

УДК 339.138

Куртбедина Екатерина Сергеевна,

студент,

Институт экономики и управления,

ФГАОУ ВО «Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б.Н. Ельцина»

г. Екатеринбург, Российская Федерация

Котляревская Ирина Васильевна,

доктор экономических наук, профессор, зав. кафедрой,

кафедра Маркетинга,

Институт экономики и управления,

ФГАОУ ВО «Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б.Н. Ельцина»

г. Екатеринбург, Российская Федерация

ОСОБЕННОСТИ РАЗВИТИЯ ПАРТНЕРСКИХ ОТНОШЕНИЙ В СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ

Аннотация:

В статье рассмотрены основные факторы, оказывающие влияние на развитие партнерских отношений в строительной отрасли. Предложены варианты развития партнерских отношений с описанием действий со стороны участников процесса и перечислены основные эффекты от реализации партнерства.

Ключевые слова:

Партнерские отношения, строительная отрасль, эффекты, факторы развития, жизненный цикл развития.

В строительной отрасли, помимо самой строительной компании или предприятия, участвует большое количество различных субъектов рынка, среди которых научно-исследовательские центры, строительные и монтажные организации, поставщики строительно-монтажного оборудования и строительных материалов, банки, юридические организации и т.д. Между ними складываются сложные взаимные связи, требующие создания четкой организации и координации работы всех участников строительного процесса, характеризующие их как партнеров.

Развитие партнерских отношений в строительной отрасли приносит значимые эффекты. Так, британским строительным сообществом были выделены следующие преимущества от партнерства: сокращение на 10% общей стоимости строительства, увеличение на 25% доходности инвестиционно-строительных проектов, сокращение на 20% сроков реализации, сокращение на 48% изменений в графиках работ, сокращение на 83% количеств разногласий, сокращение на 80% изменений в проектах в ходе строительства, увеличение на 20% степени удовлетворенности результатами работы [1].

Как и любой другой процесс, партнерские отношения развиваются под влиянием определенных факторов. К факторам, которые могут как препятствовать, так и способствовать развитию партнерских отношений, относятся *внешние факторы*, эффект от которых будет зависеть от их текущего состояния и развития.

Среди факторов внешней среды выделяют:

– государственно-инвестиционная политика. На сегодняшний день государственная политика в строительной отрасли имеет перед собой цель, которая

заключается в формировании безопасной и комфортной среды жизнедеятельности. Исходя из этого, в ряд функций государственного регулирования входит: установление сметных нормативов; контрольно-разрешительная деятельность; оценка соответствия продукции на каждой из стадий строительного цикла (экспертиза, строительный надзор, выдача разрешений на строительство и ввод объектов в эксплуатацию); контроль за деятельностью СРО (некоммерческое партнерство, призванное объединить юридических лиц и ИП с одинаковым видом деятельности);

– изменение экономической ситуации. Поскольку состояние экономики оказывает значительное влияние на развитие любой отрасли, то всегда необходимо оценивать и анализировать такие показатели, как темп инфляции, курсы иностранных валют, условия кредитования и изменения налогообложения по различным налогам, чтобы принимать соответствующие решения. Так, из-за условий, вызванных пандемией, многим строительным компаниям пришлось пересмотреть свои действия и стратегические ориентиры, и приспособиться к тем условиям, которые сложились сегодня. Например, из-за закрытия международных границ многие компании начали сотрудничать с местными поставщиками материалов и оборудования;

– развитие научно-технического прогресса. Является важным аспектом, поскольку для того, чтобы компании занимать лидирующие позиции на рынке строительной отрасли, ей необходимо использовать инновационное оборудование, применять новые технологии и постоянно совершенствовать технологические процессы;

– социальная активность населения. При реализации любого проекта необходимо всегда учитывать потребности, интересы и ценности населения, воплощение и предоставление которых также благоприятно отразится на положении самой компании.

Также дополнительно выделяют: отсутствие юридического оформления партнерства как организации, которое порождает недоверие инвестиционных компаний, федеральных и региональных органов власти к партнерским сетям [2]; отсутствие научно обоснованной системы договоров, которая учитывала бы организационно-правовые основания для укрепления партнерских связей в строительстве [2]; отсутствие программ по развитию партнерства на федеральном и региональном уровнях, которые стали бы основой развития как межфирменного партнерства, так и взаимоотношений между субъектами рынка и федеральными и региональными властями.

Итогами развития и создания такой программы со стороны органов власти могли бы стать: создание институтов, способствующих развитию партнерства; снижение затрат, связанных с подключением к инженерным сетям, получением земельных участков и др. Со стороны бизнес компаний: снижение нагрузки на бюджет, рост конкуренции, рост заинтересованности в участие в программах развития регионов.

Таким образом, для успешного внедрения партнерства в практику строительства необходимо, прежде всего, осуществить методическое обеспечение как со стороны государственных органов, так и со стороны научных и профессиональных сообществ. [3]

Исследование, проведенное Т.В. Яшук, позволило выявить *внутренние факторы*, наличие которых благоприятно отразится на деятельности компании. К таким факторам относятся: высокая финансовая и организационная зависимость участников инвестиционного процесса от застройщика (39 %); высокая технологическая зависимость предприятий друг от друга (38 %); возможность взаимного использования ресурсов взаимодействующих друг с другом предприятий [2]. Выделяют и другие факторы, которые обеспечивают развитие партнерских отношений как в строительной отрасли, так и в других отраслях промышленности (таблица 1).

Таблица 1 - Факторы развития партнерских отношений

Автор	Факторы
В.А. Штроо, М.Е. Балакшин	<ul style="list-style-type: none"> – доверие партнеров к друг другу; – соблюдение личных договоренностей, формальных и неформальных правил взаимодействия; – открытая коммуникация; – взаимозависимость всех участников в достижении конечных результатов; – сходство мнений, оценок различных ситуаций; – эмоциональное отношение, симпатия партнеров друг к другу; – адекватность восприятия партнерами «положительных» и отрицательных черт друг друга [4]
С.П. Куц, М.В. Овдина, М.М. Смирнова	<ul style="list-style-type: none"> – качество продукции; – качество услуг, оказываемых поставщиком; – достигнутое взаимное доверие; – совместное решение проблем; – стратегическое перспективы взаимодействия; – эффективность коммуникаций между компаниями; – инновационный потенциал партнеров; – совместимость целей; – инвестиции в развитие взаимодействия [5]

Исходя из таблицы 1, можно увидеть, что каждый автор выделяет среди факторов такие, как доверие, открытые коммуникации и совместное принятие решений. Ключевым фактором можно выделить доверие, которое подразумевает под собой уверенность в партнере, взаимную открытость, учет интересов и единые подходы к работе. Поскольку именно наличие доверительных отношений между партнерами способствует, в свою очередь, развитию более открытых и результативных отношений, и впоследствии развитию готовности принятия совместных решений, которые будут вытекать из общности целей.

Важным аспектом в изучении развития партнерских отношений в строительной отрасли является рассмотрение их жизненного цикла развития, который также имеет свои особенности.

В строительной отрасли выделяют три уровня развития партнерства:

1. *«Начальный уровень» партнерства.* На стадии замысла происходит отбор будущих претендентов, заинтересованных в реализации проекта. Установление взаимоотношений происходит только тогда, когда инвестор объявляет о проведении подрядных торгов на выполнение ключевых ролей: застройщик, генеральный проектировщик, технический заказчик, генеральный подрядчик. В процессе проведения торгов инвестор изучает информацию и интересующие сведения о возможных претендентах на роль генерального проектировщика и генерального подрядчика, а также устанавливает взаимоотношения с менеджментом каждого субъекта и разрабатывает процедуры координации взаимных интересов. Затем инвестор совместно с генеральным проектировщиком и подрядчиком отбирает претендентов на роль застройщика и технического заказчика. На стадии завершения проекта осуществляется разработка процедур оценки результативности взаимоотношений [2].

Т.В. Ящук называет этапы развития партнерских отношений в строительной отрасли уровнями, однако опираясь на исследования в области развития партнерских отношений, можно увидеть, что они соответствуют этапам жизненного цикла партнерства по Н.С. Иващенко. Поэтому если сравнивать данный уровень развития партнерства в строительстве с

этапом жизненного цикла, предложенным Н.С. Иващенко, то он соответствует этапу «зарождение».

На этапе зарождения, как и на «начальном уровне» развития партнёрства определяются цели и задачи, прорабатываются механизмы партнерства в виде гарантий и обязательств, и измерения промежуточных и конечных результатов [6].

2. *«Средний уровень» партнерства.* Осуществляется процесс отбора партнеров исходя из интересующей информации и оценки показателей, которые отражают потенциал партнера, и критериев, которые выявляют способность к партнерству (долговечность связей, надежность, степень взаимодействия и т.д.). Затем устанавливаются и активизируются отношения между высшими менеджерами каждого субъекта отношений. После установления взаимоотношений осуществляется поддержание отношений, т.е. устанавливается механизм разрешения проблем, осуществляется непрерывное усовершенствование партнерства и проводится совместная оценка уровня взаимодействия партнеров [2]. Затем происходит оценка успеха и неудач партнерских отношений по строительному проекту и принимается решение о возобновлении отношений в будущем или об отказе от сотрудничества с определенным партнером.

Данный уровень имеет сходства с этапом «развитие» по Н.С. Иващенко, поскольку происходит укрепление партнерских связей и осуществляются совместные действия. То есть растет динамика партнерских отношений и доверие. Начинают укрепляться связи, путем выполнения пробных проектов, обмена и совместного использования информации, а также выполнения совместных действий.

3. *«Высший уровень» партнерства.* Характеризуется ситуацией, когда деловые отношения с партнерами возобновляются в каждом последующем проекте. При проектировании взаимоотношений с партнерами на таком уровне сначала проводится совещание, на котором распределяются роли и обязанности между участниками проекта. Затем разрабатываются процедуры по совместной оценке процесса развития партнерства и управления партнерством. На стадии завершения проекта отношения не заканчиваются, а происходит разработка программ по развитию партнерства и формирование на ее основе сетевой организационной структуры управления партнерским объединением.

По Н.С. Иващенко данный уровень соответствует этапу «зрелости», который предполагает увеличение продолжительности партнерских отношений, глубины и эффективности. Также все механизмы функционирования четко отлажены и постоянно осуществляется обратная связь, а также открываются новые горизонты сотрудничества.

Таким образом можно увидеть, что высшей степенью развития партнерских отношений в строительной отрасли является их продолжение, а не завершение. Поскольку, действительно, любые здоровые отношения должны стремиться к развитию.

На основании проведенного анализа особенностей развития партнерских отношений можно сделать следующий вывод: несмотря на то, что вопросы развития партнерства в строительной отрасли не достаточно освещены в государственных документах, российская отрасль стремительно развивается. Так, за последнее время в стране выполнялось большое количество проектов по возведению высотных зданий, промышленных сооружений, ремонту жилых зданий, развитию транспортной инфраструктуры, в которых участвуют большое количество инвесторов, подрядчиков, поставщиков. Исходя из этого, можно предположить, что развитие и поддержание долгосрочных, взаимовыгодных партнёрских отношений при реализации крупных проектов станет актуальным и для России.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Пинкевич И. К., Смирнов Е.Б. Партнерство в строительстве: механизм формирования, проблемы и перспективы развития в России // Проблемы современной экономики. 2013. № 4 (48). с. 202-205

2. Ящук, Т. В. Управление партнерскими отношениями в инвестиционно-строительной сфере: монография / Т. В. Ящук; М-во образования и науки Рос. Федерации, Волгогр. гос. техн. ун-т. — Волгоград: ВолгГТУ, 2017. — 198 с.
3. Смирнов Е.Б. Механизмы формирования партнерских отношений между заказчиком и подрядчиком в инвестиционно-строительном проекте // Вестник гражданских инженеров. 2012. №2 (31)
4. Штроо В.А., Балакшин М.Е. Роль доверия в становлении и развитии успешных деловых партнерских отношений // Известия Иркутского государственного университета. 2015. №12. с. 70-93
5. Куш С.П., Овдина М.В., Смирнова М.М. Оценка качества взаимоотношений компаний с поставщиками на российских промышленных рынках // Вестник Санкт-Петербургского университета. 2008. №3
6. Ивашенко Н.С. Направления оценки уровня партнерских отношений в зависимости от этапа их жизненного цикла // Международный научно-исследовательский журнал. [Электронный ресурс]. 2019. №12-2. С. 13-20. Режим доступа: <https://www.elibrary.ru/item.asp?id=41543587> (дата обращения: 3.03.2021)

Kurtbedina Ekaterina Sergeevna,

Student,

Graduate School of Economics and Management,

Ural Federal University named after the first President of Russia B.N.Yeltsin

Yekaterinburg, Russian Federation

Kotlyarevskaya Irina Vasilyevna,

Doctor of Economic Sciences, Professor, Head of Department,

Department of Marketing,

Graduate School of Economics and Management,

Ural Federal University named after the first President of Russia B.N.Yeltsin

Yekaterinburg, Russian Federation

FEATURES OF THE DEVELOPMENT OF PARTNERSHIPS IN THE CONSTRUCTION INDUSTRY

Abstract:

The article considers the main factors that hinder the formation of partnerships in the construction industry, and the factors that contribute to development. Options for the development of partnerships are proposed with a description of the actions on the part of the participants in the process and the main effects of the implementation of partnerships are listed.

Keywords:

Partnership relations, construction industry, effects, development factors, development life cycle.