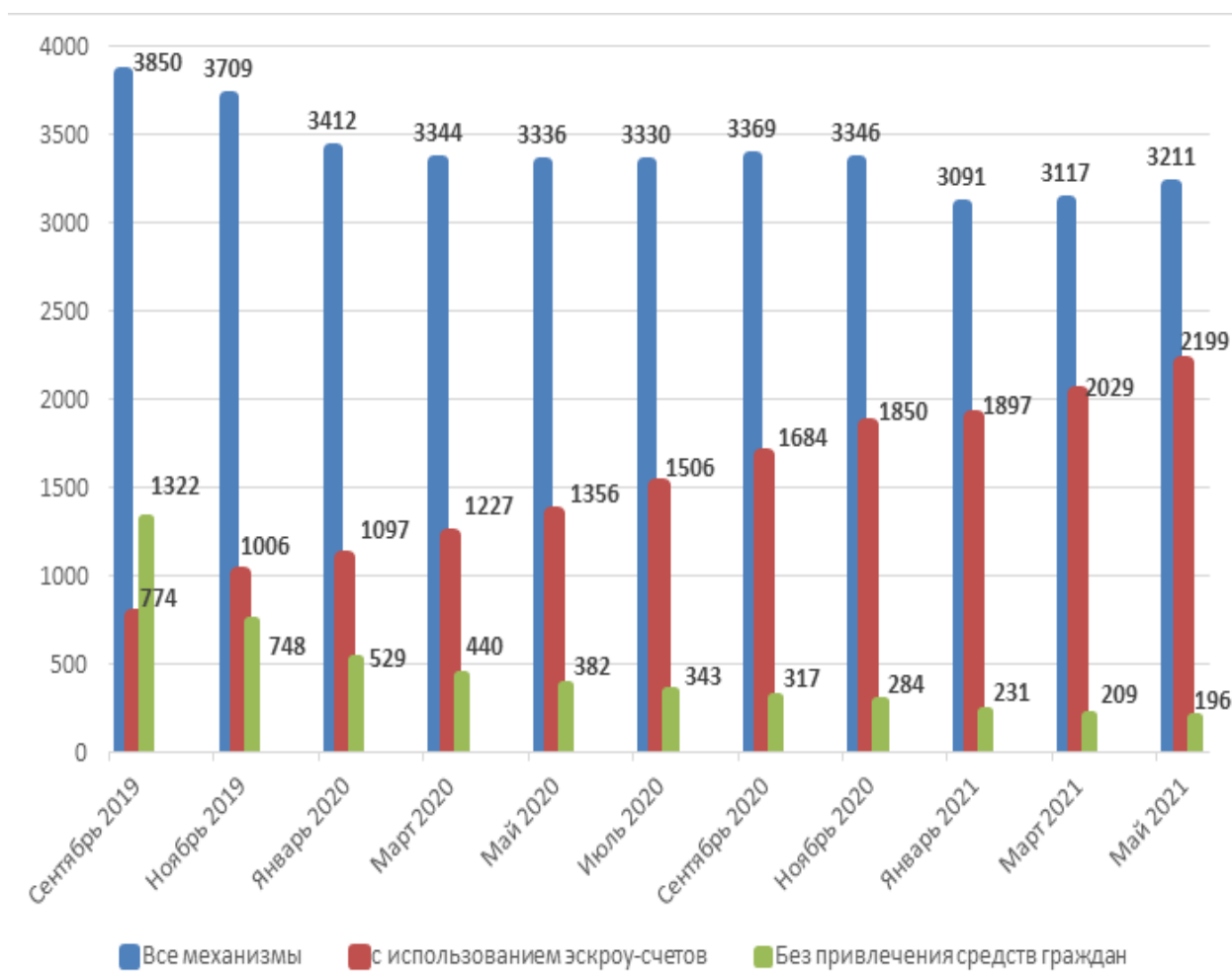


Рисунок 2.2 – Использование механизмов в жилищном строительстве застройщиками (по РФ) после официального перехода на проектное финансирование с 1 июля 2019 года [46]

Можно сделать вывод, что в России после официального перехода на проектное финансирование жилищного строительства наблюдается, во-первых, сокращение общего числа застройщиков (на 17 %), во-вторых, увеличение количества застройщиков, использующих эскроу-счета (на 184 %) и, в-третьих, уменьшение количества застройщиков, которые отказались от осуществления строительства без привлечения средств граждан, то есть за счет собственных средств (более чем на 85 %).

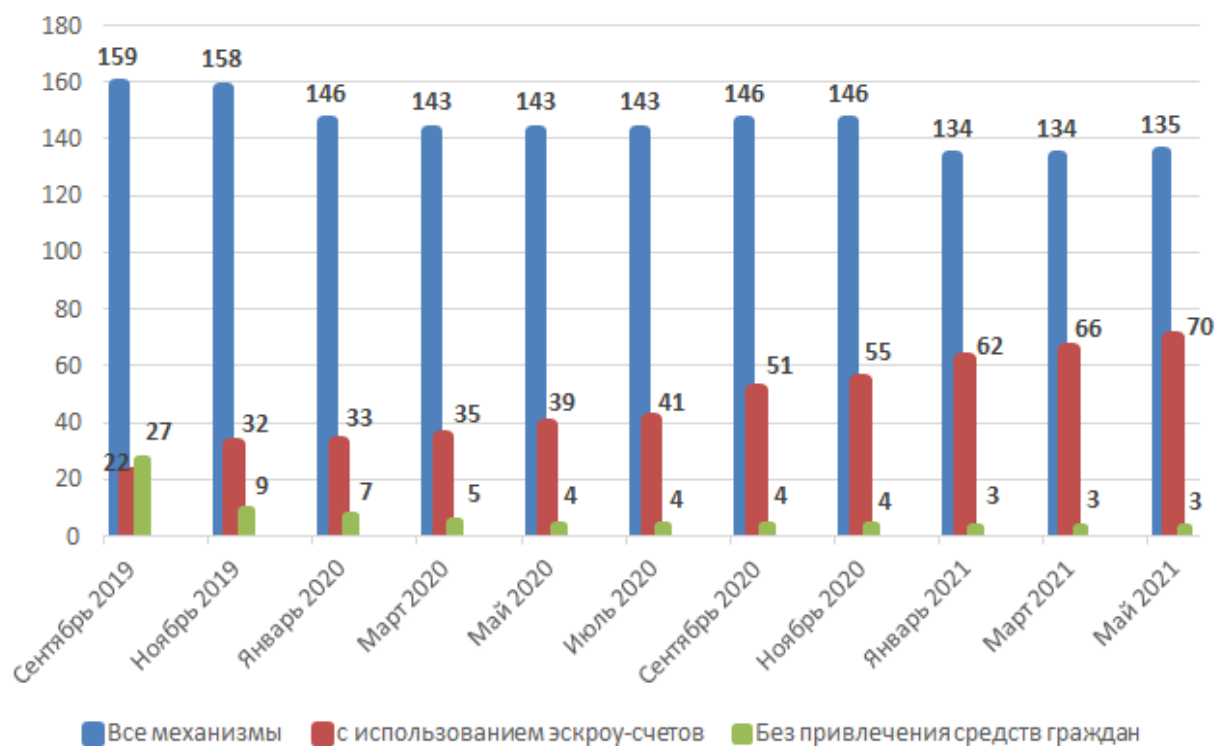


Рисунок 2.3 – Использование механизмов в жилищном строительстве застройщиками (по СПб) после официального перехода на проектное финансирование с 1 июля 2019 года [46]

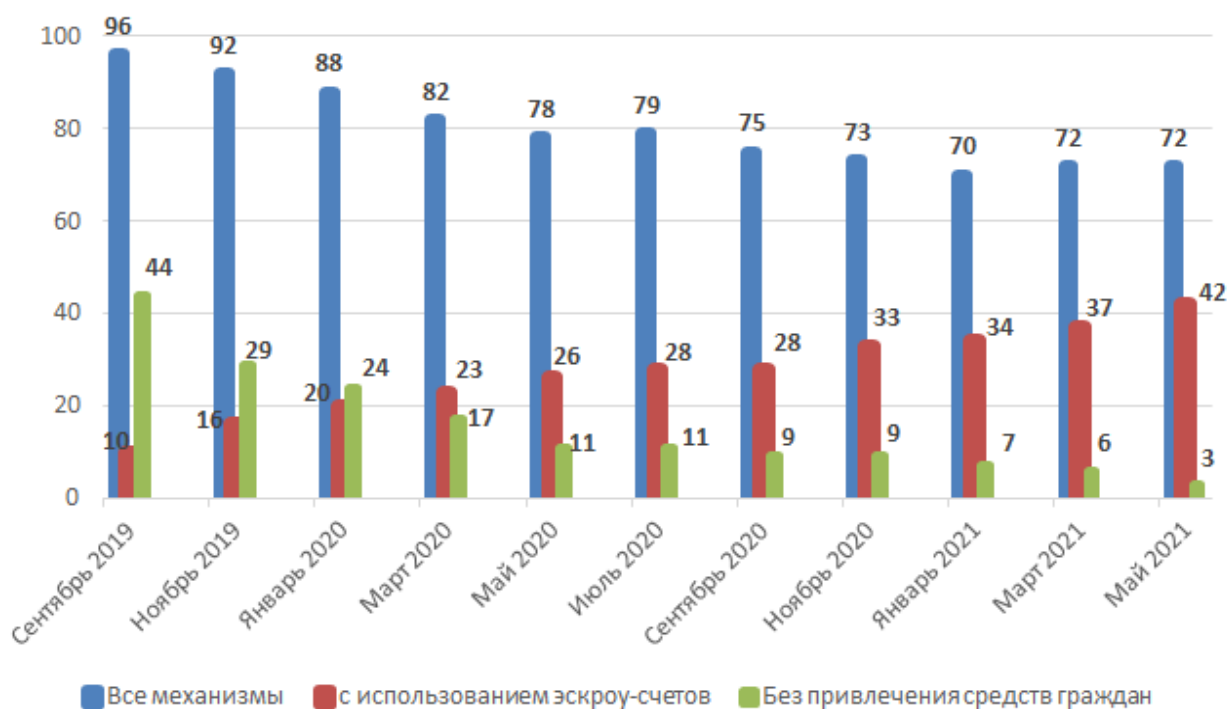


Рисунок 2.4 – Использование механизмов в жилищном строительстве застройщиками (по ЛО) после официального перехода на проектное финансирование с 1 июля 2019 года [46]

Анализируя рис. 2.3 и 2.4 можно сделать вывод о том, что ситуация в СПб и ЛО аналогична общероссийской.

Таким образом, использование модели проектного финансирования жилищного строительства, во-первых, позволяет застройщикам получать стабильный поток денежных средств, в том числе в периоды экономического спада и в условиях падения темпов продаж (связь «застройщик – банк»). Это стало наиболее актуально весной 2020 г., когда продажи отдельных объектов вынужденно были приостановлены из-за действующих эпидемиологических ограничений в период новой коронавирусной инфекции. А, во-вторых, использование данной модели приводит к повышению спроса со стороны покупателей, так как благодаря новому механизму покупатели жилья получили или гарантию своевременного завершения строительства домов, или возможный возврат вложенных средств в случае банкротства застройщика, что является определяющими условиями принятия решения о покупке квартиры на стадии строительства [49].

2.2 Механизм построения взаимоотношений между участниками проектного финансирования жилищного строительства

Под механизмом в экономике принято понимать систему организации взаимодействия, в которую входят различные элементы, способы, принципы, методы, нормы, формы и процедуры взаимодействия различных субъектов [38].

Механизм построения взаимоотношений между участниками инвестиционного процесса в условиях проектного финансирования предполагает наличие взаимосвязанных элементов, правил, принципов применения прикладных функций, различных методов и инструментов межсубъектного взаимодействия (рис. 2.5).

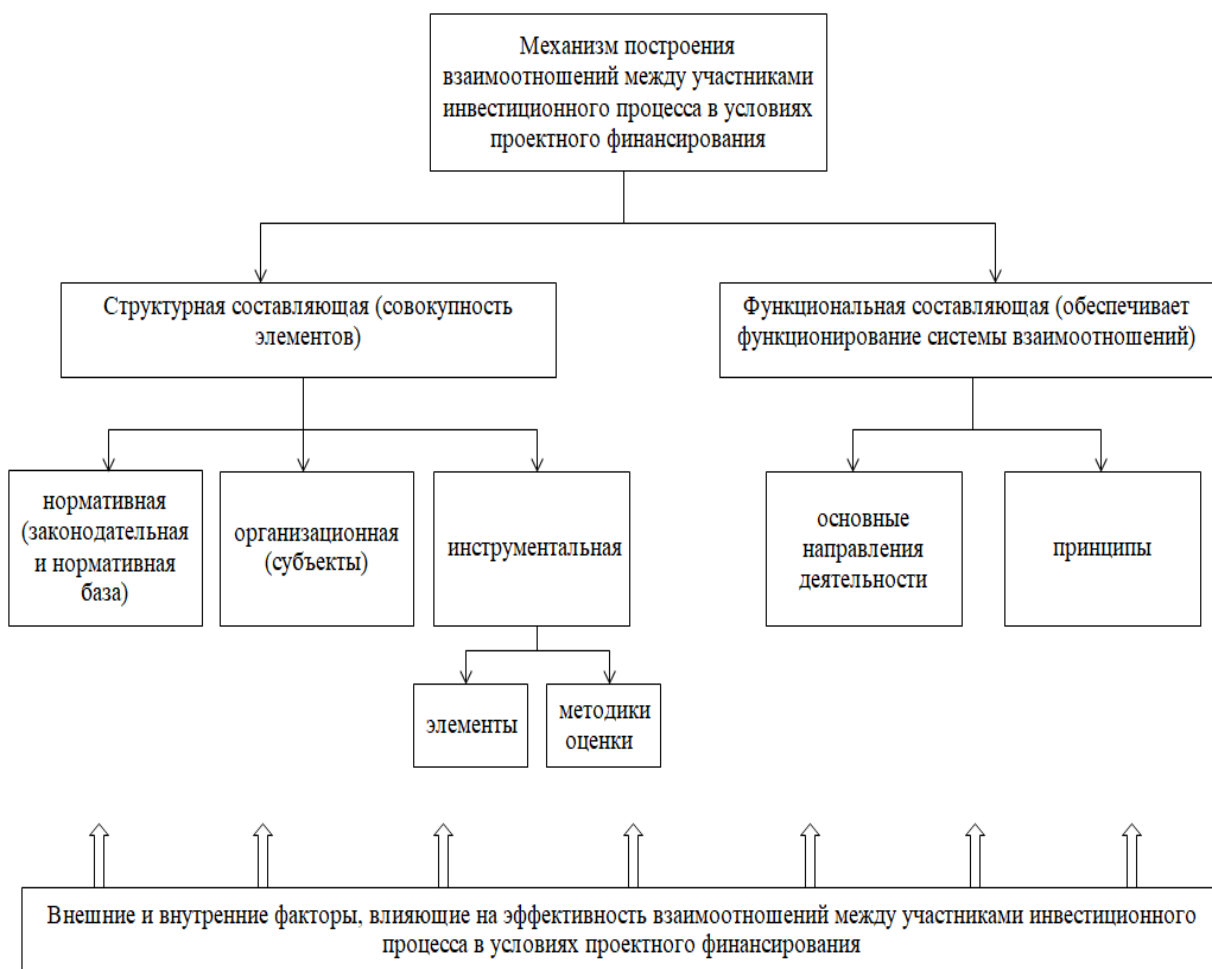


Рисунок 2.5 – Механизм построения взаимоотношений между участниками инвестиционного процесса в условиях проектного финансирования

Основные элементы модели проектного финансирования в сфере жилищного строительства в России представлены в табл. 2.2 [13].

Таблица 2.2 – Основные элементы проектного финансирования в сфере жилищного строительства

Элемент ПФ	Описание
Договор участия в долевом строительстве	<ul style="list-style-type: none"> • Заключается между участником долевого строительства и застройщиком; • предусматривает уплату цены договора участия в долевом строительстве исключительно с использованием механизма счетов эскроу и/или специальных счетов.
Договор целевого кредита	<ul style="list-style-type: none"> • Заключается между уполномоченным банком и застройщиком; • фондируется в том числе за счет денежных средств, размещенных на счетах эскроу и/или специальных счетах, и иных источников.

Окончание таблицы 2.2

<p>Договор счета эскроу между участником долевого строительства, застройщиком и уполномоченным банком</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Срок действия договора не более чем на 6 месяцев больше срока действия договора участия в долевом строительстве; • передача средств застройщику осуществляется после выполнения им обязательств, предусмотренных договором участия в долевом строительстве; • участник долевого строительства не может распоряжаться денежными средствами, находящимися на счете эскроу; • на остаток по счету эскроу проценты не начисляются.
---	---

Для рассмотрения возможности получения проектного финансирования застройщику необходимо обращаться в банк после проведения следующих предварительных работ [80]:

- оформления прав на земельный участок;
- проведения изыскательских работ;
- подготовки проекта застройки;
- получения разрешения на строительство.

Банк принимает в залог по рыночной стоимости, определенной независимой оценочной компанией, два объекта [80]:

- незастроенный земельный участок;
- имущественные права на строящееся жилье (суммарная цена продажи всей возводимой недвижимости, без учета скидок).

В общем виде новый порядок взаимодействия и выделения средств на проектное финансирование представлен на рис. 2.6, табл. 2.3.

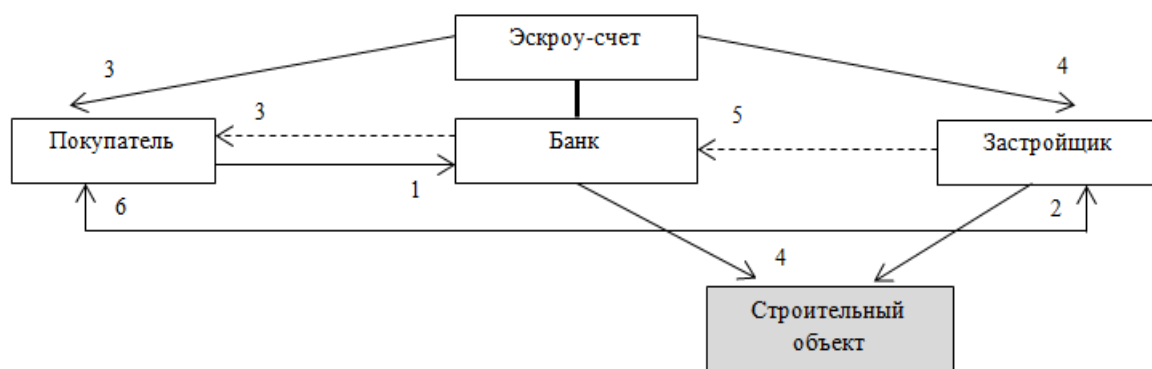


Рисунок 2.6 – Схема проектного финансирования в России

Таблица 2.3 – Способы взаимодействия между участниками инвестиционного процесса в условиях проектного финансирования

№	Связи	Описание
1	Покупатель – Банк	<ul style="list-style-type: none"> • Перечисление денежных средств за квартиру, которые замораживаются на эскроу-счете до окончания строительства (они в равной степени неприкосновенны и для банка, и для застройщика, но служат базой для фондирования)
2	Покупатель – Застройщик	<ul style="list-style-type: none"> • Заключение с застройщиком договора долевого участия
3	Банк – Покупатель	<ul style="list-style-type: none"> • Выдача ипотечного кредита; • перечисление средств за квартиру с эскроу-счета в случае банкротства застройщика.
4	Банк – Застройщик	<ul style="list-style-type: none"> • Выдача целевого кредита; • поэтапное финансирование строительного объекта и контроль расходования средств по условиям договора проектного финансирования; • перечисление денежных средств с эскроу-счета после сдачи объекта (получения разрешения на ввод в эксплуатацию).
5	Застройщик – Банк	<ul style="list-style-type: none"> • Уплата тела целевого кредита сразу после получения целевого кредита; • уплата процентов по целевому кредиту после раскрытия эскроу-счетов.
6	Застройщик – Покупатель	<ul style="list-style-type: none"> • передача готовой квартиры.

Система взаимодействия застройщика с банком, осуществляющим финансирование проекта, предполагает прохождение ряда этапов, представленных в табл. 2.4 [32, 80]:

Таблица 2.4 – Система взаимодействия застройщика с банком

Застройщик	Банк
1 этап	
Строительная компания подает на рассмотрение в банк свою заявку с пакетом проектно-разрешительной и финансовой документации	<p>Банк изучает проект (проектную документацию и размер собственных средств застройщика в проекте). Вычисляет запас прочности застройщика по формуле:</p> $LLCR = \frac{\text{Выручка от реализации}}{\text{Кредит} + \text{проценты}}$ <p>Для погашения кредита должно выполняться условие: $LLCR > 1,25$</p>

Окончание таблицы 2.4

2 этап	
Застройщик отправляет на рассмотрение бизнес-план. На выходе застройщик получает от банка полноценный анализ своего бизнес-плана. Также на этом этапе у застройщика есть возможность скорректировать его, опираясь на мнения компетентных экспертов, заинтересованных в его актуальности	В течение трех рабочих дней банк проводит экспресс-анализ бизнес-плана застройщика (оценивается надежность застройщика, верификация цен на предлагаемое жилье, запланированные темпы строительства).
3 этап	
Застройщик получает возможность управлять кредитным продуктом в установленных банком рамках – выбирать размеры собственного участия, выбирать стратегию продаж и опции, изменять проценты по кредиту в зависимости от поступления средств на эскроу-счета.	Банк формирует первое предложение по финансированию, определяя рамки условий финансирования застройщика. После ознакомления данное предложение возвращается в банк со встречными предложениями от застройщика и проходит проверку. Далее банк передает заявителю уточненное предложение по кредиту.
4 этап	
	После рассмотрения заявки кредитным комитетом и согласования (выполнения) застройщиком отлагательных условий формируется окончательное решение, и банк предоставляет застройщику проектное финансирование на ранее согласованных условиях.

Стоит отметить, что на этапе инвестирования застройщик выплачивает только «тело» кредита, а проценты начинают начисляться лишь после раскрытия эскроу-счета. При этом процентная ставка по кредиту формируется по гибкой системе и в дальнейшем изменяется в зависимости от наполняемости эскроу-счета – чем больше денежных средств на счете, тем ниже процентная ставка. Зачисленные средства дольщиков на эти счета являются основой для фондирования кредита. А в основе расчета процентной ставки лежит сумма риска невозврата кредита (суммарного), маржа и расходы банка по обслуживанию финансирования проекта.

В ходе применения модели проектного финансирования жилищного строительства реализуются следующие принципы:

– *принцип системности* – методологический подход к анализу процессов, когда процесс рассматривается как система, то есть как некоторая целостность, состоящая из взаимосвязанных элементов, каждый из которых вносит вклад в характеристики целого. Признаками системы является следующие условия: множество элементов, единство главной цели для всех элементов, наличие связей между всеми элементами, структура и иерархичность, относительная самостоятельность и четко выраженное управление;

– *принцип иерархичности*, предполагающий подчинение элементов низших уровней (застройщик) элементам высшего уровня (государство, банк) и распределение функций между соподчиненными элементами (застройщик, *генподрядчик*, субподрядчик);

– *принцип выделения ведущего звена*, предполагающий выбор наиболее значимой цели и наиболее важных ресурсов для ее достижения;

– *принцип совершенствования*, предусматривающий трансформацию структуры элементов проектного финансирования, функций и методов реализации данной модели финансирования по мере изменения объекта и состояния внешней среды.

Однако, несмотря на очевидную эффективность представленной модели, она не регулирует взаимоотношение в связи «застройщик – подрядчик». Вместе с тем, именно подрядчики существенным образом влияют на качество, сроки и себестоимость строительства. На основании этого можно сделать закономерный вывод о том, что данная модель требует дополнения в части регламентации построения взаимоотношений между застройщиком и подрядчиком [33].

Основные направления деятельности участников инвестиционно-строительного процесса описаны в табл. 2.5 [33].

Таблица 2.5 – Основные направления деятельности участников инвестиционно-строительного процесса в условиях проектного финансирования жилищного строительства

Субъект проектного финансирования	Основные направления деятельности
Банк	<ul style="list-style-type: none"> - Предоставление ипотеки населению для приобретения жилья; - предоставление кредита для застройщика; - контроль за расходованием целевых денежных средств.
Застройщик	<ul style="list-style-type: none"> - Выбор земельного участка и освоение площадки; - поиск источников финансирования (привлечение средств дольщиков, инвесторов и/или собственных средств); - подготовка проекта объекта; - заключение договора генподряда (при необходимости); - прохождение государственной экспертизы; - получение разрешения на строительство (РНС); - обеспечение проектной документацией; - строительство объекта; - заключение договоров субподряда; - денежный расчет с субподрядчиками; - приемка работ у субподрядчиков; - приемка и эксплуатация построенных объектов.
Субподрядчики	Выполнение отдельных специализированных строительных работ.

Анализ системы взаимоотношений участников инвестиционного процесса в жилищном строительстве, рассмотренных в первой главе, и их функциональных ролей (табл. 2.5) позволил нам предложить укрупненную схему взаимоотношений участников инвестиционного процесса в условиях проектного финансирования жилищного строительства по стадиям жизненного цикла (рис. 2.7) [33].

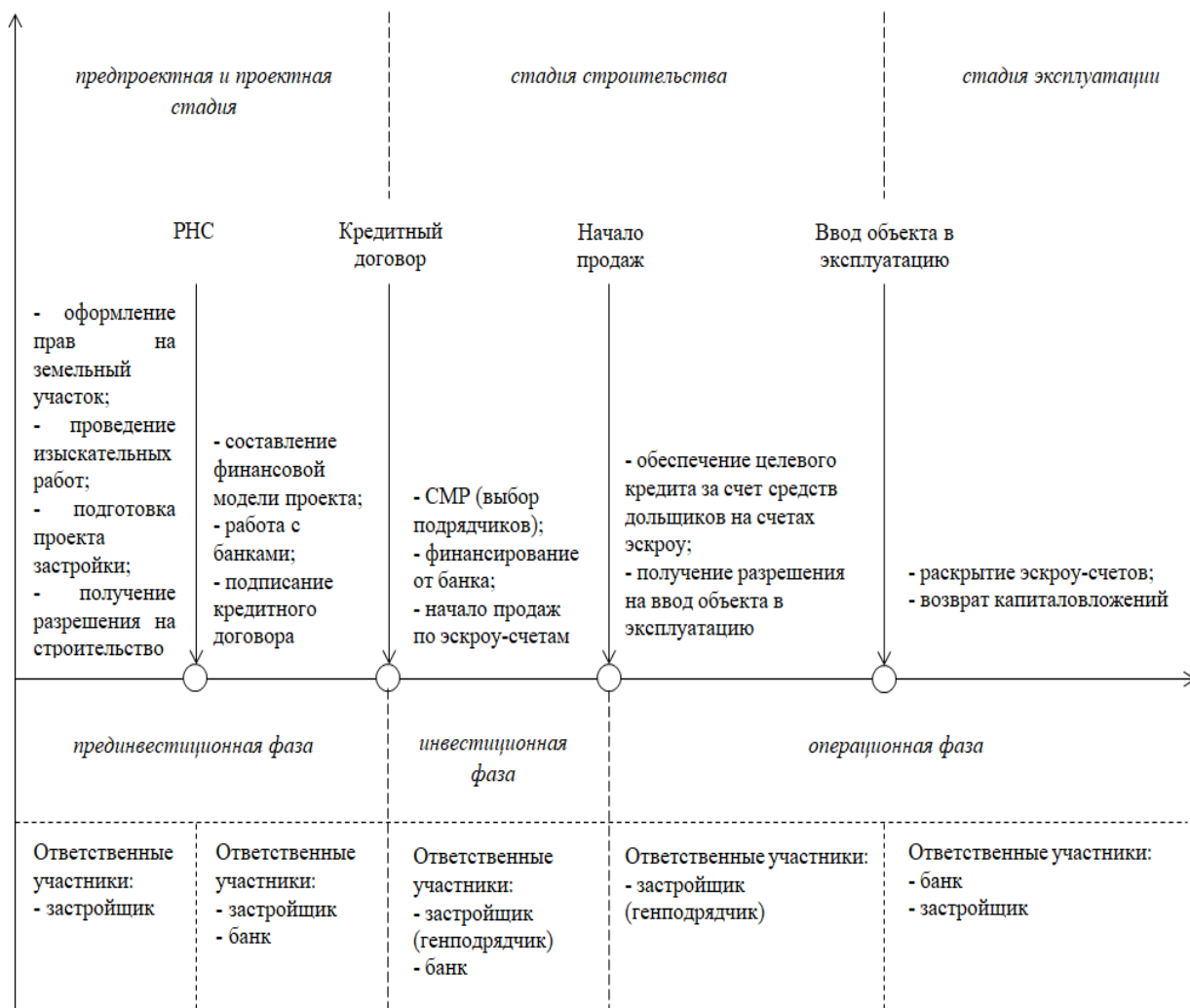


Рисунок 2.7 – Структурно-функциональная схема взаимоотношений участников инвестиционного процесса в условиях проектного финансирования жилищного строительства по стадиям жизненного цикла

С помощью данной схемы можно во временном разрезе определить степень вовлеченности участников в инвестиционный процесс и выявить обязанности каждого. Данная визуализация позволила сделать вывод о том, что застройщик является единственным ответственным лицом, который задействован на каждом этапе жизненного цикла проекта, в свою очередь степень ответственности подрядчика не определена. Все это обуславливает необходимость пересмотра роли подрядчика в данном процессе и увеличить его ответственность за результаты своей деятельности в рамках процедуры проектного финансирования жилищного строительства [33].

Таким образом, предложенная схема дает возможность принимать научно-обоснованные решения, что в условиях проектного финансирования

наглядно позволяет [33]:

- распределить ответственность между участниками инвестиционного процесса по стадиям жизненного цикла проекта в условиях проектного финансирования;

- определить направления совершенствования структуры взаимоотношений участников инвестиционного процесса;

- разработать формы, методы и инструменты повышения эффективности взаимоотношений участников инвестиционного процесса;

- оценить эффективность взаимоотношений участников инвестиционного процесса по стадиям жизненного цикла проекта.

2.3 Методика оценки заемщика-застройщика в условиях проектного финансирования жилищного строительства

Оценка заемщика-застройщика в условиях проектного финансирования жилищного строительства предполагает оценку его кредитоспособности. Схема кредитования и критерии, по которым происходит корректировка ставки кредита, прозрачны. Оценка строительного проекта и платежеспособности застройщика осуществляется по критериям (табл. 2.6), закрепленными в приложении 5 Положения ЦБ РФ № 590-П «О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, ссудной и приравненной к ней задолженности» [9, 32]. Согласно данному положению выделяется четыре уровня кредитоспособности: высокий, достаточный, удовлетворительный и слабый. Исходя из максимального количества попадания критериев в одну из этих четырех групп, определяется уровень кредитоспособности застройщика.

Таблица 2.6 – Критерии для кредитования заемщиков-застройщиков, использующих счета эскроу

Группа	Критерий	Характеристика критерия
1. Финансовое положение	1.1. Рыночные условия	<ul style="list-style-type: none"> • Ценовые параметры: насколько ценовые параметры и прогнозные темпы продаж соответствуют/превышают рыночный уровень для сопоставимых объектов; • транспортная доступность: насколько транспортная доступность и уровень развития инфраструктуры влияют на уровень спроса; • конкуренция в локации: прогнозируемый спрос на имеющиеся в прилегающих районах схожие объекты, находящиеся в стадии строительства, которые могут вызвать рост конкуренции.
	1.2. Финансовые показатели	<ul style="list-style-type: none"> • Коэффициент покрытия долга денежными потоками: насколько прогнозные денежные потоки от проекта и иные денежные средства превышают номинальные обязательства по кредиту (основной долг + проценты) за весь период кредитования; • собственные средства застройщика: размер собственного капитала в инвестиционной стоимости проекта; • задолженность по правам (земельный участок, вид разрешенного использования, запрет на строительство) отсутствие/наличие задолженности по оплате прав на земельный участок и/или изменению вида разрешенного использования и/или снятию запрета на строительство.
	1.3. Стресс-анализ	Стресс-тест на изменение цен реализации: способность застройщика выполнить обязательства перед участниками долевого строительства и обязательства по целевому кредиту при снижении цен на площади проекта относительно расчетных.
2. Финансовая структура	2.1. Срок до погашения кредита по сравнению со сроком до завершения реализации площадей проекта	Доля продаж на инвестиционной фазе: доля площадей проекта, обоснованно предполагаемых к продаже до ввода объектов в эксплуатацию
	2.2. График погашения	Условия погашения целевого кредита.

Продолжение таблицы 2.6

3. Политическая и правовая среда	3.1. Получение необходимых разрешений в соответствии с законодательством субъектов РФ	Готовность документов (ген.план поселения, правила землепользования и застройки, проект планировки территории) и их соответствие друг другу с учетом границ территорий объектов культурного наследия, границам зон с особыми условиями использования территорий.
4. Риск строительства	4.1. Получение исходно-разрешительных документов для строительства	<ul style="list-style-type: none"> • Актуальность прав на земельный участок: оформление прав на земельный участок; • межевание земельного участка: возможность межевания земельного участка под каждый объект (при необходимости); • наличие положительного заключения экспертизы в отношении проектной документации; • наличие и актуальность по времени, а также соответствие техническим характеристикам проекта технических условий подключения к системам ресурсоснабжающих организаций; • актуальность разрешения на строительство: насколько срок действия разрешения на строительство превышает расчетный срок ввода соответствующих объектов в эксплуатацию; • соответствие застройщика/проектной декларации 214-ФЗ: наличие заключения о соответствии застройщика и проектной декларации установленным требованиям.
	4.2. Тип контракта на строительство	<ul style="list-style-type: none"> • Покрытие бюджета строительства договором ген. подряда: стоимость и условия договора между застройщиком и генеральным подрядчиком относительно общей стоимости СМР; • условия договора ген. подряда (цена, сроки, авансы): уровень предельного объема оплаченных, но не выполненных работ от стоимости договора генерального подряда; • опыт ген. подрядчика: наличие у застройщика положительного опыта (в случае строительства подрядным способом) привлечения генерального подрядчика в аналогичном качестве на предыдущих проектах; • наличие у застройщика положительного опыта (в случае строительства хозяйственным способом) не менее 5/3 лет строительства предыдущих проектов, а также отсутствие существенных претензий со стороны участников долевого строительства.

Продолжение таблицы 2.6

	<p>4.3. Гарантии завершения</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Подтверждение строительным экспертом банка или независимой инжиниринговой компанией сметной стоимости строительства; • резерв на непредвиденные работы в бюджете: в каком размере бюджет проекта включает резерв средств на непредвиденные работы (включая затраты на удорожание); • гарантийное удержание по договору ген. подряда: предусматривает ли договор с генеральным подрядчиком гарантии возврата авансов и гарантийное удержание (если да, то в каком размере и какой срок); • обеспечение возврата авансовых платежей в соответствии с условиями банковского договора; • страхование СМР: заключен ли договор страхования строительно-монтажных рисков на весь срок строительства с учетом кредитного лимита.
	<p>4.4. Опыт работы и финансовое положение на примере реализации аналогичных проектов</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Опыт застройщика (объем, срок): опыт реализации проектов строительства многоквартирных домов застройщика/генерального подрядчика/группы, в которую входит заемщик-застройщик; • на сколько общая площадь реализованных проектов превышает площадь реализуемого проекта; • финансовое состояние ген. подрядчика: финансовое положение генерального подрядчика; • важность жилищного строительства для застройщика: является ли строительство многоквартирных жилых домов стратегически важным видом деятельности для застройщика, а также доля строительства многоквартирных жилых домов за последние 5 лет в совокупной выручке группы, в которую входит застройщик-заемщик.
<p>5. Качество инвестора</p>	<p>5.1. Опыт работы инвестора, финансовое положение, опыт в данной стране или отрасли</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Опыт участия в строительстве (создании) многоквартирных домов заемщика-застройщика/группы заемщика; • на сколько общая площадь объектов, введенных за последние 3/2 года, превышает общую площадь многоквартирных домов и иных объектов недвижимости, строительство которых предусмотрено в рамках рассматриваемого проекта.
<p>6. Обеспечение</p>	<p>6.1. Залог активов с учетом их качества, стоимости и ликвидности</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Состав залогового обеспечения • имеется ли поручительство генерального подрядчика и/или технического заказчика

Окончание таблицы 2.6

	6.2. Контроль банка-кредитора за денежными потоками	Контроль целевого использования денежных средств.
	6.3. Ковенанты по договору	<ul style="list-style-type: none"> • Обязательные предварительные платежи, отсрочки платежей, последовательность платежей, ограничения на дивиденды; • согласование с банком основных условий ДДУ; • регистрация права собственности застройщика на построенные объекты и права залога; • согласование с банком изменений в проекте; • контроль над датами ввода в эксплуатацию.
	6.4. Наличие средств, зарезервированных на установленные нужды	Обслуживание долга, продление и замещение, непредвиденные события и т.д.
	6.5. Наличие поручительства юридического лица, входящего в группу, в которую входит заемщик-застройщик	Размер поручительства по проекту.

* Примечание: все критерии имеют одинаковый вес

** Составлено по [9]

Данные критерии позволяют проверить застройщика по объективным данным и реально оценить риски проекта. Также стоит отметить, что, исходя из соответствия максимальному количеству критериев, банки должны формировать на специальном счете Центрального Банка резервы по целевым кредитам в зависимости от уровня кредитоспособности заемщика [9, 32]:

– высокий уровень кредитоспособности – расчетный резерв в размере от 1 до 5 процентов;

- достаточный уровень кредитоспособности – расчетный резерв в размере от 5 до 10 процентов;
- удовлетворительный уровень кредитоспособности – расчетный резерв в размере от 10 до 35 процентов;
- слабый уровень кредитоспособности – расчетный резерв в размере от 35 до 100 процентов.

Для определения объема и стоимости заемного финансирования, а также для сокращения собственных рисков, банки используют и количественные критерии при оценке кредитоспособности застройщиков, которые могут влиять на эффективность проекта в целом [68]:

1. соотношения заемного и собственного капитала застройщика (*D/E – debt to equity ratio*) в общем объеме финансирования проекта;
2. коэффициенты покрытия долга, определяющие «запас прочности» строительного проекта (*debt cover ratio*).

Показатель D/E застройщика характеризует структуру капитала застройщика и определяет минимально необходимый уровень внутренней доходности проекта (средневзвешенную стоимость капитала застройщика). Данный показатель является одним из главных факторов, влияющих на решение банка о кредитовании застройщика [68].

«Эталонная» величина соотношения заемного и собственного капитала застройщика составляет 85 % : 15 %.

Коэффициенты покрытия долга характеризуют возможности проектной компании рассчитываться по долговым обязательствам [68]:

- 1) коэффициент покрытия долга – *DCR_t (debt coverage ratio)*, рассчитываемый по формуле:

$$DCR_t = \frac{FCF_t}{Debt_t}, \quad (1)$$

где:

FCF_t – значения фактического свободного денежного потока проектной компании – SPV (или расчетного в бизнес-плане, если банком еще не

принято решение о кредитовании застройщика) за t -й период времени;

$Debt_t$ – величине задолженности (с процентами) проектной компании – SPV, которая должна быть выплачена за этот период (по всем кредитным договорам и обязательствам займа).

2) коэффициент покрытия долга денежными потоками, доступными для обслуживания долга, в период срока кредитного договора – *LLCR* (*loan life coverage ratio*), рассчитываемый по формуле:

$$LLCR = \frac{PV(FCF)_{\text{за оставшийся срок использования кредита}}}{\text{Текущая задолженность проектной компании}}, \quad (2)$$

где:

$PV(FCF)$ – значения свободного денежного потока, приведенные к моменту расчета с применением ставки дисконтирования, отражающей стоимость заемного капитала.

3) коэффициент покрытия кредита на период проекта – *PLCR* (*project life cover ratio*), рассчитываемый по формуле:

$$PLCR = \frac{PV(FCF)_{\text{за оставшийся срок реализации проекта}}}{\text{Текущая задолженность проектной компании}} \quad (3)$$

В практике проектного финансирования величина коэффициента покрытия долга (*DCR*) должна составлять от 1,2 до 2 – в зависимости от рисков проекта и рейтинга кредитоспособности компании SPV. Чем больше риск проекта, тем больше требуемая банком величина показателя *DCR*. Поскольку риски проекта наибольшие на начальном этапе инвестиционной стадии жизненного цикла, банки учитывают это и устанавливают более высокое значение *DCR* для этого периода [68]. Также стоит отметить, что банк включает условие соблюдения заемщиком принятого значения *DCR* в ковенанты кредитного соглашения и осуществляет периодический (в соответствии с установленной в соглашении периодичностью) мониторинг значений этого показателя. Соответственно, в условиях кредитного соглашения отражаются меры, принимаемые банком в случае снижения

показателя *DCR* проекта ниже установленного уровня [68].

Коэффициент покрытия долга в рамках действия кредитного договора (*LLCR*) отражает интересы кредиторов и отражает запас прочности застройщика [68]. Для погашения кредита должно выполняться условие: $LLCR > 1,25$, но чем выше данный показатель, тем меньше потенциальный риск для банка [4]. Чем больше волатильность (изменчивость) денежного потока проекта (*PV*), тем большее значение *LLCR* требуют банки [68].

Коэффициент покрытия долга в рамках оставшегося времени жизненного цикла самого проекта (*PLCR*) отражает интересы всех заинтересованных лиц проекта в том, чтобы проект и проектная компания не стали банкротами [68].

Поскольку все коэффициенты покрытия долга рассчитываются исходя из прогнозируемого или фактического значения денежного потока (*PV*), они могут применяться только на стадии жизненного цикла проекта, когда этот поток становится положительной величиной. Показатели *LLCR* и *PLCR* характеризуют возможности проекта и проектной компании рассчитаться по долговым обязательствам за соответствующие периоды времени, что позволяет заблаговременно принять решения о необходимости и условиях возможной реструктуризации долга [68].

Стоит отметить, что Положение ЦБ РФ № 590-П [9] определяет только общие параметры оценки платежеспособности застройщика, а банки разрабатывают и пользуются собственными регламентами, которые, как правило, еще более жестко подходят к оценке застройщиков и проектов [32, 65].

Выводы по второй главе.

1. Анализ отечественной и зарубежной модели проектного позволяет утверждать, что главным отличием этих моделей является то, что за рубежом основным источником погашения кредита являются будущие денежные потоки от проекта. В отечественной практике иной подход, базирующийся на основных элементах договора долевого участия, который

стал лишь более «надежным», но повлек за собой глобальное изменение процедуры финансирования в целом. Тем не менее, использование данной модели позволяет застройщикам получать стабильный поток денежных средств, в том числе в периоды экономического спада и в условиях падения темпов продаж, а покупатели получили гарантию либо своевременного завершения строительства, либо возможность возврата денежных средств (в случае банкротства застройщика).

2. Анализ системы взаимоотношений участников инвестиционного процесса в жилищном строительстве позволил нам смоделировать текущую ситуацию по этапам жизненного цикла проекта с учетом особенностей проектного финансирования. В результате чего предложена схема взаимоотношений участников инвестиционного процесса по стадиям жизненного цикла строительства в условиях проектного финансирования жилищного строительства, позволяющая во временном разрезе определить степень вовлеченности участников в инвестиционный процесс и выявить обязанности каждого.

3. Несмотря на очевидную эффективность модели проектного финансирования жилищного строительства, она не регулирует взаимоотношения в связи «застройщик – подрядчик». Вместе с тем, именно подрядчики существенным образом влияют на качество, сроки и себестоимость строительства. На основании этого можно сделать закономерный вывод о том, что данная модель требует дополнения в части регламентации построения взаимоотношений между застройщиком и подрядчиком.

ГЛАВА 3 РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ ВЗАИМООТНОШЕНИЙ МЕЖДУ УЧАСТНИКАМИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПРОЦЕССА В УСЛОВИЯХ ПРОЕКТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА

3.1 Разработка методики выбора подрядчика с учетом проектного финансирования жилищного строительства³

В условиях проектного финансирования эффективность процесса жилищного строительства напрямую зависит от координации действий всех участников инвестиционно-строительного процесса: инвесторов, застройщиков, подрядных организаций, поставщиков материальных ресурсов и др. Отсутствие должной координации может привести к удорожанию строительства и срыву сроков ввода объектов в эксплуатацию [70], что категорически недопустимо в условиях проектного финансирования.

Анализ существующей практики жилищного строительства позволил сделать вывод, что существующий механизм выбора подрядчиков не нацелен на достижение максимального качества строящихся объектов, а в большей степени ориентирован на экономию средств, что фактически не достигается на практике. При этом потери в результате невыполнения или некачественного выполнения строительных работ, изменения цен и нарушения сроков поставок обычно не подвергаются учету [41].

Выбор подрядчика предполагает поиск наиболее подходящей комбинации из таких факторов, как цена, качество, сроки. В строительстве можно максимизировать результат только по двум факторам одновременно. Сокращение сроков строительства без потери качества сопровождается ростом цены, а сокращение и стоимости, и сроков строительства влечет нарушение качества. Именно поэтому выбор подрядчика, который предлагает наименьшую стоимость выполнения определенного вида работ /

³ По итогам данного исследования автором опубликована статья: Бочкарева О.Ю. Инструментарий оценки подрядчика при проведении конкурсной процедуры для выполнения строительных работ / оказания услуг // Вестник гражданских инженеров – 2021. № 4 (87). – С. 157-165

оказания услуг не всегда гарантирует качественное исполнение своих обязательств, что в результате может повлиять на реализацию проекта в целом.

Проведение подрядных торгов на основе конкурса имеет ряд преимуществ, а именно:

- возможность для застройщика снизить себестоимость строительного проекта на 10-20 %;
- возможность сохранения высокого качества строительного проекта (так как есть возможность выбрать профессионального подрядчика с опытом выполнения аналогичных работ / услуг);
- возможность реализации строительного проекта в минимальные сроки (так как неорганизованные подрядчики не выдержат высокой конкуренции среди участников конкурса).

Для подрядчиков проведение конкурсов является эффективным инструментом поиска новых заказчиков, который также постоянно мотивирует на улучшение и снижение себестоимости выполняемых работ / оказываемых услуг – ключевых аспектов конкурентоспособности подрядной организации.

Таким образом, то, насколько эффективно будет проведена процедура конкурсных торгов по выбору подрядчика для выполнения определенных видов работ / услуг, будет напрямую зависеть стоимость, качество и сроки реализуемого строительного проекта в целом. В этой связи можно утверждать, что чем более регламентирована процедура выбора подрядчика, тем ниже риск возникновения издержек оппортунистического поведения, связанных с недобросовестностью контрагента.

Далее рассмотрим порядок проведения конкурса и принятия решения по выбору Контрагента строительной организации для выполнения определенного вида работ / оказания услуг (рис. 3.1).

Для начала Инициатор конкурса (ген. подрядчик) определяет вид работ, по которым планируется проведение конкурсной процедуры, а также определяет целевой (примерный) план по цене контракта.

Следующим этапом является определение особых требований к квалификации Претендента, исходя из вида и объема работ / оказания услуг (обязательное необходимое количество и уровень квалификации работников; вид и количество оборудования; лицензии и сертификаты на выполнение отдельных видов работ / оказания услуг; прочие специальные требования), которые обязательно указываются в техническом задании.

Далее происходит согласование технической документации, в которой указывается:

- информация об объекте;
- проектная документация;
- техническое задание;
- форма коммерческого предложения
- требуемые сроки выполнения работ / оказания услуг
- ориентировочные даты начала и завершения выполнения работ / оказания услуг;
- иная информация.

Далее Инициатор подрядных торгов объявляет о проведении открытого конкурса путем размещения информации о предмете конкурса на электронных торговых площадках, доступ к которым может получить любой потенциальный Претендент (с указанием перечня требуемых для заполнения документов и приложений).

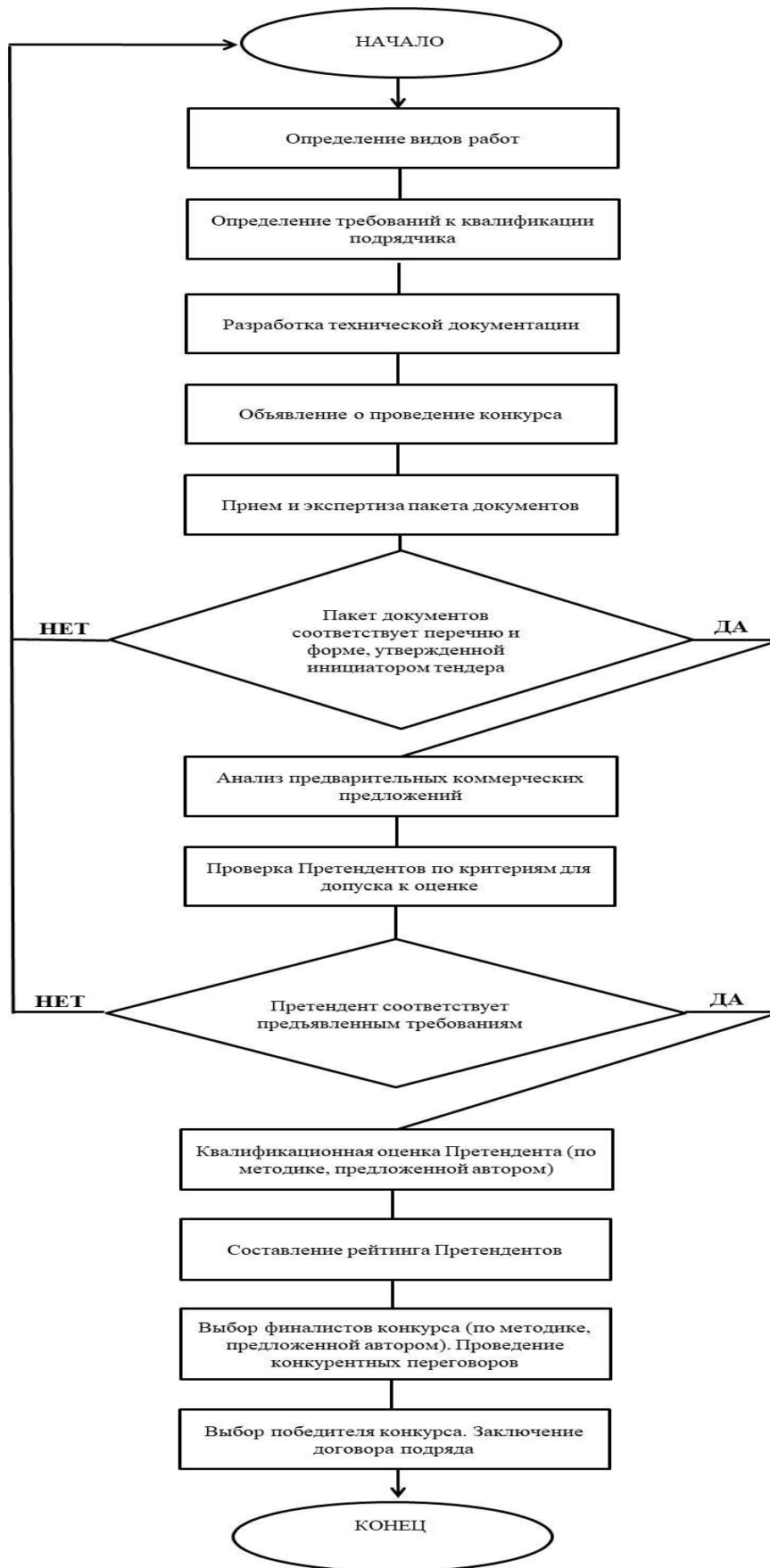


Рис. 3.1 – Алгоритм проведения конкурсной процедуры по выбору подрядчика для строительной организации

Претенденты, желающие принять участие в конкурсе, направляют заявку на участие в и заполненную квалификационную анкету с приложениями. А также предварительное коммерческое предложение по предмету конкурса.

В случае обнаружения несоответствия пакета документов заявленному перечню и форме, утвержденным Инициатором конкурса, претендент исключается из списка, и его заявка далее не рассматривается.

Следующим этапом Служба безопасности Инициатора проводит проверку на юридическую и финансовую «добросовестность» Претендента, определяя допуск к процедуре оценки по критериям, представленным в таблице 3.1.

Таблица 3.1 – Критерии для допуска к процедуре оценки

Допуск к процедуре оценки		
Критерий	Описание критерия	
<p><i>Проверяется юридическая и финансовая «добросовестность» Претендента. Для участия в конкурсе Претендент должен безоговорочно удовлетворять требования данных критериев. Служба безопасности застройщика проводит проверку Участников на предмет соответствия следующим критериям:</i></p>		
Проверка данных ЕГРЮЛ	информации, указанная в представленных документах, соответствует действительности	да
		нет
Проверка на наличие признаков банкротства / ликвидации организации	отсутствуют признаки банкротства / ликвидации организации	да
		нет
	имущество Участника не находится под арестом	да
		нет
Проверка на наличие судебных исков	в отношении Участника отсутствуют судебные иски / исполнительные производства / обязательства / обременения перед заказчиками и банками, в которых Участник выступает в роли ответчика;	да
		нет
	у Участника отсутствуют не прекращенные уголовные дела	да
		нет
	у руководителей Участника отсутствуют неснятые судимости	да
		нет

Окончание таблицы 3.1

Проверка на наличие недоимки по налогам, сборам, задолженностям по иным обязательным платежам в бюджеты бюджетной системы РФ	у Участника отсутствуют недоимки по налогам, сборам, задолженностям по иным обязательным платежам в бюджеты бюджетной системы РФ	да
		нет
Анализ финансовых показателей	по анализу финансового состояния организации Участник имеет возможность выполнения объема работ по предмету конкурса	да
		нет
Проверка на нахождение в черном списке Инициатора конкурса	в черном списке Инициатора конкурса недобросовестных подрядных организаций/поставщиков информация об Участнике отсутствует	да
		нет
Проверка аффилированности с другими участниками конкурса	отсутствуют признаки аффилированности между участниками конкурса, в том числе и с организациями / учредителями / руководителями, которые внесены в перечень неблагонадежных подрядчиков/поставщиков Инициатора конкурса	да
		нет
Допуск СРО	Участник является членом СРО с правом выполнять работы по строительству, реконструкции, капитальному ремонту и сносу объектов капитального строительства	да
		нет

Таким образом, в работе под «недобросовестным» подрядчиком понимается потенциальный контрагент, действия которого могут существенным образом повлиять на результаты выполнения обязательств договора подряда и привести к удорожанию строительства и/или увеличению сроков строительства.

В случае обнаружения в отношении Претендента несоответствия хотя бы одному критерию в части оценки допустимости указанный претендент исключается из списка, и его заявка далее не рассматривается.

На следующем этапе Комиссия проводит квалификационную оценку Претендента по критериям, представленным в таблице 3.2. При разработке данной квалификационной оценки были использованы материалы следующих документов:

- ГОСТ Р 66.0.01-2015 Оценка опыта и деловой репутации субъектов предпринимательской деятельности. Национальная система стандартов. Общие положения, требования и руководящие принципы [2];

– ГОСТ Р 66.1.03-2016 Оценка опыта и деловой репутации субъектов предпринимательской деятельности. Национальная система стандартов. Оценка опыта и деловой репутации строительных организаций [3].

Необходимость выделения предложенных критериев обусловлена тем, что представленные ГОСТы не позволяют в полной мере учесть сложившуюся тенденцию в развитии строительной сферы в России:

– не учитывается состояние рынка труда в строительстве, при котором большую долю рабочих составляют мигранты из стран ближнего зарубежья;

– не оценивается информация об источнике происхождения производственных мощностей, которые будут использоваться при выполнении определенного вида работ / оказания услуг;

– не оценивается аффилированность с крупными промышленными группами;

– не оценивается практика страхования ответственности при проведении определенного вида работ / оказания услуг.

Уровень квалификации подрядных организаций является важнейшим фактором обеспечения качества и безопасности объектов жилищного строительства. Квалификация – это комплексное понятие, которое включает несколько групп показателей, характеризующих способность и готовность организации выполнить работы в соответствии с договором подряда [34, 41].

Таблица 3.2 – Квалификационная оценка подрядчика

КВАЛИФИКАЦИОННАЯ ОЦЕНКА ПОДРЯДЧИКА
Для определения уровня квалификации Претендента проводится его квалификационная оценка по критериям, перечисленным ниже. Каждый критерий имеет вес (значимость) в своей группе. У каждого критерия есть строго определенные показатели, которые оцениваются по балльной системе: от 0 и далее по возрастанию
<i>1 группа – Экономические показатели</i>

Продолжение таблицы 3.2

<i>Критерий</i>	<i>Описание критерия</i>	<i>Показатель</i>
Среднегодовой объем выручки за последние 3 года относительно целевого плана	Проверяется соответствие суммы, указанной в Целевом плане, данным финансовой отчетности на предмет достаточности среднегодового объема выручки за последние три года для выполнения работ по предмету конкурса. * в случае, когда организация была реорганизована, Претендент должен предоставить информацию по предыдущему юр. лицу.	Выручка БОЛЬШЕ суммы контракта более, чем на 20 %
		Выручка БОЛЬШЕ суммы контракта на 11-19 %
		Выручка БОЛЬШЕ суммы контракта на 0,1-10 %
		Выручка МЕНЬШЕ суммы контракта на 0,1-10 %
		Выручка МЕНЬШЕ суммы контракта более, чем на 11 %
Подтверждение доходов	Для подтверждения своих доходов Претендент должен предоставить выписку по счету минимум за последний год	Подтвердил
		Не подтвердил
Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	Коэффициент показывает достаточность у организации собственных средств, необходимых для финансирования текущей (операционной) деятельности. Нормальное значение показателя обеспеченности собственными средствами должно быть больше, чем 0,1. В противном случае можно говорить о вероятности признания структуры баланса неудовлетворительной, а самой организации – неплатежеспособной в текущем периоде. Если коэффициент получается отрицательным, то все оборотные, а также часть внеоборотных активов созданы за счет кредитов и различных займов. В таком случае устойчивость организации будет минимальной. Формула по балансу (данные из формы 1): $K = (\text{стр. 1300} - \text{стр. 1100}) / \text{стр. 1200}$ $K = (\text{Собственный капитал} - \text{Внеоборотные активы}) / \text{Оборотные активы}$	$k > 0,1$
		$0 < k < 0,1$
		$k < 0$

Продолжение таблицы 3.2

2 группа – Предшествующий опыт		
<i>Критерий</i>	<i>Описание критерия</i>	<i>Показатель</i>
Опыт по предмету конкурса в сопоставимых объемах	Претендент должен подтвердить опыт работу по предмету конкурса в сопоставимых объемах. Предоставляется информация о завершенных проектах по данному виду работ с указанием стоимости договора. <i>* в качестве подтверждения предоставить копии актов КС-2, КС-11 или КС-14</i>	соответствует сумме лота
		не соответствует сумме лота
		опыт по предмету конкурса отсутствует
Опыт работы на рынке (дата регистрации организации)	Претендент должен иметь опыт работы на соответствующем ранке товаров/ работ/услуг не менее 2 (двух) лет. В случае, когда организация была реорганизована, Претендент должен предоставить информацию по предыдущему юр. лицу	более 5 лет
		3-5 лет
		2-3 года
		менее 2-х лет
Рекомендации отзывы	Претендент должен предоставить рекомендации (с указанием контактных данных) на каждый вид деятельности, по которому Подрядчик проходит отбор (срок давности рекомендации не должен превышать более трех лет)	предоставил
		не предоставил
3 группа – Трудовые ресурсы		
<i>Критерий</i>	<i>Описание критерия</i>	<i>Показатель</i>
Численность штатного персонала ВСЕГО	Претендент должен предоставить информацию, подтверждающую наличие необходимого количества штатного персонала для выполнения работ/услуг по предмету конкурса	превышает запрос генподрядчика
		соответствует запросу генподрядчика
		не соответствует запросу генподрядчика
Численность штатного ИТР	Претендент должен предоставить информацию, подтверждающую наличие необходимого количества инженерно-технических работников в соответствии с данными, указанными в техническом задании	превышает запрос генподрядчика
		соответствует запросу генподрядчика
		не соответствует запросу генподрядчика
Численность рабочих	Претендент должен предоставить информацию, подтверждающую наличие необходимого количества рабочих в соответствии с данными, указанными в техническом задании	превышает запрос генподрядчика
		соответствует запросу генподрядчика
		не соответствует запросу генподрядчика
Численность мигрантов	Претенденту необходимо предоставить сведения о количестве патентов на работу для безвизовых иностранных граждан.	менее 50 % от числа рабочих
		от 50 до 70 % от числа рабочих
		более 70 % от числа рабочих

Окончание таблицы 3.2

4 группа – Материальные ресурсы		
<i>Критерий</i>	<i>Описание критерия</i>	<i>Показатель</i>
Наличие производственной базы / техники / оборудования	Претендент должен предоставить информацию о производственной мощности организации с указанием технических характеристик, количества и прав пользования (собственность/аренда), Для подтверждения информации о производственных мощностях, находящихся в собственности, Претенденту необходимо предоставить оборотно-сальдовую ведомость по счету 01, 02 за последний отчетный год. В случае аренды Претенденту необходимо приложить копии договоров аренды для подтверждения соответствия сроков аренды на срок выполнения работ/слуг по предмету конкурса.	соответствует запросу генподрядчика, собственность
		соответствует запросу генподрядчика, собственность + аренда
		соответствует запросу генподрядчика, аренда
		НЕ соответствует запросу генподрядчика
5 группа – Прочие критерии		
<i>Критерий</i>	<i>Описание критерия</i>	<i>Показатель</i>
Страхование	Балл дается за каждый вид страхования	страхование общей гражданской ответственности
		страхование ответственности работодателя
		страхование строительно-монтажных рисков
		Претендент не застрахован
Охрана труда и техника безопасности	Претендент должен предоставить информацию о наличии/отсутствии несчастных случаях с сотрудниками за последний год	несчастные случаи отсутствуют
		имеются прецеденты
		не предоставил информацию
Стандарты качества	Претендент должен предоставить информацию по тем стандартам качества, которые были им внедрены (приложить копии сертификатов).	внедрены
		отсутствуют / не предоставил информацию
Аффилированность с крупными промышленными группами	Проверяется информация на предмет членстве Претендента в группе компаний (необходимо указать перечень названий и адресов холдинга)	да
		нет

Для определения значимости каждого критерия при выборе подрядчика для выполнения определенного вида работ / оказания услуг нами был применен экспертный метод расстановки приоритетов, который дает

возможность с помощью сопоставления критериев друг с другом получить количественную оценку [15, 28]. С этой целью нами была отобрана экспертная группа, состоящая из 15 человек.

Экспертам рассылались анкеты (приложение 1), в которой каждый эксперт высказывал свои суждения «методом расстановки приоритетов», для чего нами была сформирована таблица 3.3.

Таблица 3.3 – Показатели оценки подрядчиков

№ п/п	Наименование критерия	Обозначение
1	Экономические показатели	X_1
2	Предшествующий опыт	X_2
3	Трудовые ресурсы	X_3
4	Материальные ресурсы	X_4
5	Прочие критерии	X_5
6	Среднегодовой объем выручки за последние три года относительного целевого плана	X_6
7	Подтверждение доходов	X_7
8	Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	X_8
9	Опыт по предмету конкурса в сопоставимых объемах	X_9
10	Опыт работы на рынке (дата регистрации организации)	X_{10}
11	Рекомендации / отзывы	X_{11}
12	Численность штатного персонала ВСЕГО	X_{12}
13	Численность ИТР	X_{13}
14	Численность рабочих	X_{14}
15	Численность мигрантов	X_{15}
16	Страхование	X_{16}
17	Охрана труда и техника безопасности	X_{17}
18	Стандарты качества	X_{18}
19	Аффилированность с крупными промышленными группами	X_{19}
20	Цена коммерческого предложения	X_{20}
21	Условия авансирования	X_{21}
22	Сроки выполнения работ / оказания услуг	X_{22}
23	Наличие обеспечительных мер	X_{23}

Метод расстановки приоритетов позволяет выявлять предпочтения экспертов в «чистом виде», сравнивая критерии между собой [28].

Преимуществом данного метода является выполнение следующих условий [26]:

1. Условие полноты, то есть обеспечение выбора между любыми двумя критериями, отдавая предпочтение одному из них или признавая оба равноценными с точки зрения их значимости и необходимости учета.

2. Условие универсальности, то есть выбор перечня критериев возможен при любых комбинациях в предпочтениях экспертов.

3. Условие транзитивности, то есть, если критерий X_1 предпочтительнее для эксперта, чем критерий X_2 , а критерий X_2 предпочтительнее критерия X_3 , то тогда X_1 предпочтительнее X_3 для эксперта.

4. Независимость от выбора экспертами других критериев.

5. Условие отсутствия «диктатора», выбор которого мог бы повлиять на ранжирование критериев.

Результаты решений экспертов представлены в приложении 2.

Для решений задачи расстановки приоритетов между критериями строится граф, в котором отражаются результаты одного эксперта. Каждому критерию (X_1, X_2, \dots, X_n), соответствует вершина графа. Если критерий X_1 наиболее значим, чем критерий X_2 , то на графе изображается дуга 1,2. Если речь идет о равной значимости критериев, то на графе изображаются дуги 1,5 и 5,1 (рисунок 3.2).

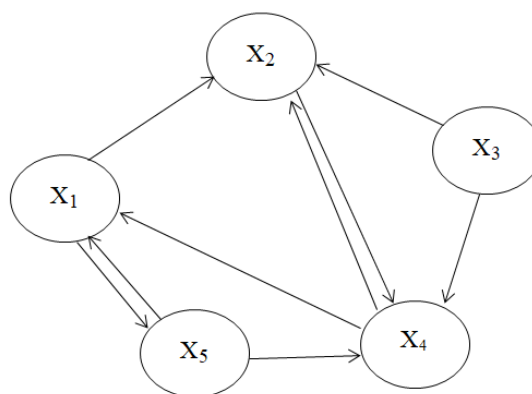


Рис. 3.2 – Пример результата определения значимости критериев экспертом

Для решения «задачи» методом расстановки приоритетов необходимо построить матрицу $A = |a_{ij}|$ (формула (4)):

$$A = \begin{vmatrix} a_{11} & a_{12} & \dots & a_{ij} & \dots & a_{1n} \\ a_{21} & a_{22} & \dots & a_{2j} & \dots & a_{2n} \\ \dots & \dots & \dots & \dots & \dots & \dots \\ a_{n1} & a_{n2} & \dots & a_{nj} & \dots & a_{nn} \end{vmatrix} \quad (4)$$

при этом:

$$a_{ij} = \begin{cases} 2, & \text{если } X_i > X_j \\ 1, & \text{если } X_i = X_j \\ 0, & \text{если } X_i < X_j \end{cases}$$

где:

$$i = j = 1, 2, \dots, n;$$

$$a_{ij} = 1;$$

$X_i > X_j$ – i -й критерий более значим, чем j -й критерий;

$X_i < X_j$ – i -й критерий менее значим, чем j -й критерий;

$X_i = X_j$ – критерии равнозначны.

На первом этапе в диагональ матрицы проставляются единицы. Далее вводится понятие итерированной значимости r критерия X_i . Итерированная значимость первого порядка критерия X_i обозначается $P_i(1)$ и находится как «сумма баллов данного критерия (формула (5)) [15, 28]:

$$P_i(1) = \sum_{j=1}^n a_{ij}, \quad (5)$$

Распределение очков среди критериев задается вектором (формула (6)) [15, 25]:

$$P(1) = [P_1(1), P_2(1), \dots, P_i(1), \dots, P_n(1)], \quad (6)$$

На второй итерации за «важность» критерия принимается итерированная значимость первого порядка [15, 28].

Итерированная значимость второго порядка рассчитывается с учетом «важности» критериев (формула (7)) [15, 28]:

$$P_i(2) = \sum_{j=1}^n a_{ij} P_j(1) \quad (7)$$

В конечном счете «важность» представляется вектором (формула (8)) [15, 25]:

$$P(2) = [P_1(2), P_2(2), \dots, P_i(2), \dots, P_n(2)], \quad (8)$$

Дальнейшие итерации производятся аналогично: [15, 28]

$$P(r) = AP(1 - r), \quad (9)$$

при этом $P(0) = (1, 1, \dots, 1)$.

Процесс расчета заключается в последовательном применении преобразования, задаваемого матрицей A , к начальному вектору $P(0)$ [15, 28].

Обозначим через $P_i^{\text{отн}}(r)$ нормированную итерированную значимость r -го порядка i -го критерия (формула (10)) [15, 28]:

$$P_i^{\text{отн}}(r) = \frac{P_i(r)}{\sum_{i=1}^n P_i(r)}, \quad (10)$$

при этом $\sum_{i=1}^n P_i(r) = 1$.

В общем виде процесс расчета нормирования итерированной «важности» критериев можно представить в виде следующей формулы [15, 25]:

$$P_i^{\text{отн}}(r) = \frac{1}{\lambda(r)} AP_i^{\text{отн}}(r-1), \quad (11)$$

где $r = 1, 2, 3, \dots$;

$\lambda(r) = \sum_{j=1}^n \sum_{i=1}^n a_{ij} P_i^{\text{отн}}(r-1)$ – сумма компонент вектора $AP(r-1)$.

На основании данных, предоставленных экспертами (формула (4)), была построена квадратичная матрица смежности показателей и произведены расчеты (приложение 3) для определения значимости критериев.

Методика оценки квалификации Подрядчика и определения победителя представлена в таблицах 3.4, 3.5.

Таблица 3.4 – Оценка квалификации подрядчика

Группа	Значимость группы	№ п/п	Критерий	Значимость критерия	Характеристика критерия	Оценка (балл)
Экономические показатели	0,184	1.1	Среднегодовой объем выручки за последние 3 года относительно целевого плана	0,684	Выручка БОЛЬШЕ суммы контракта более, чем на 20 %	4
					Выручка БОЛЬШЕ суммы контракта на 11-19 %	3
					Выручка БОЛЬШЕ суммы контракта на 0,1-10 %	2
					Выручка МЕНЬШЕ суммы контракта на 0,1-10 %	1
					Выручка МЕНЬШЕ суммы контракта более, чем на 11 %	0
		1.2	Подтверждение доходов	0,053	подтвердил	1
					не подтвердил	0
		1.3	Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	0,263	$k > 0,1$	2
					$0 < k < 0,1$	1
$k < 0$	0					
Предшествующий опыт	0,301	2.1	Опыт по предмету конкурса в сопоставимых объемах	0,684	соответствует сумме контракта	2
					не соответствует сумме контракта	1
					опыт по предмету конкурса отсутствует	0
		2.2	Опыт работы на рынке	0,053	более 5 лет	3
					3-5 лет	2
					2 года	1
					1 год и менее	0
		2.3	Рекомендации	0,263	предоставил	1
					не предоставил	0
Трудовые ресурсы	0,243	3.1	Численность штатного персонала ВСЕГО	0,24	превышает запрос генподрядчика	2
					соответствует запросу генподрядчика	1
					не соответствует запросу генподрядчика	0
		3.2	Численность ИТР	0,44	превышает запрос генподрядчика	2
					соответствует запросу генподрядчика	1
					не соответствует запросу генподрядчика	0

Окончание таблицы 3.4

		3.3	Численность рабочих	0,3	превышает запрос генподрядчика	2
					соответствует запросу генподрядчика	1
					не соответствует запросу генподрядчика	0
		3.4	Численность мигрантов	0,02	менее 50 % от числа рабочих	2
					от 50 до 70 % от числа рабочих	1
					более 70 % от числа рабочих	0
Материальные ресурсы	0,262	4.1	Наличие производственной базы / техники / оборудования	1,0	соответствует запросу генподрядчика, собственность	3
					соответствует запросу генподрядчика, собственность + аренда	2
					соответствует запросу генподрядчика, аренда	1
					НЕ соответствует запросу генподрядчика	0
Прочие критерии	0,01	5.1	Страхование	0,568	страхование общей гражданской ответственности	1
					страхование ответственности работодателя	1
					страхование строительно-монтажных рисков	1
					Претендент не застрахован	0
		5.2	Охрана труда и техника безопасности	0,295	несчастные случаи отсутствуют	2
					есть прецеденты	1
					не предоставил информацию	0
		5.3	Стандарты качества	0,114	внедрены	1
					отсутствуют	0
		5.5	Аффилированность с крупными промышленными группами	0,023	да	1
нет	0					

После расстановки баллов по каждому критерию проводится расчет общего значения показателя оценки квалификации Подрядчика. Интегральный балл по каждому Претенденту считается по формуле:

$$\text{ИБ} = k_{\text{Э.П.}} * (k_{1.1} * \text{балл} + k_{1.2} * \text{балл} + k_{1.3} * \text{балл}) + k_{\text{П.О.}} * (k_{2.1} * \text{балл} + k_{2.2} * \text{балл} + k_{2.3} * \text{балл}) + k_{\text{Т.Р.}} * (k_{3.1} * \text{балл} + k_{3.2} * \text{балл} + k_{3.3} * \text{балл} + k_{3.4} * \text{балл}) + k_{\text{М.Р.}} * (k_{4.1} * \text{балл}) + k_{\text{П.К.}} * (k_{5.1} * \text{балл} + k_{5.2} * \text{балл} + k_{5.3} * \text{балл} + k_{5.4} * \text{балл}), \text{ где}$$

ИБ – общий балл по итогам оценки бизнес-плана проекта, ИБ = [0;2,445];

$k_{\text{Э.П.}}$ – коэффициент группы «экономические показатели»;

$k_{\text{П.О.}}$ – коэффициент группы «предшествующий опыт»;

$k_{\text{Т.Р.}}$ – коэффициент группы «трудовые ресурсы»;

$k_{\text{М.Р.}}$ – коэффициент группы «материальные ресурсы»;

$k_{\text{П.К.}}$ – коэффициент группы «прочие критерии».

После интегральных баллов по каждому Претенденту, выстраивается рейтинг (по убыванию значений ИБ), с помощью которого определяются Участники, которые не прошли квалификационный отбор.

Далее оцениваются коммерческие предложения (КП) Участников, прошедших квалификационный отбор, по следующим критериям:

Таблица 3.5 – Определение победителя конкурса

Критерий	Значимость критерия	Показатель	Оценка (балл)
Цена коммерческого предложения	0,258	Цена КП меньше РС	3
		Цена КП соответствует РС	2
		Цена КП больше РС на 1-5 %	1
		Цена КП больше РС более, чем на 5 %	0
Условия авансирования	0,258	без аванса	3
		аванс на материалы ежемесячно	2
		аванс не более 30 % от стоимости договора	1
		аванс более 30 % от стоимости договора	0

Окончание таблицы 3.5

Сроки выполнения работ / оказания услуг	0,306	сроки менее указанных в ТЗ	2
		сроки соответствуют условиям ТЗ	1
		сроки превышают сроки, указанные в ТЗ	0
Наличие обеспечительных мер	0,177	Поручительство под аванс / банковская гарантия / залог	1
		Нет	0

* РС – расчетная стоимость

** КП – коммерческое предложение

*** ТЗ – техническое задание

После расчета интегральных баллов по каждому Претенденту, выстраивается рейтинг (по убыванию значений ИБ). На основе данного рейтинга и конкурентных переговоров Комиссия определяет победителя конкурса.

Таким образом, определение победителя конкурса по предложенной методике исключает возможность возникновения оппортунистического поведения членов конкурсной комиссии, то есть достижения собственной выгоды в ущерб интересам организации.

3.2 Внедрение смарт-контрактов в регулировании взаимоотношений между участниками инвестиционного процесса в условиях проектного финансирования жилищного строительства⁴

Для более эффективного построения взаимодействия между участниками проектного финансирования жилищного строительства стоит использовать возможности цифровых технологий. В настоящее время актуальность приобретает технология смарт-контракта.

Впервые идея смарт-контракта была предложена в 1994 г. в США ученым в сфере информатики, криптографии и права Ником Сабо. Он описал смарт-контракт как «цифровое представление набора обязательств между сторонами, включающее в себя протокол исполнения этих обязательств» [29, 101].

⁴ По итогам данного исследования автором опубликована статья: Бочкарева О.Ю. Значение смарт-контрактов в регулировании взаимоотношений между участниками инвестиционного процесса в жилищном строительстве / О.Ю. Бочкарева // Экономика и предпринимательство. – 2021. № 9 (134). – С. 942-944.

Таким образом, смарт-контракт – это договор между двумя и более сторонами, ранее определенные условия которого исполняются автоматически в цифровой среде [29].

Смарт-контракты являются привлекательными для различных сфер промышленности, так как их исполнение происходит автоматизировано, при этом позволяя сэкономить время и затраты [29, 93].

К основным характеристикам смарт-контрактов относят [29, 101]:

- возможность записать условия исполнения контракта в виде «если..., то...». В результате исполнения того или иного условия происходит запись информации в распределенный реестр, которая приводит к изменению состояния реестра;

- невозможность изменить условия смарт-контракта после согласования их со всеми участниками;

- алгоритмизация всех возможных условий контракта в виде программного кода, что исключает возможность их разночтений участниками контракта.

Ключевыми особенностями смарт-контрактов являются [29, 101]:

- 1) наблюдаемость контракта: возможность проверки исполнения контракта участниками сделки;

- 2) автономность контракта: выполнение всех операций, записанных в виде кода, происходит автоматически, при этом ни одна операция не может быть «потеряна», так как у каждого участника есть своя копия смарт-контракта, которая не поддается взлому;

- 3) согласованность контракта: новые или дополнительные условия контракта выполняются только после согласования со всеми участниками смарт-контракта, заинтересованными в данной операции;

- 4) защищенность условий и параметров сделки от третьих лиц.

Принципы работы смарт-контрактов:

- при использовании технологии распределенных реестров смарт-контракт хранится и дублируется в децентрализованном реестре, алгоритмы

смарт-контракта определяются его исполняемым программным кодом внутри сети распределенного реестра. Имея доступ к общему распределенному реестру, все участники могут проверить, что смарт-контракт функционирует в соответствии с заложенными в него условиями. Это обеспечивает его целостность и не позволяет менять условия соглашения в одностороннем порядке [101];

– информационный обмен участников с использованием смарт-контрактов осуществляется с помощью пользовательских интерфейсов, позволяющих инициировать, отслеживать и подтверждать каждую транзакцию в установленном порядке [101].

Типичный жизненный цикл смарт-контракта может состоять из следующих этапов [29, 101]:

- 1) определение условий сделки между участниками и внесение их в смарт-контракт;
- 2) подключение смарт-контракта к внутренним и внешним автоматизированным системам;
- 3) оценка выполнения условий контракта с подтверждением его текущего статуса;
- 4) самоисполнение смарт-контракта при соблюдении заданных условий.

Государственная Дума Российской Федерации в 2019 г. приняла законопроекты «О внесении изменений в части первую, вторую и четвертую Гражданского кодекса Российской Федерации» и «О привлечении инвестиций с использованием инвестиционных платформ и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации», в которых установлен правовой статус смарт-контракта – это «сделка с помощью электронных либо иных технических средств», относящаяся к сделке в письменной форме [29, 93].

Но технология смарт-контрактов стала широко применяться уже с 2018 г. в «Росреестре» при регистрации договоров участия в долевом

строительстве [27], что позволило исключить возможность фальсификации информации и решить проблему доверительных отношений между всеми участниками жилищного рынка: государственными органами, банками, застройщиками и потребителями [29].

Если в стандартном договоре изложены условия взаимоотношений (как правило, обязательных по закону), смарт-контракт обеспечивает соблюдение отношений с помощью криптографического кода. Иными словами, Смарт-контракт – это программное обеспечение, которое позволяет автоматизировать выполнение соглашения, содержащегося непосредственно в самом смарт-контракте или действующего в качестве принудительного исполнения обычного контракта [29, 93].

В общем виде взаимодействие участников инвестиционного процесса в условиях проектного финансирования жилищного строительства с использованием технологии смарт-контракта представлено на рис. 3.3 [29].

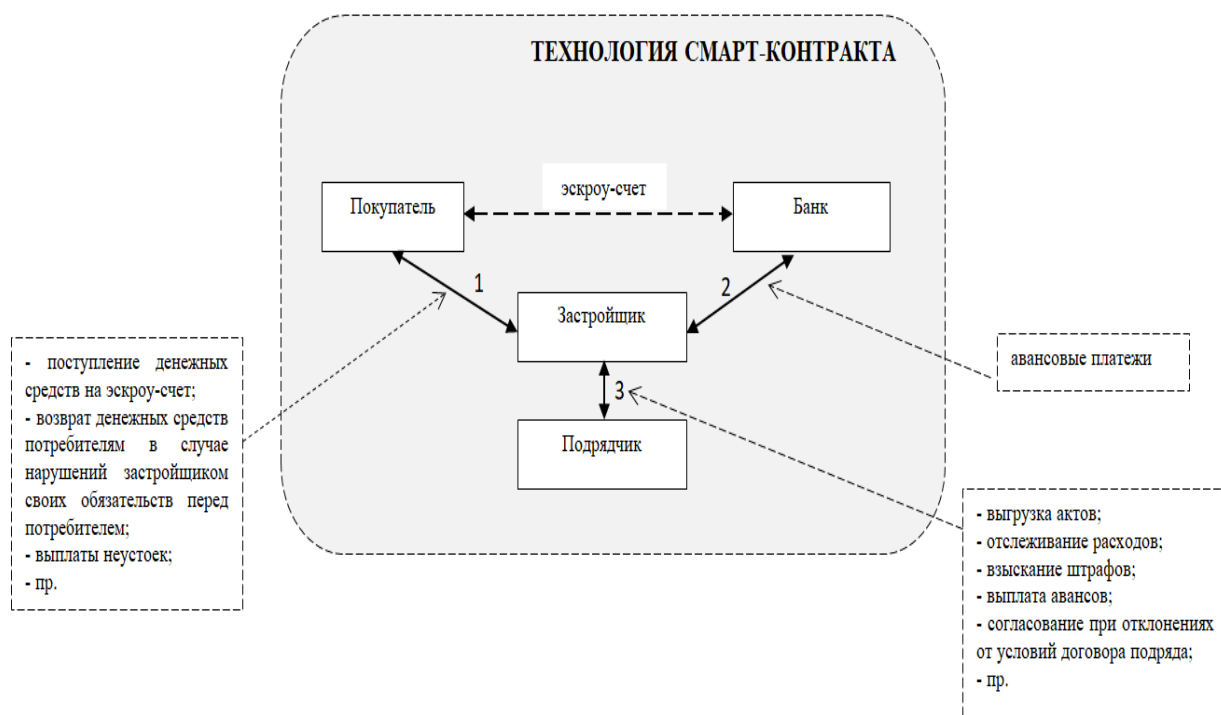


Рисунок 3.3 – Взаимодействие участников инвестиционного процесса в условиях проектного финансирования жилищного строительства с использованием технологии смарт-контракта

Таким образом можно сказать, что внедрение смарт-контрактов позволяет автоматизировать весь документооборот, в том числе связанные с

условиями оплаты сделок (табл. 3.6). Это предусматривает меньше вовлеченных людей и полную прозрачность ответственности и бюджета, а также способствует повышению эффективности взаимоотношений всех участников договора [29].

Таблица 3.6 – Роль смарт-контрактов в решении проблем, возникающих во взаимоотношениях участников жилищного строительства

№	Связи	Устраняемые проблемы	Преимущества применения смарт-контрактов
1	Застройщик – Покупатель	<ul style="list-style-type: none"> • Автоматизация возврата денег по эсроу-счету; • автоматизация выплаты неустойки без суда в случае срывов сроков передачи квартир; • независимые аккредитованные эксперты оценивают недостатки без доступа к сведениям о застройщике и дольщике и в случае существенных нарушений происходит автоматическая выплата компенсаций. 	<ul style="list-style-type: none"> * Автоматизация платежей, снижение неопределенностей и кредитных рисков; * автоматизация документооборота и, как следствие, сокращение издержек; * хранение всей необходимой
2	Застройщик – Банк	<ul style="list-style-type: none"> • Автоматическое отслеживание всех авансовых платежей. 	документации в рамках одного смарт-
3	Застройщик (Генподрядчик) – Подрядчик	<ul style="list-style-type: none"> • Автоматизация выгрузки требуемых актов и документов в систему; • автоматическое отслеживание всех расходов подрядчика в рамках договора, акты подгружаются в систему; • независимые эксперты оценивают недостатки выполненных работ / оказанных услуг без доступа к сведениям о застройщике и подрядчике; автоматическое списание штрафов в случае отклонений; • автоматизация всех перечислений согласно условиям договора подряда; • невозможно расторгнуть договор в одностороннем порядке без согласования со всеми участниками договора; • невозможно произвести работы, не указанные в договоре, без согласования ВСЕХ участников «умного договора»; • автоматическое перечисление денежных средств (доп. расходы), если работы были согласованы всеми участниками «умного договора». 	<ul style="list-style-type: none"> контракта; * условия смарт-контракта записаны в виде кодов, изменения которых невозможны без согласования всех участников; * автоматическая проверка выполнения условий договора, расчетов и пр.

В смарт-контракте стоит определить, какие условия могут быть изменены (например, платеж), а какие не могут быть затронуты ни при каких обстоятельствах (например, срок исполнения контракта) [29, 93].

Изменения должны быть согласованы и приняты всеми участниками, чтобы функционировать согласованно [93], соответственно условия договора подряда невозможно будет изменить в одностороннем порядке, что, например, обезопасит и застройщика и подрядчика [29].

Также смарт-контракты помогут устранять споры с помощью прописанных стандартных условий и автоматизации разрешения таких споров без необходимости суда [29].

3.3 Оценка эффективности предложенных мероприятий

Формирование конкурентоспособного промышленного производства требует повышения эффективности функционирования хозяйствующих субъектов на основе снижения затрат как на производство продукции, так и на ее реализацию. В условиях конкуренции при равных производственных затратах более эффективной является хозяйственная деятельность тех организаций, которые способны при взаимодействии с субъектами рынка нести минимальные трансакционные издержки [72].

В связи с этим трансакционные издержки следует определять как издержки, возникающие на всех этапах процесса совершения сделки, обусловленные техническими аспектами ее подготовки и осуществления, передачей и спецификацией прав собственности посредством действующих в обществе формальных и неформальных норм и правил и ограниченной рациональностью поведения экономических субъектов [72].

В рамках настоящей работы будут рассмотрены следующие виды трансакционных издержек:

- издержки доступа к ресурсам и правам собственности;
- издержки поиска информации;
- издержки защиты прав собственности;

– издержки оппортунистического поведения.

К *издержкам доступа к ресурсам и правам собственности* относятся расходы на амортизацию основных средств и нематериальных активов. В эту категорию можно отнести отчисления на компьютеры и связанные с ними устройства; на закупку программных продуктов и баз данных; на тарифы торговых площадок и пр.

К *издержкам поиска информации* можно отнести расходы на оплату услуг связи.

Издержки защиты прав собственности – расходы, связанные с судебной практикой по спорным вопросам.

Издержки оппортунистического поведения, вызванные недобросовестным поведением контрагента, преследующего получение материальных выгод. Трансакционные издержки оппортунистического поведения, не выражаемые в денежном эквиваленте, предлагается оценивать *по величине убытков, полученных в результате намеренного нарушения условий сделки* (табл. 3.7).

Таблица 3.7 – Пример суммарных потерь застройщика по гарантийным обязательствам, млн. руб.

Показатель	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.	2020 г.
Суммарные потери застройщика по гарантийным обязательствам	12,7	217,3	251,9	237,9	224,9	83,7

Кроме того, методика направлена на сокращение затрат труда на обработку конкурсной документации (табл. 3.8).

Таблица 3.8 – Пример решения проблемы повышения эффективности процедуры выбора подрядчика

Проблема	Решение	Сокращение потерь
<p>Квалификационная оценка проводилась субъективно. Многие критерии не брались во внимание. Организации оценивались по формальным признакам. Каждый член комиссии самостоятельно оценивал каждую компанию, по результатам оценки в системе 1С организации выносилось общее решение «прошел/не прошел», обоснование решения приводилось в обобщенной форме без конкретики. Квалификационная оценка проводилась в течение 5 рабочих дней.</p>	<p>Все критерии регламентированы. Введена балльно-рейтинговая система оценивания квалификации.</p>	<p>Исключен субъективный фактор при квалификационной оценке участников конкурса. Сокращение процесса квалификационного отбора участников конкурса с 5 до 3 рабочих дней.</p>

Так, если в настоящее время организация проводит в среднем 16 конкурсов в месяц (~ 20 раб. дн.), в тендерном отделе работает 4 сотрудника, а цикл проведения одного конкурса равен 5 рабочим дням, тогда на 1 сотрудника в месяц приходится 4 конкурса:

$$20 \text{ раб. дн.} / 5 \text{ раб. дн.} = 4 \text{ конкурса.}$$

При сокращении процесса проведения конкурса до 3-х рабочих дней на 1 сотрудника приходится 7 конкурсов в месяц:

$$20 \text{ раб. дн.} / 3 \text{ раб. дн.} \approx 7 \text{ конкурсов/мес.}$$

При условии, что в организации в месяц проводится не более 16 конкурсов, в тендерном отделе будет достаточно двух сотрудников. Таким образом, происходит высвобождение 2 745 600 руб./год.

Пример расчета: заработная плата сотрудника тендерного отдела составляет 80 000 руб./мес. С учетом всех отчислений затраты организации на одного сотрудника тендерного отдела составляют 114 400 руб./мес. А в год эта сумма составляет 1 372 800 руб.

Таким образом, эффективность взаимоотношений между участниками инвестиционного процесса в условиях проектного финансирования жилищного строительства достигается за счет:

- 1) снижения времени на обработку информации;
- 2) снижения субъективного фактора в принятии решений по результатам работы конкурсной комиссии за счет внедрения методики, основанной на применении количественных и качественных показателей квалификационной оценки претендентов;
- 3) сокращения издержек на организацию и проведение конкурса, и других транзакционных издержек.

Эффективность взаимоотношений между участниками инвестиционного процесса в условиях проектного финансирования жилищного строительства за счет цифровой трансформации представлена в табл. 3.9.

Таблица 3.9 – Сводная характеристика основных результатов цифровой трансформации и связанных с ними экономических результатов

Предложение	Показатель	Предполагаемый эффект				
		сокращение затрат на оплату труда	Трансакционные издержки			
			сокращение издержек доступа к ресурсам и правам собственности	сокращение издержек поиска информации	сокращение издержек защиты прав собственности	сокращение издержек оппортунистического поведения
Внедрение методики оценки подрядчика при проведении конкурсной процедуры	снижение времени на обработку заявок и квалификационных анкет	+	+	+		
	снижение субъективного фактора в принятии решений по результатам работы конкурсной комиссии	+	+	+	+	+
	повышение прозрачности процедуры выбора подрядчика				+	+
Внедрение технологии смарт-контракта	автоматизация документооборота	+		+	+	+
	автоматизация платежей	+			+	+
	повышение уровня юридической защищенности	+		+	+	+

Таким образом, цифровая трансформация взаимоотношений участников инвестиционного процесса в жилищном строительстве позволяет: во-первых, снизить субъективный фактор в принятии решений; во-вторых, применять научно-обоснованные методы выбора подрядчиков; в-третьих, снизить издержки организации.

Выводы по третьей главе:

1. На основе выявленных проблем, оказывающих негативное влияние на развитие системы взаимоотношений участников инвестиционного процесса, и описанной модели проектного финансирования жилищного строительства определены направления совершенствования взаимоотношений участников. В частности, предложены следующие методы и инструменты: 1) алгоритм проведения конкурсной процедуры по выбору подрядчика для строительной организации; 2) методика оценки подрядчика при проведении конкурсной процедуры; 3) технология смарт-контракта при работе с подрядчиками.

2. Анализ практики выбора подрядчика большинством строительных организаций выявил главную проблему, влияющую в целом на показатели эффективности инвестиционно-строительного проекта. Так, существующий на сегодняшний момент механизм не нацелен на достижение максимального качества строительной продукции, а в большей степени ориентирован лишь на экономию средств. С целью совершенствования процедуры выбора подрядчика нами была разработана методика оценки подрядчика при проведении конкурсной процедуры, позволяющая исключить возможность возникновения оппортунистического поведения участников инвестиционного процесса. А также предложено внедрение смарт-контрактов, регулирующих взаимоотношения между участниками инвестиционного процесса в условиях проектного финансирования жилищного строительства с целью минимизации проблем, возникающих во

взаимоотношениях участников инвестиционно-строительного процесса в рамках жилищного строительства.

3. Предложенная цифровая трансформация взаимоотношений участников инвестиционного процесса в жилищном строительстве позволяет: во-первых, снизить субъективный фактор в принятии решений; во-вторых, применять научно-обоснованные методы выбора подрядчиков; в-третьих, снизить издержки организации.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Проведенное исследование позволяет сформулировать следующие выводы в части вопросов развития взаимоотношений между участниками инвестиционно процесс в условиях проектного финансирования жилищного строительства:

1. В связи с тем, что строительство относится к процессам, имеющим низкую управляемость и предсказуемость из-за сильной зависимости от факторов внешней среды и множественности участников инвестиционно-строительного процесса, был выделен ряд проблем, оказывающих негативное влияние на развитие системы взаимоотношений между участниками и на показатели эффективности проекта в целом. Все многообразие выявленных проблем можно рассмотреть с точки зрения возникновения связей между субъектами: застройщиком и покупателем, застройщиком и банком, застройщиком и подрядчиком. С этой целью предложена субъектно-ориентированная классификация, позволяющая разработать направления повышения эффективности инвестиционно-строительного процесса.

2. В ходе анализа системы взаимоотношений участников инвестиционного процесса в жилищном строительстве было выявлено, что введенная с 1 июля 2019 года процедура проектного финансирования, призванная минимизировать последствия долевого строительства, имеет ряд преимуществ, как для застройщиков, так и для потребителей. Застройщики получают стабильный поток денежных средств, в том числе в периоды экономического спада и в условиях падения темпов продаж, а покупатели жилья получают гарантию своевременного завершения строительства домов или возможный возврат вложенных средств (в случае банкротства застройщика).

3. Несмотря на выявленные в ходе исследования преимущества проектного финансирования жилищного строительства, данная модель не регулирует взаимоотношения между застройщиком и подрядчиком,

напрямую влияющих на стоимость, сроки и качество строительства в целом. На основании этого можно сделать закономерный вывод о том, что данная модель требует дополнения в части регламентации построения взаимоотношений между застройщиком и подрядчиком. С этой целью была предложена схема взаимоотношений участников инвестиционного процесса по стадиям жизненного цикла строительства в условиях проектного финансирования жилищного строительства, позволяющая во временном разрезе определить степень вовлеченности участников в инвестиционный процесс и выявить обязанности каждого.

4. На основе выявленных проблем, оказывающих негативное влияние на развитие системы взаимоотношений участников инвестиционного процесса, и описанной модели проектного финансирования жилищного строительства определены направления совершенствования взаимоотношений участников. В частности, предложены следующие методы и инструменты: 1) алгоритм проведения конкурсной процедуры по выбору подрядчика для строительной организации; 2) методика оценки подрядчика при проведении конкурсной процедуры; 3) технология смарт-контракта при работе с подрядчиками.

5. Анализ практики выбора подрядчика большинством строительных организаций выявил главную проблему, влияющую в целом на показатели эффективности инвестиционно-строительного проекта. Так, существующий на сегодняшний момент механизм не нацелен на достижение максимального качества строительной продукции, а в большей степени ориентирован лишь на экономию средств. С целью совершенствования процедуры выбора подрядчика нами была разработана методика оценки подрядчика при проведении конкурсной процедуры, позволяющая исключить возможность возникновения оппортунистического поведения участников инвестиционного процесса, то есть достижения собственной выгоды одним из участников в ущерб интересам другого. А также предложено внедрение смарт-контрактов, регулирующих взаимоотношения между участниками

инвестиционного процесса в условиях проектного финансирования жилищного строительства с целью минимизации проблем, возникающих во взаимоотношениях участников инвестиционно-строительного процесса в рамках жилищного строительства.

6. Предложенная цифровая трансформация взаимоотношений участников инвестиционного процесса в жилищном строительстве позволяет: во-первых, снизить субъективный фактор в принятии решений; во-вторых, применять научно-обоснованные методы выбора подрядчиков; в-третьих, снизить издержки организации.

Таким образом, полученные результаты исследования дополняют существующие научные и методические разработки данного направления, которые могут быть использованы в дальнейших научных исследованиях и в учебном процессе.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Градостроительный кодекс Российской Федерации от 29 декабря 2004 г. № 190-ФЗ: (с изм. и доп.) в ред. от 02 июля 2021 г. [Электронный ресурс] // ИПП «КонсультантПлюс» URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_51040/ (дата обращения 15.07.2021).

2. ГОСТ Р 66.0.01-2015 Оценка опыта и деловой репутации субъектов предпринимательской деятельности. Общие положения, требования и руководящие принципы: национальный стандарт Российской Федерации: дата введения 2015-10-01 / Федеральное агентство по техническому регулированию. – Изд. официальное. – М.: Стандартинформ, 2016 – 19 с.

3. ГОСТ Р 66.1.03-2016 Оценка опыта и деловой репутации субъектов предпринимательской деятельности. Оценка опыта и деловой репутации строительных организаций: национальный стандарт Российской Федерации: дата введения 2016-09-01 / Федеральное агентство по техническому регулированию. – Изд. официальное. – М.: Стандартинформ, 2020 – 19 с.

4. Методические рекомендации по оценке эффективности инвестиционных проектов (утв. Минэкономки РФ, Минфином РФ, Госстроем РФ 21.06.1999 N ВК 477) [Электронный ресурс] // ИПП «КонсультантПлюс». – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28224/ (дата обращения: 08.11.2020).

5. Методические рекомендации по составлению финансовой модели. Фонд развития промышленности Санкт-Петербурга [Электронный ресурс] // URL: <http://frp.spb.ru/upload/iblock/110/%D0%A4%D0%B8%D0%BD%D0%B0%D0%BD%D1%81%D0%BE%D0%B2%D0%B0%D1%8F->

%D0%BC%D0%BE%D0%B4%D0%B5%D0%BB%D1%8C.pdf (дата обращения 09.09.2020).

6. Методическое пособие по организации деятельности государственного заказчика на строительство и заказчика-застройщика. МДС 11-15.2001 / Госстрой России. – М.: ГУП ЦПП, 2001. – 163 с.

7. О банках и банковской деятельности: федер. закон [принят Гос. Думой 02.12.1990 г.] [Электронный ресурс] (с изм. и доп.) в ред. от 02.07.2021 г. // ИПП «КонсультантПлюс». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5842 (дата обращения 08.09.2021)

8. О жилищном строительстве в Российской Федерации в 2020 году [Электронный ресурс] – URL: https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/Vlz36soX/jil-str_2020.pdf (дата обращения 19.08.2020).

9. О порядке формирования кредитными организациями резервов на возможные потери по ссудам, ссудной и приравненной к ней задолженности [Электронный ресурс]: положение Банка России от 28 июня 2017 г. № 590-П (ред. от 16.10.2019). – Доступ из справ.-правовой системы «КонсультантПлюс».

10. О содействии развитию и повышению эффективности управления в жилищной сфере и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации [принят Гос. Думой 13.07.2015 г.] [Электронный ресурс] (с изм. и доп.) в ред. от 01.07.2021 г. // ИПП «КонсультантПлюс». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_182607 (дата обращения 08.09.2021)

11. Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации: федер. закон: [принят Гос. Думой 22 декабря 2004 г. одобр. Советом Федерации 24 декабря 2004 г.] [Электронный ресурс] // ИПП «КонсультантПлюс». – URL:

http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_51038/ (дата обращения 06.05.2020).

12. Паспорт национального проекта «Национальная программа «Цифровая экономика Российской Федерации» (утв. президиумом Совета при Президенте РФ по стратегическому развитию и национальным проектам 04.06.2019) [Электронный ресурс] // ИПП «КонсультантПлюс». – URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_328854/ (дата обращения: 05.05.2021).

13. План мероприятий ("дорожная карта") по поэтапному замещению в течение трех лет средств граждан, привлекаемых для создания многоквартирных домов и иных объектов недвижимости, банковским кредитованием и иными формами финансирования, минимизирующими риск для граждан (утв. Правительством РФ 21 декабря 2017 г.) [Электронный ресурс] // URL: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/71744910/> (дата обращения 15.02.2019).

14. Абрамов Д.В. Методы управления рисками при организации проектного финансирования в России. / автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.10. – Иваново, 2009. – 20 с.

15. Аверина М.В. Развитие организационно-экономического механизма государственной поддержки субъектов малого предпринимательства в строительстве: дис. ... канд. экон. наук. Санкт-Петербург, 2017.

16. Александрова Е.Б. Управление рисками инвестиционно-строительного проекта: дис. ... кан. экон. наук. Санкт-Петербург, 2008.

17. Алексеев А.А. Актуальные направления инновационной деятельности в строительной индустрии / А.А. Алексеев // Экономические науки. – 2016. № 155. С. 48-51.

18. Алексеев А.А. К вопросу о транзакционных издержках в инвестиционно-строительном комплексе / А.А. Алексеев // Вопросы экономики и права. – 2018. № 119. С. 102-110.

19. Алексеев А.А. Развитие промышленности на основе производственных зон, формирующихся градостроительной политикой Санкт-Петербурга / А.А. Алексеев // Экономические науки. – 2021. № 199. С. 25-32.

20. Асаул В.В. Мониторинг конкурентоспособности строительной организации / В.В. Асаул, Е.В. Песоцкая // Вестник гражданских инженеров. – 2015. – № 1 (48). – С. 218-223.

21. Асаул В.В. Переход к проектному финансированию в строительстве и защита прав потребителей / В.В. Асаул // Национальная концепция качества: государственная и общественная защита прав потребителей. Сборник тезисов докладов международной научно-практической конференции. – 2019. – С. 247-251.

22. Асаул В.В. Управление рисками в строительстве на основе теории самоорганизации. / В.В. Асаул, Е.Б. Александрова, В.В. Кришталь // СПб.: ИД «Петрополис», 2018. – 230 с.

23. Астафьев С.А. Механизм государственно-общественного регулирования в жилищной сфере – диссертации на соискание ученой степени доктора экономических наук (08.00.05 – «Экономика и управление народным хозяйством (экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами: строительство)») – Иркутск, 2016.

24. Банк России: Жилищное строительство [Электронный ресурс] – URL: https://cbr.ru/Content/Document/File/120055/analytic_note_20210407_ddkp.pdf (дата обращения 09.09.2021).

25. Без чего в новых реалиях не выживут ни застройщики, ни банки [Электронный ресурс] // URL: <https://realty.rbc.ru/news/5ce3b5cd9a794785278c3e92> (дата обращения 15.12.2019).

26. Березин А.О. Методика определения необходимости интеграции цифровых технологий в бизнес-процессы строительной организации / А.О.

Березин, Р.Р. Козаков // Вестник гражданских инженеров, 2021. № 4 (87). С. 149-156.

27. Блокчейн-регистрации сделок с недвижимостью // Tadviser [Электронный ресурс]. – URL: <http://www.tadviser.ru/> (дата обращения: 05.05.2021).

28. Блюмберг В. А. Какое решение лучше: Метод расстановки приоритетов / В. А. Блюмберг, В. Ф. Глущенко. // Л.: Лениздат, 1982. – 160 с.

29. Бочкарева О.Ю. Значение смарт-контрактов в регулировании взаимоотношений между участниками инвестиционного процесса в жилищном строительстве / О.Ю. Бочкарева // Экономика и предпринимательство. 2021. № 9 (134) – С. 942-944.

30. Бочкарева О.Ю. Инструментарий оценки подрядчика при проведении конкурсной процедуры для выполнения строительных работ / оказания услуг / О.Ю. Бочкарева // Вестник гражданских инженеров – 2021. № 4 (87). – С. 157-165

31. Бочкарева О.Ю. Проектное финансирование в жилищном строительстве: первые результаты / О.Ю. Бочкарева // ФЭС. Финансы. Экономика. Стратегия, 2020. Т. 17 №1. С. 43-48.

32. Бочкарева О.Ю. Проектное финансирование жилищного строительства: отечественный и зарубежный опыт / О.Ю. Бочкарева // Вестник гражданских инженеров – 2020. № 4 (81). – С. 219-230

33. Бочкарева О.Ю. Субъектно-ориентированный подход к развитию взаимоотношений участников инвестиционно-строительного процесса в условиях проектного финансирования жилищного строительства / О.Ю. Бочкарева // Экономика и предпринимательство. 2021. № 8 (133) – С. 793-796.

34. Букалова А.Ю. Методика выбора подрядной организации при проведении торгов на строительство на основе принципов субъектно-ориентированного управления / А.Ю. Букалова, Г.Э. Букалов // Инженерный

вестник Дона. 2018. №4. – URL: ivdon.ru/ru/magazine/archive/n4y2018/5399 (дата обращения 20.05.2021).

35. Бюллетень о текущих тенденциях российской экономики. Динамика и структура ВВП России https://ac.gov.ru/uploads/2-Publications/BRE_62.pdf

36. Гамзатов А.Я. Обеспечение конкурентоспособности строительных организаций в условиях перехода к проектному финансированию: дис. ... док. экон. наук. Санкт-Петербург, 2021.

37. Гимадиева Л. Ш. Проектное финансирование при финансировании жилищного строительства // Вестник Евразийской науки, 2019. Т. 11, № 2. С. 19-25.

38. Горбунов Ю.В. О понятии "механизм" в экономических науках [Электронный ресурс] // URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/o-ponyatii-mehanizm-v-ekonomicheskikh-naukah> (дата обращения: 07.10.2021).

39. Гриднев Е.В. Проблемы распределения денежных потоков между участниками инвестиционно-строительного процесса / Е.В. Гриднев, А.О. Михайлова // Глобальный научный потенциал, 2019. №10 (103). С. 219-225.

40. Грушина О.В. Проектное финансирование и методика оценки его воздействия на участников процесса жилищного строительства / О.В. Грушина, Н.Н. Шеломенцева // Жилищные стратегии, 2020. №3. [Электронный ресурс] // URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/proektnoe-finansirovanie-i-metodika-otsenki-ego-vozddeystviya-na-uchastnikov-protsessa-zhilischnogo-stroitelstva> (дата обращения: 09.07.2021).

41. Демиденко М.В. Развитие подрядных торгов на строительство объектов в системе государственных закупок: дис. ... канд. экон. наук. Санкт-Петербург, 2017.

42. Деньгов В.В. Теория контрактов: достижения и проблемы на пути к новой экономической парадигме. – СПб.: ОЦЭиМ, 2006. – 270 с.

43. Добрынина К.Е. К вопросу о правовой природе проектного финансирования жилищного строительства: проблемные аспекты и пути их

решения, анализ современного состояния института // Humanitarian and Socio-Economic Sciences Journal, 2019. № 4 (15). С. 33-47.

44. Долгова А.В. Место и роль государства в развитии строительной индустрии на современном этапе / А.В. Долгова // Фундаментальные исследования, 2014. № 11 (ч. 3). С. 580-583.

45. Долевое строительство жилья, в том числе на основе проектного финансирования с использованием счетов эскроу [Электронный ресурс] // URL: https://наш.дом.рф/сервисы/аналитика/долевое_строительство (дата обращения 11.12.2019).

46. Единая информационная система – Дом.РФ [Электронный ресурс] // URL: <https://xn--80az8a.xn--d1aqf.xn--p1ai/>

47. Единая межведомственная информационно-статистическая система (ЕМИСС) [Электронный ресурс] // URL: <https://www.fedstat.ru/indicator/33648#> (дата обращения: 19.11.2019).

48. Единый реестр застройщиков [Электронный ресурс] // URL: <https://наш.дом.рф/сервисы/?sortName=devShortNm&sortDirection=desc&page=227&limit=20&subject=null> (дата обращения: 18.05.2020).

49. Единый ресурс застройщиков [Электронный ресурс] // URL: <https://erzrf.ru/top-zastroyschikov/rf?topType=0&date=210501> (дата обращения 17.05.2021).

50. Жариков И.С. Инструментарий оценки инвестиционных проектов в строительстве / И.С. Жариков, М.А. Шибеева // Финансовая экономика. – 2020. № 4. С. 222-226.

51. Жариков И.С. Комплексная модель технико-экономического обоснования инвестиционно-строительного проекта / И.С. Жариков, И.П. Авилова, А.В. Шарапова, А.В. Желевский // Вестник Белгородского государственного технологического университета им. В.Г. Шухова. – 2016. № 5. С. 174-178.

52. Жариков И.С. Планирование управления финансово-экономическими рисками реализации инвестиционно-строительного

проекта / И.С. Жариков, И.Н. Винюкова // Международная научно-техническая конференция молодых ученых БГТУ им. В.Г. Шухова. Посвящена 165-летию В.Г. Шухова. Белгород. – 2018. С. 1580-1585.

53. Инвестиции в России [Электронный ресурс] // URL: http://old.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1136971099875 (дата обращения 30.12.2019).

54. Инвестиции в России. 2019: Стат.сб./ Росстат. – М., 2019. – 228 с

55. Институциональная экономика: учебное пособие / С.С. Винокуров [и др.]; по ред. д-ра экон. наук, проф. В.А. Грошева, д-ра экон. наук, проф. Л.А. Миэринь. – СПб. : Изд-во СПбГЭУ, 2014. – 125 с

56. Йескомб Э.Р. Принципы проектного финансирования; Пер. с англ. – М.: Альпина Паблшер, 2015. – 408 с.

57. Катаева Ю.В. Институциональная структура локальных рынков жилищного строительства региона / Ю.В. Катаева, И.И. Максименко // Актуальные вопросы экономических наук, 2011. №22-1 [Электронный ресурс] // URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/institutsionalnaya-strukturalokalnyh-rynkov-zhilischnogo-stroitelstva-regiona> (дата обращения: 06.07.2021).

58. Ключкова Е. Н. Актуальные вопросы формирования и развития проектного финансирования жилищного строительства в РФ / Е.Н. Ключкова, А.И. Овечкина, Н.П. Петрова // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. – 2019. – № 5-1(119). – с. 33-38.

59. Конопляник А., Лебедев С. Проектное финансирование в нефтегазовой промышленности: мировой опыт и начало применения в России [Электронный ресурс] // Нефть, газ и право, 2000. №1 (31). – URL: <http://www.konoplyanik.ru/ru/publications/257-1/257-1.htm>

60. Копейкин А.Б. Финансирование жилищного строительства. / А.Б. Копейкин, Н.Н. Рогожина, А.А. Туманов, М.О. Якубов // М.: Фонд "Институт экономики города", 2007. – 168 с.

61. Кощев В.А. Цифровизация федеральной контрактной системы, как фактор повышения качества государственных закупок / В.А. Кощев // Национальная концепция качества: государственная и общественная защита прав потребителей. Сборник тезисов докладов международной научно-практической конференции. – 2019. – С. 157-161.

62. Крысин А.В. Актуальные вопросы финансирования банками жилищного строительства [Электронный ресурс] // URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/aktualnye-voprosy-finansirovaniya-bankami-zhilischnogo-stroitelstva> (дата обращения: 06.10.2021).

63. Кузнецов М.А., Рыбина Г.А. Мировые и российские тенденции развития проектного финансирования [Электронный ресурс] // Гуманитарный вестник, 2016. №2 (40). – URL: <https://doi.org/10.23968/2500-0055-2019-4-3-4-12>

64. Линский Д.В. Конкретизация категории «экономический агент» / Д.В. Линский // Вестник Академии знаний, 2019. №5 (34) [Электронный ресурс] // URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/konkretizatsiya-kategorii-ekonomicheskiy-agent> (дата обращения: 03.07.2021).

65. Межуева Т.В. О переходе к проектному финансированию жилищного строительства / Т.В. Межуева, А.В. Межуев // Интерэкспо ГЕО-Сибирь, 2019. Т. 3 №2. С. 141-146.

66. Никонова И.А. Проектное финансирование в России / И.А. Никонова, А.Л. Смирнов // Проблемы и направления развития. М.: Издательство «Консалтбанкир», 2016 – 216 с.

67. Никонова И.А. Проектное финансирование: особенности современного этапа развития / И.А. Никонова // Зарубежная практика проектного финансирования: сборник статей / коллектив авторов; под ред. И.А. Никоновой, И.З. Ярыгиной. – Москва: РУСАЙНС, 2017. – 214 с.

68. Никонова И.А. Проектный анализ и проектное финансирование. – М.: Альпина Паблишер, 2012. – 154 с.

69. Носова С. С. Микроэкономика в вопросах и ответах: учебное пособие гл. / С. С. Носова. – М.: КНОРУС, 2012. – 224 с

70. Нуруллин М. Н. Повышение эффективности взаимодействия между участниками инвестиционных процессов в строительстве / М.Н. Нуруллин // Российское предпринимательство. – 2014. № 20 (266). С. 52-60.

71. Олейник А.Н. Институциональная экономика: Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2004. – 416 с.

72. Осмоловец С.С. Оценка и анализ транзакционных издержек предприятия [Электронный ресурс] // URL: http://www.bseu.by:8080/bitstream/edoc/5251/2/Osmolovets.%20Otsenka%20i%20Oanaliz%20transakts.%20izderzhhek%20pred.%20Ves.%20BGEU%204_05.pdf (дата обращения: 02.06.2021).

73. Панибратов Ю.П. Пути экономических решений региональных проблем инвестиционно-строительной деятельности / Экономические проблемы и организационные решения по совершенствованию инвестиционно-строительной деятельности: Сб. науч. тр. Вып. 1. СПб: СПбГАСУ, 2004. С. 7–19.

74. Переверзева В.В. Механизм проектного финансирования при реализации инвестиционных проектов // Вестник Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова. – 2018. – №3(99). – с. 24-32.

75. Переход от долевого строительства к проектному финансированию. Кому это выгодно и что будет с рынком? [Электронный ресурс] // URL: <https://novostroev.ru/articles/perekhod-ot-dolevogo-stroitelstva-k-proektnomu-finansirovaniyu-komu-eto-vygodno-i-cto-budet-s-rynko/> (дата обращения 20.12.2019).

76. Перечень кредитных организаций, соответствующих требованиям постановления Правительства Российской Федерации от 07.10.2017 № 1232 «Об утверждении требований к кредитной организации, в которой учитываются денежные средства компенсационного фонда,

сформированного в соответствии с Федеральным законом «О публично-правовой компании по защите прав граждан – участников долевого строительства при несостоятельности (банкротстве) застройщиков и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» по состоянию на 01.05.2020 [Электронный ресурс] // URL: <https://cbr.ru/credit/> (дата обращения 15.05.2020).

77. Перский Ю.К. Формирование институциональной структуры рынка жилищного строительства в регионе / Ю.К. Перский, Ю.В Катаева // Вестник ПГУ. Серия: Экономика, 2009. №4 [Электронный ресурс] // URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/formirovanie-institutsionalnoy-struktury-rynka-zhilischnogo-stroitelstva-v-regione> (дата обращения: 06.07.2021).

78. Пономарева Е.А. Разработка механизмов управления объектами коммерческой недвижимости на всех стадиях жизненного цикла [Электронный ресурс] // URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/razrabotka-mehanizmov-upravleniya-obektami-kommercheskoj-nedvizhimosti-na-vseh-stadiyah-zhiznennogo-tsikla> (дата обращения: 07.10.2020).

79. Проектное финансирование жилищного строительства, ДОМ.РФ [Электронный ресурс] // URL: <https://xn--d1aqf.xn--p1ai/project-finance/> (дата обращения 23.12.2019).

80. Проектное финансирование на примере застройщиков [Электронный ресурс] // URL: <https://ce-na.ru/news/proektnoe-finansirovanie-na-primere-zastroyshchikov/>

81. Развитие рынков ипотеки и жилищного строительства в 2000-2017 годах, Минстрой России [Электронный ресурс] // URL: https://xn--d1aqf.xn--p1ai/wp-content/uploads/2016/04/АНМЛ_17-let_2017.12.11.pdf (дата обращения 29.12.2019).

82. Развитие рынков ипотеки и жилищного строительства в 2000-2017 годах, Минстрой России [Электронный ресурс] // URL: https://xn--d1aqf.xn--p1ai/wp-content/uploads/2016/04/АНМЛ_17-let_2017.12.11.pdf (дата обращения 29.12.2019).

83. Регионы России. Социально-экономические показатели [Электронный ресурс] // URL: http://old.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat_main/rosstat/ru/statistics/publications/catalog/doc_1138623506156 (дата обращения 29.12.2019).

84. Российский статистический ежегодник. 2020: Стат.сб./Росстат. – М., 2020 – 700 с.

85. Семенов М.Е. Особенности взаимодействия участников инвестиционного процесса при реализации проектов жилищного строительства / М.Е. Семенов // Вестник евразийской науки. 2013. №3 (16). – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/osobennosti-vzaimodeystviya-uchastnikov-investitsionnogo-protssessa-pri-realizatsii-proektov-zhilischnogo-stroitelstva> (дата обращения: 07.06.2021).

86. Смирнов Е. Б. Типовые формы международных и национальных строительных контрактов и их адаптация к условиям России / Е. Б. Смирнов // Транспортное дело России. – 2011. – № 8(93). С. 9-11.

87. Соболева Е.А. Особенности развития проектной деятельности инвестиционно-строительного комплекса: детализация и перспективы: монография / Е.А. Соболева, В.П. Луговая. – НИУ МГСУ, 2016. – 160 с.

88. Стандарты качества деятельности, характеристики и требования к застройщикам в целях кредитования строительства (создания) многоквартирных домов и (или) иных объектов недвижимости. ДОМ.РФ от 01.02.2019 г.

89. Статистика перехода на счета эскроу в разрезе банков [Электронный ресурс] // URL: <https://наш.дом.рф/аналитика/эскроу> (дата обращения: 18.05.2020).

90. Стратегия развития жилищной сферы Российской Федерации на период до 2025 года, Минстрой России [Электронный ресурс] // URL: https://xn--d1aqf.xn--p1ai/wp-content/uploads/2016/04/DomRF_brochure-3.0-Dec10.pdf (дата обращения 29.12.2019).

91. Строительство в России. 2018: Стат. сб. / Росстат. – М., 2018. – 119 с.
92. Токунова Г.Ф. Повышение эффективности функционирования регионального инвестиционно-строительного комплекса на основе интеграции его участников: дис. ... док. экон. наук. Санкт-Петербург, 2013.
93. Трунцевский Ю.В. Смарт-контракт: от определения к определенности / Ю.В. Трунцевский, В.В. Севальнев // Право. Журнал Высшей школы экономики. 2020. №1. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/smart-kontrakt-ot-opredeleniya-k-opredelennosti> (дата обращения: 25.04.2021).
94. Уварова С.С. Цифровизация строительства в проекции теории организационно-экономических изменений / С.С. Уварова, А.А. Паненков, Я.Л. Сонин // Экономика строительства. – 2020. № 1 (61). С. 31-39.
95. Уварова С.С. Формирование концепции системной конкурентоспособности строительства в цифровой экономике / С.С. Уварова, Х.М. Гумба, С.В. Беляева, О.М. Белянцева // Экономика и предпринимательство. – 2021. № 1 (126). – С. 716-720.
96. Уильямсон О. И. Поведенческие предпосылки современного экономического анализа // THESIS. – 1993. Вып. 3. – С. 39-49.
97. Уильямсон О. Экономические институты капитализма. – СПб.: Лениздат, 1996. – 702 с.
98. Федеральная служба государственной статистики [Электронный ресурс] // URL: <https://www.gks.ru/>
99. Финансирование долевого строительства, Центральный Банк Российской Федерации [Электронный ресурс] // URL: <https://cbr.ru/analytics/finansirovanie-dolevogo-stroitelstva/2019-08-26/> (дата обращения 11.12.2019).
100. Фуруботн Э.Г., Рихтер Р. Институты и экономическая теория. Достижения новой институциональной экономической теории / пер. с англ.

под ред. В.С. Катькало, Н.П. Дроздовой. – СПб.: Издат. дом С.-Петербур. гос. ун та, 2005. – 701 с.

101. Центральный Банк Российской Федерации – Аналитический обзор по теме «Смарт-контракты» [Электронный ресурс] // URL: https://cbr.ru/Content/Document/File/47862/SmartKontrakt_18-10.pdf (дата обращения 01.06.2021).

102. Цыганкова А.А. Управление проектами строительства жилья при переходе к проектному финансированию и цифровым технологиям / А.А. Цыганкова, Д.И. Коптелова, К.А. Барешенкова // Современные проблемы управления проектами в инвестиционно-строительной сфере и природопользовании: Материалы IX Междунар. науч.-практич. конф., посвященной 112-летию РЭУ им. Г. В. Плеханова. Под ред. В. И. Ресина. Изд-во: Российский экономический университет имени Г.В. Плеханова (Москва), 2019. С. 226-232.

103. Чепаченко Н.В. Методология измерения и оценки эффективной деятельности строительной организации / Н.В. Чепаченко, Г.Ф. Щербина // Вестник гражданских инженеров. – 2017. – 6 (65). – С. 344-354.

104. Шаститко А. Новая институциональная экономическая теория. 3-е изд. – М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2002. – 828 с.

105. Шеломенцева Н.Н. К проблеме проектного финансирования в жилищном строительстве / Н.Н. Шеломенцева // Экономика строительства, 2018. № 6 (54). С. 22-31.

106. Юрьева Т.В. Проектное управление и финансирование / Т.В. Юрьева // Вопросы экономики и права. – 2017. – № 108. С. 38-41.

107. Ярушкина Н.А., Матюгина Э.Г. Проектное финансирование: оценка состояния и перспектив развития: моногр. – Томск: Томск. гос. ун-т систем упр. и радиоэлектроники, 2019. – 116с.

108. Яськова Н.Ю. Проектное дело – от лозунгов к внедрению / Н.Ю. Яськова, Л.Л. Фомина // Креативная экономика. – 2017. – № 11. – с. 1219-1230.

109. Esty B. C., 2003. The Motivations for Using Project Finance. Harvard: Harvard Business School.

110. Financing infrastructure – international trends. OECD Journal: Financial Market Trends Volume 2014/1 [Электронный ресурс] // URL: www.oecd.org (дата обращения: 01.03.16).

111. Global Project Finance Infrastructure Review Full Year 2013 / Infrastructure journal / A Euromoney Institutional Investor plc service [Электронный ресурс] // URL: www.ijonline.com (дата обращения: 01.03.16).

112. Grigorieva E.M., Petrovskaya M.V., Gabdrakhmanov N.K. Transition to project financing in housing construction as a new vector of urban development. – Proceedings of the XXV ISUF International Conference “Urban Form and Social Context: from Traditions to Newest Demands” (Krasnoyarsk, July 5–9, 2018). [Электронный ресурс] // URL: <http://elib.sfu-kras.ru/handle/2311/111771> (дата обращения 10.03.2021).

113. Hoffman S. L., 2008. The Law and Business of International Project Finance. Cambridge: Cambridge University Press.

114. João M. Pinto What is project finance? // Investment Management and Financial Innovations. – 2017. – № 1. – p. 200-210. – doi: 10.21511/imfi.14(1-1).2017.06

115. Levy S. M., 1996. Build Operate Transfer – Paving The Way for Tomorrow’s Infrastructure. New York: John Willey & Sons, Inc.

116. Uvarova S., Myshovskaya L., Kulakov K. Ensuring and assessing the sustainability of a management system of the investment and construction complex at the meso-level – MATEC Web of Conferences. 2018. P. 01119

УВАЖАЕМЫЙ ЭКСПЕРТ!

Просим Вас принять участие в экспертном опросе по определению значимости критериев квалификационной оценки подрядчиков при проведении тендера. Опрос является строго конфиденциальным, все полученные результаты будут использоваться только в обобщенном виде.

Необходимо попарно сравнить каждые два критерия (в строке) и определить «первенство» одного из них, следующим образом:

- если x_1 важнее, чем x_2 , то ставится знак « > »;
- если x_1 менее важен, чем x_2 , то ставится знак « < »;
- если x_1 и x_2 имеют одинаковую важность, то ставится знак « = ».

Заранее благодарим за участие в исследовании! Ваши ответы очень важны для дальнейшей работы!

Таблица 1 – Сравнение групп критериев квалификационной оценки подрядчиков

Наименование группы критериев (X_1)	Определение важности критерия (>; <; =)	Наименование группы критериев (X_2)
Финансовые ресурсы		Предшествующий опыт
Финансовые ресурсы		Трудовые ресурсы
Финансовые ресурсы		Материальные ресурсы
Финансовые ресурсы		Прочие критерии (страхование, техника безопасности, стандарты и пр.)
Предшествующий опыт		Трудовые ресурсы
Предшествующий опыт		Материальные ресурсы
Предшествующий опыт		Прочие критерии (страхование, техника безопасности, стандарты и пр.)
Трудовые ресурсы		Материальные ресурсы
Трудовые ресурсы		Прочие критерии (страхование, техника безопасности, стандарты и пр.)
Материальные ресурсы		Прочие критерии (страхование, техника безопасности, стандарты и пр.)

Таблица 2 – Сравнение критериев, входящих в группу «Финансовые ресурсы» для квалификационной оценки подрядчиков

Наименование критерия (X ₁)	Определение важности критерия (>; <; =)	Наименование критерия (X ₂)
Среднегодовой объем выручки за последние 3 года относительного целевого плана		Подтверждение доходов выпиской по банковскому счету
Среднегодовой объем выручки за последние 3 года относительного целевого плана		Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами (рассчитывается на основе данных бухгалтерского баланса подрядчика) * Коэффициент показывает достаточность у организации собственных средств, необходимых для финансирования текущей (операционной) деятельности.
Подтверждение доходов выпиской по банковскому счету		Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами

Таблица 3 – Сравнение критериев, входящих в группу «Предшествующий опыт» для квалификационной оценки подрядчиков

Наименование критерия (X ₁)	Определение важности критерия (>; <; =)	Наименование критерия (X ₂)
Опыт по предмету тендера в сопоставимых объемах		Опыт работы на рынке (дата регистрации организации)
Опыт по предмету тендера в сопоставимых объемах		Рекомендации/отзывы
Опыт работы на рынке (дата регистрации организации)		Рекомендации/отзывы

Таблица 4 – Сравнение критериев, входящих в группу «Трудовые ресурсы» для квалификационной оценки подрядчиков

Наименование критерия (X ₁)	Определение важности критерия (>; <; =)	Наименование критерия (X ₂)
Численность персонала ВСЕГО		Численность ИТР
Численность персонала ВСЕГО		Численность рабочих
Численность персонала ВСЕГО		Численность мигрантов
Численность ИТР		Численность рабочих

Окончание таблицы 4

Численность ИТР		Численность мигрантов
Численность рабочих		Численность мигрантов

Таблица 5 – Сравнение критериев, входящих в группу «Прочие критерии» для квалификационной оценки подрядчиков

Наименование критерия (X ₁)	Определение важности критерия (>; <; =)	Наименование критерия (X ₂)
Страхование		Охрана труда и техника безопасности
Страхование		Стандарты качества
Страхование		Аффилированность с крупными промышленными группами
Охрана труда и техника безопасности		Стандарты качества
Охрана труда и техника безопасности		Аффилированность с крупными промышленными группами
Стандарты качества		Аффилированность с крупными промышленными группами

Таблица 6 – Сравнение критериев, входящих в оценочную таблицу для определения победителя тендера

Наименование критерия (X ₁)	Определение важности критерия (>; <; =)	Наименование критерия (X ₂)
Цена коммерческого предложения		Условия авансирования
Цена коммерческого предложения		Сроки выполнения работ / оказания услуг
Цена коммерческого предложения		Наличие обеспечительных мер
Условия авансирования		Сроки выполнения работ / оказания услуг
Условия авансирования		Наличие обеспечительных мер
Сроки выполнения работ / оказания услуг		Наличие обеспечительных мер

БЛАГОДАРИМ ВАС ЗА УЧАСТИЕ В ОПРОСЕ!

Результаты суждений экспертов

Пары критериев	Эксперт															Система сравнений, принятая к расчету
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	
Сравнение групп критериев квалификационной оценки подрядчиков																
X ₁ и X ₂	<	>	>	>	<	>	=	=	>	<	<	<	=			<
X ₁ и X ₃	<	>	<	>	=	=	=	=	<	>	<	<	>			=
X ₁ и X ₄	<	>	=	<	=	=	=	=	<	=	<	>	=			=
X ₁ и X ₅	>	>	>	>	>	>	>	<	>	>	>	>	>			>
X ₂ и X ₃	>	>	<	<	=	=	>	>	<	=	<	>	=			>
X ₂ и X ₄	<	=	<	<	>	=	=	>	<	<	>	>	=			<
X ₂ и X ₅	>	>	>	>	>	=	>	>	>	>	>	>	>			>
X ₃ и X ₄	<	<	<	<	>	=	=	=	=	<	>	>	>			>
X ₃ и X ₅	>	=	>	>	>	>	>	>	>	>	>	>	>			>
X ₄ и X ₅	>	>	>	>	>	>	>	>	>	>	>	>	>			>
Сравнение критериев, входящих в группу «Экономические показатели» для квалификационной оценки подрядчиков																
X ₆ и X ₇	>	>	>	<	>	=	>	<	=	>	>	<	>			>
X ₆ и X ₈	<	>	<	>	>	=	=	<	>	>	<	<	=			>
X ₇ и X ₈	=	<	<	>	<	=	<	<	>	>	>	>	<			<
Сравнение критериев, входящих в группу «Предшествующий опыт» для квалификационной оценки подрядчиков																
X ₉ и X ₁₀	>	>	>	>	>	>	>	>	>	>	>	>	>			>
X ₉ и X ₁₁	>	>	<	>	>	>	=	>	>	<	>	>	>			>
X ₁₀ и X ₁₁	>	>	<	<	<	>	=	<	<	<	<	>	<			<
Сравнение критериев, входящих в группу «Трудовые ресурсы» для квалификационной оценки подрядчиков																
X ₁₂ и X ₁₃	<	=	<	<	<	=	=	>	=	=	=	<	<			=
X ₁₂ и X ₁₄	>	=	<	<	<	=	=	>	=	<	=	<	<			<
X ₁₂ и X ₁₅	>	>	<	<	=	=	>	>	=	>	=	>	<			>
X ₁₃ и X ₁₄	>	>	>	>	<	=	=	=	=	>	=	>	>			>
X ₁₃ и X ₁₅	>	>	>	>	>	=	>	>	>	>	>	>	>			>
X ₁₄ и X ₁₅	>	>	>	>	>	=	=	>	=	>	>	>	=			>
Сравнение критериев, входящих в группу «Прочие критерии» для квалификационной оценки подрядчиков																
X ₁₆ и X ₁₇	>	>	<	<	=	=	=	<	=	>	<	>	>			>
X ₁₆ и X ₁₈	>	>	>	<	=	=	=	<	=	>	<	>	>			>
X ₁₆ и X ₁₉	>	>	>	<	<	<	>	>	<	=	>	>	<			>
X ₁₇ и X ₁₈	=	>	>	>	<	=	=	<	>	=	<	>	>			>
X ₁₇ и X ₁₉	>	=	>	>	<	<	>	>	>	=	>	>	<			>
X ₁₈ и X ₁₉	>	<	<	>	<	=	>	>	=	=	>	>	<			>
Сравнение финальных критериев для определения победителя конкурса																
X ₂₀ и X ₂₁	=	>	<	=	>	=	=	>	>	=	>	=	=			=
X ₂₀ и X ₂₂	<	>	<	=	>	=	>	=	=	=	>	=	=			=
X ₂₀ и X ₂₃	=	>	<	>	>	=	=	=	>	=	>	<	<			=
X ₂₁ и X ₂₂	<	>	>	=	=	=	>	=	<	=	<	=	=			=
X ₂₁ и X ₂₃	=	>	>	>	=	=	=	=	=	=	=	<	<			=
X ₂₂ и X ₂₃	>	>	>	>	>	=	=	=	>	=	>	<	=			>

Таблица П.2.1 – Наименование групп критериев и их обозначения

№ п/п	Наименование группы критериев	Обозначение
1	Экономические показатели	X_1
2	Предшествующий опыт	X_2
3	Трудовые ресурсы	X_3
4	Материальные ресурсы	X_4
5	Прочие критерии	X_5

Таблица П.2.2 – Матрица смежности показателей групп критериев

	X_1	X_2	X_3	X_4	X_5	$\sum a_{ij}$	$P_{\text{югн}}(1)$	$P_i(2)$	$P_{\text{югн}}(2)$
X_1	1	0	1	1	2	5	0,2	19	0,184
X_2	2	1	2	0	2	7	0,28	31	0,301
X_3	1	0	1	2	2	6	0,24	25	0,243
X_4	1	2	0	1	2	6	0,24	27	0,262
X_5	0	0	0	0	1	1	0,04	1	0,01
Σ						25	1	103	

Таблица П.2.3 – Наименование критериев, входящих в группу «Экономические показатели» для квалификационной оценки подрядчиков и их обозначения

№ п/п	Наименование критериев	Обозначение
6	Среднегодовой объем выручки за последние три года относительного целевого плана	X_6
7	Подтверждение доходов	X_7
8	Коэффициент обеспеченности собственными оборотными средствами	X_8

Таблица П.2.4 – Матрица смежности показателей критериев, входящих в группу «Экономические показатели» для квалификационной оценки подрядчиков

	X_6	X_7	X_8	$\sum a_{ij}$	$P_{\text{югн}}(1)$	$P_i(2)$	$P_{\text{югн}}(2)$
X_6	1	2	2	5	0,556	13	0,684
X_7	0	1	0	1	0,111	1	0,053
X_8	0	2	1	3	0,333	5	0,263
Σ				9	1	19	

Таблица П.2.5 – Наименование критериев, входящих в группу «Предшествующий опыт» для квалификационной оценки подрядчиков и их обозначения

№ п/п	Наименование критериев	Обозначение
9	Опыт по предмету конкурса в сопоставимых объемах	X_9
10	Опыт работы на рынке (дата регистрации организации)	X_{10}
11	Рекомендации / отзывы	X_{11}

Таблица П.2.6 – Матрица смежности показателей критериев, входящих в группу «Предшествующий опыт» для квалификационной оценки подрядчиков

	X_9	X_{10}	X_{11}	$\sum a_{ij}$	$P_{\text{югн}}(1)$	$P_i(2)$	$P_{\text{югн}}(2)$
X_9	1	2	2	5	0,556	13	0,684
X_{10}	0	1	0	1	0,111	1	0,053
X_{11}	0	2	1	3	0,333	5	0,263
Σ				9	1	19	

Таблица П.2.7 – Наименование критериев, входящих в группу «Трудовые ресурсы» для квалификационной оценки подрядчиков и их обозначения

№ п/п	Наименование группы критериев	Обозначение
12	Численность персонала ВСЕГО	X_{12}
13	Численность ИТР	X_{13}
14	Численность рабочих	X_{14}
15	Численность мигрантов	X_{15}

Таблица П.2.8 – Матрица смежности показателей критериев, входящих в группу «Трудовые ресурсы» для квалификационной оценки подрядчиков

	X_{12}	X_{13}	X_{14}	X_{15}	$\sum a_{ij}$	$P_{\text{югн}}(1)$	$P_i(2)$	$P_{\text{югн}}(2)$
X_{12}	1	1	0	2	4	0,250	12	0,24
X_{13}	1	1	2	2	6	0,375	22	0,44
X_{14}	2	0	1	2	5	0,313	15	0,30
X_{15}	0	0	0	1	1	0,063	1	0,02
Σ					16	1	50	

Таблица П.2.9 – Наименование критериев, входящих в группу «Прочие критерии» для квалификационной оценки подрядчиков и их обозначения

№ п/п	Наименование группы критериев	Обозначение
16	Страхование	X_{16}
17	Охрана труда и техника безопасности	X_{17}
18	Стандарты качества	X_{18}
19	Аффилированность с крупными промышленными группами	X_{19}

Таблица П.2.10 – Матрица смежности показателей критериев, входящих в группу «Прочие критерии» для квалификационной оценки подрядчиков

	X_{16}	X_{17}	X_{18}	X_{19}	$\sum a_{ij}$	$P_{\text{юитн}}(1)$	$P_i(2)$	$P_{\text{юитн}}(2)$
X_{16}	1	2	2	2	7	0,438	25	0,568
X_{17}	0	1	2	2	5	0,313	13	0,295
X_{18}	0	0	1	2	3	0,188	5	0,114
X_{19}	0	0	0	1	1	0,063	1	0,023
Σ					16	1	44	

Таблица П.2.11 – Наименование критериев для определения победителя конкурса и их обозначения

№ п/п	Наименование группы критериев	Обозначение
20	Цена коммерческого предложения	X_{20}
21	Условия авансирования	X_{21}
22	Сроки выполнения работ / оказания услуг	X_{22}
23	Наличие обеспечительных мер	X_{23}

Таблица П.2.12 – Матрица смежности показателей критериев для определения победителя конкурса и их обозначения

	X_{20}	X_{21}	X_{22}	X_{23}	$\sum a_{ij}$	$P_{\text{юитн}}(1)$	$P_i(2)$	$P_{\text{юитн}}(2)$
X_{20}	1	1	1	1	4	0,250	16	0,258
X_{21}	1	1	1	1	4	0,250	16	0,258
X_{22}	1	1	1	2	5	0,313	19	0,306
X_{23}	1	1	0	1	3	0,188	11	0,177
Σ					16	1	62	



Общество с ограниченной ответственностью «Главстрой-СПб специализированный застройщик»
Место нахождения: Россия, 199034, г. Санкт-Петербург, Наб. Лейтенанта Шмидта, д. 5/16, лит. А
тел.: +7 (812) 622 18 52, факс: +7 (812) 677 72 02, www.glavstroj-spb.ru
ИНН 7839347260 КПП 780101001 ОГРН 1069847534360

«21» июня 2021г.

СПРАВКА О ВНЕДРЕНИИ

Настоящим подтверждаю, что научный результат «методический инструментарий оценки подрядчика при проведении конкурсной процедуры», разработанный Бочкаревой Ольгой Юрьевной в рамках диссертации на тему «Развитие системы взаимоотношений между участниками инвестиционного процесса в условиях проектного финансирования жилищного строительства», внедрен в работу Тендерного отдела ООО «Главстрой-СПб специализированный застройщик».

Директор дирекции
по тендерам и закупкам



А.Н. Федоров

МИНОБРНАУКИ РОССИИ
Федеральное государственное бюджетное образовательное
учреждение высшего образования
«Санкт-Петербургский государственный
архитектурно-строительный университет» (СПбГАСУ)

2-я Красноармейская ул., 4, Санкт-Петербург, 190005
Тел: (812) 400-06-67 Факс: (812) 316-58-72; rector@spbgasu.ru; www.spbgasu.ru
ОКПО 02068580; ОГРН 1027810225310; ИНН / КПП 7809011023/783901001

15.12.2021 № 61-06.02-36

На № _____ от _____

СПРАВКА О ВНЕДРЕНИИ

Настоящим подтверждаю, что методические и практические подходы, предложенные в диссертационной работе Бочкаревой Ольги Юрьевны на тему: «Развитие системы взаимоотношений между участниками инвестиционного процесса в условиях проектного финансирования жилищного строительства», используются в ФГБОУ ВО «СПбГАСУ» в учебном процессе при обучении бакалавров по направлениям подготовки: 38.03.01 «Экономика» и 38.03.02 «Менеджмент»

Проректор по учебной работе



С.Г. Головина