

ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННЫХ МЕТОДОВ УПРАВЛЕНИЯ СУБЪЕКТАМИ СТРОИТЕЛЬНОГО РЫНКА В УСЛОВИЯХ РЕСПУБЛИКИ УЗБЕКИСТАН

Диярова Махлиё Исламовна

Докторант Самаркандский государственный, Архитектурно-строительный институт

ARTICLE INFO.

Ключевые слова:

Строительный рынок, тендеры, инновационные методы управления, подрядчик, заказчик, проектировщик, поставщик, брокеры, консалтинговые фирмы, кластерная система управления, технико-экономическое обоснование, эстетический спрос и эстетический вкус.

Аннотация

В данной статье описаны особенности формирования комплекса строительного рынка в условиях Республики Узбекистан, методы перехода к системе инновационного управления строительными организациями, анализ и рекомендации по замедлению государственного вмешательства в управление подрядчиками и проектными организациями и применение свободных рыночных цен на строительную продукцию.

<http://www.gospodarkainnowacje.pl/> © 2022 LWAB.

Система управления инновационными процессами в строительном комплексе является целостной системой. Как известно, строительный комплекс охватывает все предприятия и отрасли, выступающие в лице заказчиков, поставщиков оборудования, механизмов и строительных материалов, финансово-кредитную и банковскую системы, научно-исследовательские и проектные организации и непосредственно само население. Хотя между ними существует сложный, отработанный механизм взаимодействия, однако с учетом новых инновационных требований приходится его совершенствовать, то есть нужно сломать непригодный механизм взаимодействия и создать совершенно новый механизм управления строительным комплексом. Переход строительного комплекса на инновационный путь управления будет происходить в условиях, общих для всей экономики, путем торможения государственного воздействия на управление подрядными и проектными организациями и применения свободных рыночных цен на строительную продукцию. Эти меры могут и должны решаться конкретными территориальными органами управления на основе законодательных актов.

Рынок только тогда хорошо выполняет свои функции, когда на роль подрядчика могут претендовать не одна организация, по существу, являющаяся монополистом, а обязательно несколько, точнее – не менее десяти. Только при этом количестве подрядных организаций, выполняющих в конкретной территории один и тот же вид строительных работ, создаются условия, при которых конкуренцию можно отнести к совершенной. Она может считаться таковой, если любая из десяти строительных организаций может выполнить такой объем

строительных работ, который она захочет, но при этом не в состоянии заметно влиять на цену строительной продукции как в сторону повышения, так и понижения. Чтобы обеспечить данные условия, ученые, исследующие рынок западных стран, выработали следующие рекомендации: доля подрядных работ на рынке самого крупного подрядчика не должна превышать 31%, доля двух – 44, трех – 54, четырех – 64% от общего объема подрядных работ на рынке конкретной экономической территории. Помимо формальных требований, перед подрядными организациями выдвигается ряд других условий антимонопольного характера, предусматривающих устранение монополистической практики крупных строительных предприятий и непосредственно самих строительных организаций. Напр., крупные строительные предприятия в лице государства не должны директивно осуществлять распределение заказов на подрядные работы и принудительно навязывать подрядчикам негосударственного сектора партнеров по поставкам строительных материалов и другим хозяйственным связям, осуществлять планирование объема капитальных вложений для заказчиков и подрядных работ для строительных организаций, устанавливать расценки и сметные цены на строительные работы, налагать какие-либо запреты или ограничения на выполнение строительных работ в разных сферах экономики. Подрядные организации не имеют права навязывать заказчикам и поставщикам дискриминационные условия договоров, сокращать объемы подрядных для создания искусственного их дефицита, осуществлять предварительный стговор об отказе вести дела с потенциальными партнерами, а также об искусственном повышении или снижении цен как на строительную продукцию, так и на продукцию поставщиков и т.д.

Естественно, что рынок не может стихийно настраиваться на указанные требования антимонопольного характера, поэтому в рамках территориальных органов управления должны создаваться более совершенные структуры антимонопольного комитета, функции которых должны заключаться в контроле за соблюдением правил конкуренции на строительном рынке, и жестком пресечении попыток их нарушения. Для создания конкурентных условий все заказы на подрядные работы должны размещаться только через торги, которые принято называть тендерами, функции которых сходны с функциями товарных бирж. Цель тендеров – свести между собой покупателя и продавца. На тендерах в роли покупателя товара (объекта строительства) должен выступать заказчик, а в роли продавца – потенциальный подрядчик, который обязуется построить заказчику строительный объект и продать его только ему. На этом сходство бирж и тендера заканчивается. Дальше имеются только различия. Так, если на бирже одновременно будет участвовать много продавцов и много покупателей одного и того же товара, интересы которых защищают брокеры, то на тендерах брокеров не должно быть, и каждый торг должен предусматривать свести вместе одного покупателя с несколькими продавцами. Поэтому задача тендера сводится к тому, что обеспечить заказчику возможность выбора одного из вариантов предложения, с которыми должны выступать потенциальные подрядчики по цене объекта, продолжительности его строительства и ряду других технико-экономических его параметров. Процесс этот непростой, требует от подрядчика предварительного тщательного изучения всей проектной документации и выполнения собственных расчетов. Поэтому торги на каждый объект, начиная с момента публикации о них, не должны длиться более месяца.

При этом, следует обратить внимание на то, что процесс торгов начинается с объявления об их проведении, в котором обязательно указываются:

- наименование заказчика и объекта;
- его будущее местоположение;
- краткая техническая характеристика;
- дата и сроки проведения торгов;

адрес, по которому можно подать заявку на участие в них и запросить необходимую для изучения техническую документацию.

Торги, как правило, бывают открытые, и любой потенциальный подрядчик, который не набрал еще требуемых для себя объемов подрядных работ, обязан будет в них участвовать. Для этого он подает на имя заказчика заявку на свое участие в торгах. Отсюда следует, что посредническая фирма должна будет предоставить потенциальному подрядчику за плату инструкцию для участника торга, в которой раскрывается порядок организации торгов, и необходимую тендерную документацию, включающую в себя: чертежи будущего объекта, спецификацию, ведомости объемов работ, форму и условия контракта, а также формы тендера, гарантийного письма и информации об участнике тендера. Строительная организация – участник тендера – тщательно изучает тендерную документацию, разрабатывает проект организации работ, определяет смету своих расходов на строительство объекта, минимально возможные сроки строительства, устанавливает приемлемую для себя цену, заполняет формы тендера и гарантийного письма и вместе с заполненной о себе формой информации высылает эти материалы посреднической фирме для изучения. Посредническая фирма совместно с заказчиком образует из высококвалифицированных специалистов экспертную комиссию, изучает поступившие от строительных организаций предложения, обращая внимание не только на низкие цены и продолжительность строительства объекта, но и на реальные возможности подрядчика построить объект в предлагаемые им сроки и с высоким качеством работ. При этом особое внимание уделяется изучению материалов подрядчика, связанных со строительством законченных в прошлом аналогичных объектов. После всестороннего рассмотрения поступивших предложений объявляется победитель торгов, с которым заказчик заключает контракт на выполнение подрядных работ.

Организацией торгов, как правило, должны заниматься очень опытные консультационные фирмы. Для торгов на строительство крупных объектов в рыночно развитых странах даже создаются специальные консультационные фирмы, услуги которых высоко оплачиваются. Так, напр., размещением заказов, связанных со строительством жилья, в Германии занимается «Дорш-консалт». Подобные фирмы должны быть созданы и в нашей стране в виде малых инженерно-консультационных предприятий (МИКП), которые при этом должны будут специализироваться на оказании посреднических услуг в организации торгов на проектные и подрядные работы.

В конечном итоге главная задача состоит в обеспечении сбалансированного спроса и предложения через торги, важное место в которых должно принадлежать наличию и использованию мощностей строительных организаций. В нашей экономике сейчас складываются такие условия, при которых мощности строительных организаций недогружаются. «принцип акселерации», по которому спад строительного производства намного опережает его в других отраслях экономики. Так, напр., предварительные итоги работы за 2021 г. показывают, что, если объем промышленного и сельскохозяйственного производства сократится в среднем на 10%, то строительства, соответственно, сократится на 25-30%.

В настоящее время препятствием для создания конкурентных условий является не только разделение строительных организаций по отдельным направлениям сферы экономики и ведомствам, но и комбинированная структура производства на кластерной основе. В их состав, кроме строительно-монтажных управлений, должны входить крупные подсобные и вспомогательные производства, растворо-бетонные узлы, деревообрабатывающие заводы и заводы по изготовлению железобетонных изделий, автотранспортные предприятия, управления механизации и производственно-технической комплектации, а также много объектов социального и жилищно-коммунального хозяйства, обслуживающих нужды конкретной экономической территории. Подобные территориальные кластеры на рынке подрядных работ не

будут сохранять элементы монополизма, так как вся производственная база и строительная техника будут находиться в распоряжении предприятий, входящих в кластерную структуру, т.е. подчиненных кластеру, и ни одна вновь организованная строительная организация конкурировать с кластерной структурой не может. Несмотря на преимущество кластера, если мы серьезно хотим заняться созданием конкурентных условий в строительстве, то необходимо отказаться от такой громоздкой структуры, как кластеры, адекватные трестам, а все их производственные подразделения следует сделать самостоятельными. Это повысит способность выполнения работ на объектах, значительно удаленных от места постоянной дислокации. Фактор мобильности при этом может стать решающим условием выживания строительных организаций.

С переходом на кластерную систему хозяйствования так называемые договорные цены, основанные на утверждаемых элементах сметных норм и расценок, должны уходить в прошлое. Возникает более свободная рыночная цена, устанавливаемая в процессе торгов на подрядные работы на основе спроса и предложения. Каждый потенциальный подрядчик из числа малых строительных предприятий, входящий в состав кластера, участвуя в торгах, конкурирует с другими участниками, входящими в состав кластера, прежде всего, в цене, по которой он может построить этот объект. При прочих равных условиях, на наш взгляд, в выигрышном положении оказывается тот, кто предлагает меньшую цену. В нынешних условиях подрядчик не всегда заинтересован в получении высокой прибыли и нередко готов полностью от нее отказаться – лишь бы выиграть торги. Вот почему у зарубежных фирм фактическая рентабельность строительных работ по отношению к себестоимости составляет в среднем только 4-5% (у нас в 2019 г. она достигла 15-20%, а в 2021 г. – уже больше 30%, что обусловлено, с одной стороны, отсутствием достойной конкуренции и торгов на подрядные работы, а, с другой стороны, - устранением последствий пандемии коронавируса).

Чтобы определить возможные затраты на строительство объекта, строительные предприятия вынуждены иметь свои банки фактических данных по ранее выполненным или строящимся объектам в разрезе отдельных видов работ, конструктивных элементов или потребительских единиц готовой строительной продукции. Такого банка данных строительные предприятия пока не создали и будут испытывать определенную беспомощность при определении цены предложения на торгах, что требует безотлагательно приступить к решению этой задачи. Определение цен на строительную продукцию с помощью торгов не означает, что сметные нормы и единичные расценки в строительстве будут не нужны. С их помощью должны осуществляться все технико-экономические расчеты, сравнения вариантных проектных решений, используемых заказчиком для определения предельного уровня цены будущего объекта, сверх которой строительство объекта будет ему невыгодно. Однако используемые сметные нормы и расценки имеют мало общего с ныне существующими. Во-первых, они не разрабатываются как обязательные для применения и представляют собой усредненные цены на строительные работы, которые складываются на рынке подрядных работ в соответствии со спросом и предложением. Механизм их определения упрощенно выглядит следующим образом. Для накопления банка фактических данных по видам работ и конструктивным элементам каждое строительное предприятие должно заполнять специальные унифицированные информационные документы, один экземпляр которых оно за соответствующую плату предоставляет фирме, специализирующейся на составлении сметных норм и расценок. Полученные фирмой от строительных предприятий данные по одинаковым видам работ и конструктивным элементам усредняются, в них вносятся уточнения, связанные с изменением в следующем году заработной платы (часовых тарифных ставок) в соответствии с заключенными коллективными договорами между профсоюзами и предпринимателями, ожидаемой конъюнктурой на рынке строительных материалов, машин и механизмов. Полученные таким образом сметные нормы и расценки представляют сведения об усредненных данных на подрядные строительные работы. Частные

строительные фирмы могут разрабатывать их ежегодно, и в начале IV квартала даже может предоставить такие сборники (за соответствующую плату) всем, кто в них нуждается. В практической реализации этих мер мы далеко отстали от требований времени.

Изменения должны произойти и в деятельности проектных организаций. Сегодня их роль такова, что, получив от заказчика задание на проектирование, они мало что могут сделать для разработки экономического проекта, так как вынуждены ориентироваться на производственные возможности определенного сверху подрядчика, его условия работ, применяемые им строительные материалы и конструкции, технику и технологию строительного производства, условия комплектации объекта и т.д. В результате проектные фирмы еще больше закрепляют сложившуюся в прошлом систему строительного конвейера, продолжая бесконечно ее тиражировать в виде типовых проектных решений. Профессия проектировщика должна носить творческий характер, из проектирования не должна выпадать главная фигура – архитектор. К великому сожалению, их количество сокращается или становится не востребованным. Об этом также должны думать вузы, приспособленные к подготовке архитекторов. Так, численность архитекторов в расчете на 100 тыс. жителей бывшего Союза составляла до 1991 года XX века 20 чел., а в Германии – 107, в Италии – 130 чел., тогда как в 2021 году в Узбекистане на 100 тыс. жителей приходится 4-5 архитекторов, а в рыночно развитых странах их количество по сравнению с 1991 годом выросло в разы. Однообразие архитектурного оформления городов и микрорайонов, серость и убогость в строительстве, непригодность жилья для удовлетворения социально-бытовых условий жизни населения – вот далеко неполный перечень тех последствий, которые оставила поспешная система организации строительных работ. Избавиться от них мы смогли только, начиная с 2017 года через усилия и, возможно, творческое отношение к строительству. Здесь также уместно отметить, что все было начато с изменения роли проектных организаций, чтобы не допустить прежних ошибок.

Создание экономичных и надежных проектов, архитектурно удовлетворяющих самые высокие эстетические запросы и вкусы заказчика, приумножающих разнообразие архитектурного ансамбля города, поселка, территории, не причиняющих вреда окружающей природной среде, – вот главные задачи, стоящие перед архитектором, взявшимся за выполнение задания на проектирование. Реализовать эти требования возможно с помощью конкурса или открытых торгов на проектные работы, в процессе которых будут оцениваться варианты представленных эскизных проектов и сопровождающих их технико-экономических расчетов (ТЭР). При создании эскизного проекта будущего объекта каждая проектная фирма, участвующая в конкурсе, будет вынуждена предлагать свои объемно-планировочные и архитектурно-строительные решения. Следовательно, с помощью торгов можно будет создать реальные условия многовариантной проработки проекта будущего объекта. Оценка эскизных проектов и ТЭРов будет осуществляться силами высококвалифицированных и независимых экспертных комиссий. В установленные сроки эта комиссия должна получить от участников конкурса необходимую документацию и прилагаемые к ней расчеты, изучить их и выявить победителя, с которым заказчик заключает контракт на выполнение проекта и рабочих чертежей будущего объекта. При этом проектная фирма, выигравшая конкурс и осуществляющая проектирование, не должна привязывать свои проектные решения к условиям строительства конкретного подрядного предприятия, и, если инвестиционный процесс осуществляется на основе последовательного выполнения всех стадий без их совмещения, то проектная фирма не может знать будущего подрядчика. Его еще надо выявить в процессе проведения торгов на подрядные работы, для этого из состава проектных работ исключаются проекты фирмы строительства (ПФСы) и проекты фирмы работ (ПФРы), разработка которых является прерогативой подрядной фирмы.

Подрядчик, выигравший торги, будет вынужден строить объект с помощью тех строительных материалов и конструкций, которые предусмотрены проектом, привлекая в качестве

поставщиков соответствующие производства. Только путем разработки экономичных проектных решений и организации торгов на подрядные работы по их реализации можно правильно сформировать спрос на создание эффективной структуры производства в промышленности строительных материалов экономических территорий. Если существующих мощностей по производству каких-либо материалов и конструкций будет недостаточно, то цены на них возрастут. Тем, кто ищет сферу приложения своих капиталов, высокие цены будут обеспечивать и высокие дивиденды. Население будет охотно покупать акции таких компаний, а коммерческие и ссудно-сберегательные банки – предоставлять дополнительные кредиты. Таким образом, эта сфера производства строительных материалов быстро впитает в себя новые капиталы, создавая новые мощности, возрастут объемы производства, произойдет насыщение рынка экономичными строительными материалами, способствующими снижению цен.

Использованная список литературы

1. Асаул А.Н. Самоорганизация, саморазвитие и саморегулирование субъектов предпринимательской деятельности в строительстве / Асаул А.Н., Загускин Н.Н., Манаков Л.Ф., Рыбнов Е.И.; под ред. Заслуженного деятеля науки РФ А.Н.Асаула. – СПб.: АНО «ИПЭВ», 2013. – 320 с.
2. Экономика строительства: Учеб. пособие / Брянцева И.В., Воронина Н.В., Любанская З.Г., Стексова С.Ю. под общ. ред. И.В.Брянцевой. – Хабаровск: Изд-во Тихоокеан. гос. ун-та, 2010. – 198 с.
3. Асаул А.Н. Управление организационной эффективностью строительной компании / Асаул А.Н., Шишлов Г.И. под ред. Засл. Строителя РФ, д-ра экон. наук, проф. А.Н.Асаул. – СПб.: ГАСУ. -2008. -152 с.
4. <https://stat.uz/ru/> - Государственный комитет Республики Узбекистан по статистике.