

7.Моргенштерн О., Нейман Дж. Теория управления и экономическое поведение. – М.: Наука, 1985. – 525 с.

8.Кириченко О.А. Банківський менеджмент. – К.: Знання, 2005. – 831 с.

Отримано 22.02.2006

УДК 69 : 658 (075)

Л.А.МИНЧУКОВА, канд. экон. наук

*Белорусский государственный университет транспорта, г.Гомель
(Республика Беларусь)*

ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНЫЙ КОМПЛЕКС: ИНФРАСТРУКТУРНЫЙ АСПЕКТ

Рассматриваются вопросы комплексного формирования инфраструктуры инвестиционно-строительного комплекса городов и муниципальных образований.

Трансформация строительного комплекса привела к возникновению на рынке предприятий различных форм собственности. Рынок в принципе изменил экономические отношения предприятий и государства, отношения между хозяйствующими субъектами и другими рыночными структурами, в частности, институтами рыночной инфраструктуры.

Сформировался инвестиционно-строительный комплекс, все участники которого выступают в различном качестве одновременно: они могут быть и инвесторами, и подрядчиками, или теми и другими. При этом все большее место в системе отношений инвестиционно-строительного сектора крупных городов стали занимать субподрядные отношения, т.е. отношения между «реальной» частью комплекса и его инфраструктурой [2]. Таким образом создаются условия не только для развития, но и для технической и технологической модернизации производства, развития НТП, обеспечивается возможность производить конкурентоспособную продукцию.

Распространенным является мнение, что строительный комплекс представляет собой открытую организационно-экономическую систему, в которой субъекты инвестиционной сферы реализуют свои взаимные экономические интересы. Опираясь на мнение С.А.Обозова, прием за основу дальнейшего структурного строительства комплекса мнение, что инвестиционный процесс – это совокупность взаимосвязанных действий предприятий и органов власти (в том числе муниципальных), направленных на достижение инвестиционного результата. Он состоит из последовательных этапов: формирование инвестиционной идеи, поиск инвестиций, выбор вариантов вложений, преобразование ресурсов в инвестиции, потребление инвестиций и получение инвестиционного результата [3].

Расширенное понимание этого процесса предлагает В.С.Бард, называя комплекс финансово-инвестиционным, сущность которого состоит: 1) в интеграции в единый комплекс финансовых и реальных инвестиционных процессов и потоков; 2) во взаимодействии того или иного вида и/или слияния экономических субъектов финансирования и реального инвестирования; 3) во взаимосвязи (взаимопроникновении) или объединении финансовых и реальных инвестиционных ресурсов [1]. Такое определение само по себе, не являясь достаточным (не видно как, где и кем создается продукт и кем он потребляется), существенно дополняет ранее приведенное определение и дает возможность сформировать модель институтов рынка, в полной мере отвечающую потребностям сегодняшнего дня.

С точки зрения автора, было бы целесообразным определить еще одну категорию – рыночную инфраструктуру. В нашем контексте уточнение ее содержания сводится к абстрагированию от классического понимания в стройиндустрии под этой категорией вспомогательных производств и коммуникаций всякого рода. Поэтому примем за основу понятия «рыночная инфраструктура» главный критерий отнесения к ней – услугу, как итог деятельности институтов. Тогда под *инфраструктурой* будем понимать совокупность институтов, услуги которых, оказываемые на базе договорных отношений, способствуют более эффективному функционированию субъектов хозяйствования стройиндустрии и, как следствие, рациональному использованию инвестиций. В таком понимании инфраструктура должна стать работающей частью инвестиционно-строительного комплекса.

Структура системы институтов, оказывающих услуги основным звеньям инвестиционно-строительного комплекса диктуется системой отношений, лежащих в основе их взаимодействия. Если еще недавно эти отношения строились на основе субподряда или контрактации, то сегодня наиболее приемлемой формой взаимоотношений является аутсорсинг. Это вызвано, во-первых, существенным расширением спектра отношений, а, во-вторых, принципиальными различиями в их сути.

Субподряд в традиционном для недавнего понимания смысле – продолжение производственного цикла силами других субъектов того же строительного комплекса [4], и его отношения распространяются только на производственную и научно-производственную сферы. Аутсорсинг же распространяется практически на все сферы взаимосвязи предприятия с внешней средой. Его основная задача в том, чтобы, эффективно используя (за счет более глубокого разделения труда) внешние материальные, трудовые и интеллектуальные ресурсы, предприятие могло передать институтам инфраструктуры собственные транс-

акционные издержки.

Международная ассоциация организаций по развитию субконтрактации, производственной кооперации и партнерства определяет первую как вид производственной кооперации, в ходе которого одно предприятие поручает другому осуществлять изготовление некоторой продукции в соответствии с предоставляемыми чертежами и требованиями [4]. Таким образом, в этом случае форма отношений имеет тот же недостаток, что и субподряд – ограничивается сферой производства. Тогда, с позиции теории контрактов, *аутсорсинг* с строительным комплексом можно определить как систему долгосрочных контрактов, позволяющую задействовать эффективный механизм распределения рисков *на всю сферу рыночного взаимодействия* субъекта хозяйствования.

Аутсорсинг, на наш взгляд, имеет ряд преимуществ в инвестиционно-строительном комплексе: позволяет существенно углубить разделение труда; является формой организации и существования сетевого бизнеса; позволяет существенно усилить специализацию всех участников отношений; придает более эффективный характер внедрению инноваций и повышает наукоемкость отрасли.

Оценивая опыт отдельных стран СНГ, относительно России уже можно констатировать, что там положено начало формирования системы субконтрактации и отдельных форм аутсорсинга (IT- аутсорсинг, аутсорсинг бизнес-процессов, производственно-технический). Наибольшее развитие получило оффшорное программирование.

Применительно к Белоруссии находит некоторое развитие кадровый аутсорсинг, государственное регулирование делает первые шаги в организации IT- аутсорсинга.

Относительно инвестиционно-строительного комплекса в обеих странах можно говорить о создании практически полного спектра институтов аутсорсинга (инвестиционных фондов и компаний, венчурных компаний, компаний-разработчиков документации, аудиторских и рекрутинговых компаний и других институтов инфраструктуры). Экономическая и законодательная база их функционирования несколько разнятся, однако в обеих странах уже накоплен опыт достаточно профессионального предоставления всего спектра услуг, необходимых строительному комплексу в деле существенного повышения эффективности использования инвестиций.

По нашему мнению, для полного включения механизма аутсорсинга следует: кардинально переориентировать действующие компании на нужды клиентов; повысить качество комплексность и своевременность предоставления услуг; разработать программу развития рын-

ка аутсорсинговых услуг; повысить требовательность в вопросах безопасности и конфиденциальности предоставляемых услуг. Это позволит существенно повысить эффективность функционирования строительного комплекса.

1. Бард В.С. Вопросы повышения эффективности строительства. – М.: Олимп-бизнес, 2002.
2. Козловский А.В. Экономика строительной организации. – М.: ГУУ, 2004.
3. Обозов С.А. Инвестиционный процесс. – М.: ЭКМОС, 2002.
4. Черемисин Д.В. Аутсорсинг как новейшая модель хозяйствования // Бюллетень финансовой информации. – 2005. – №6.

Получено 17.02.2006

УДК 330.322 : 658

Ю.И.ГОРБАЧЕВА

Харьковская национальная академия городского хозяйства

ГОСУДАРСТВЕННОЕ УПРАВЛЕНИЕ ОТРАСЛЕВЫМИ И РЕГИОНАЛЬНЫМИ АСПЕКТАМИ ФОРМИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО КЛИМАТА В УКРАИНЕ

Рассматриваются отраслевые и региональные аспекты формирования инвестиционного климата в Украине.

В современных экономических условиях вопросам формирования инвестиционной политики на региональном уровне уделяется повышенное внимание, поскольку инвестиции являются важным фактором позитивного экономического развития. Обзор и анализ литературных источников показал, что в сочетании с инновациями они обеспечивают технологическое обновление, реструктуризацию и диверсификацию производства, повышение его конкурентоспособности [1-2, 5].

Важным направлением региональной инвестиционной политики является определение стратегии и приоритетов развития промышленности конкретного региона на базе наиболее полного использования её конкурентных возможностей и преимуществ. При этом в рамках инвестиционной политики в соответствии с конкретными стратегическими интересами региона в сфере экономического развития производится выбор отдельных отраслей и предприятий, которым будет оказана государственная поддержка. С этой целью могут быть организованы конкурсы бизнес-планов инвестиционных проектов и отобраны наиболее перспективные из них.

Критериями выбора предприятий, представляющих собой так называемые «точки роста», вложение средств в которые позволит распространить импульс роста на смежные отрасли, могут быть следующие: