

МЕТОДЫ ПОВЫШЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ СТРОИТЕЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ

Аннотация. Статья посвящена исследованию современных методов повышения инвестиционной привлекательности строительных проектов. Уточняется современное состояние, тенденции и тренды на рынке инвестиций в строительство, оказывающие влияние на уровень инвестиционной привлекательности. Выделяются основополагающие факторы, учет которых обеспечит сравнительно большую инвестиционную привлекательность строительного проекта. Определяется система методов повышения инвестиционной привлекательности строительных проектов, среди которых методы: прединвестиционной подготовки и упаковки проекта, продвижения, управления проектом, диверсификации источников финансирования, формирования качественной привлекательности проекта, работы с рынком, мониторинга и формирования обратной связи с инвесторами. Применение системы перечисленных методов должно иметь стратегический характер, обуславливая значительные перспективы улучшения работы по управлению имиджем и привлекательностью инвестиционно-строительных проектов. Практическая значимость исследования заключается в возможностях применения теоретических положений в практике улучшения инвестиционно-строительных проектов и повышения их инвестиционной привлекательности.

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность, методы повышения инвестиционной привлекательности, стратегия инвестиций, строительные проекты, инвестиции в строительство.

Введение. В условиях роста геополитической напряженности, сопровождающейся повышением инвестиционных рисков, инвесторы и ключевые игроки финансового рынка формируют новые стратегии

инвестирования в низкорисковые проекты, отказываются от рискованных вложений и играют в кратко- и реже среднесрочные инвестиции. В период кризисных трансформаций экономика и рынок демонстрируют сокращение инвестиционной привлекательности, что требует от компаний-держателей инвестиционных проектов применения специальных методов и подходов, обеспечивающих увеличение инвестиционной привлекательности.

Актуальность исследования методов повышения инвестиционной привлекательности строительных проектов обусловлена тем, что в современных реалиях отрасль строительства становится одним из столпов поддержания развития и трансформации экономики. Однако наблюдается сокращение инвестиционной активности, выход с рынка перспективных инвесторов, что требует разработки специальных тактик и стратегий адаптации к рынку для привлечения инвесторов к финансированию строительных проектов. Перспективным направлением становится подготовка и реализация управленческих решений, которые приведут к увеличению инвестиционной привлекательности строительного проекта и обеспечат конкурентоспособность в текущих реалиях.

Цель исследования – описать современные методы повышения инвестиционной привлекательности строительных проектов.

Основная часть. Строительный рынок России является высокоперспективным рынком, на котором существуют значительные инвестиционные перспективы, связанные с финансированием строительства интенсивно увеличивающейся в стоимости недвижимости. Учитывая актуальные статистические данные, свидетельствующие об непрерывном увеличении показателей ввода в действие зданий жилого и нежилого назначения в России, средние темпы которого за 2019-2022 гг. составляли около 13-14% ежегодно, а также увеличение объема работ на 42% за 2019-2022 гг., эффективность строительной отрасли увеличивается [9]. По данным Sherpa Group [10], реализуемые строительные работы в 2022 году имели высокую

положительную динамику и по итогу года продемонстрировали прирост в 5,2% (рис. 1):

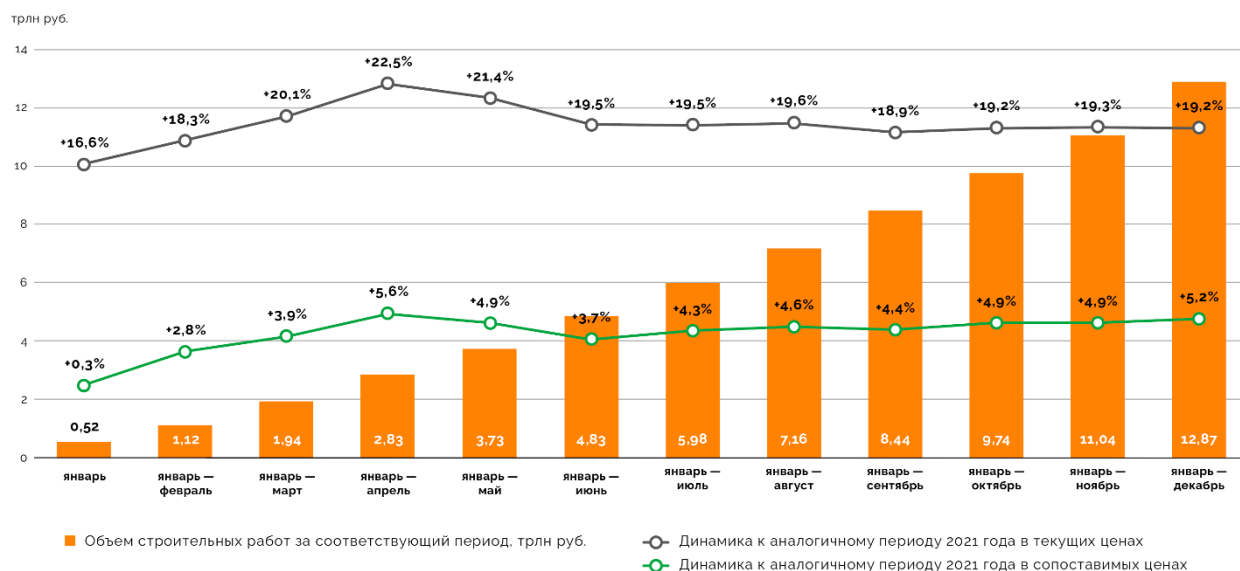


Рис. 1. Динамика объема работ, выполненных в строительной отрасли в 2022 году [10].

Вместе с тем, рост объема рынка строительства определяет увеличение инвестиционной активности, вхождение на рынок новых игроков, которые испытывают весомую потребность в привлечении инвестиций. В текущих реалиях привлечение инвестиций начинает приобретать более сложный характер, несмотря на значительные непрерывные темпы роста отрасли.

Проекты строительства по мнению Э.М. Керимовой имеют высокие перспективы экономического роста, связанные с высоким потенциалом строительного рынка, в числе факторов которого [6]:

Во-первых, низкие показатели жилых площадей на человека с возможностями их увеличения за счет ввода нового доступного жилья.

Во-вторых, ненасыщенность спросом, не пиковый характер спроса на недвижимость в ряде городов страны, перспективы роста стоимости недвижимости.

В-третьих, постоянная потребность в инвестициях со стороны крупных застройщиков страны, доступность и широта направлений инвестирования в отрасль строительства.

В.В. Чайников и А.О. Ширяев в контексте современных реалий отмечают, что рынок строительства и его инвестиционная привлекательность могут быть рассмотрены в разрезе отдельных категорий, сегментов и направлений реализации строительных проектов. На примере рынка недвижимости авторы отмечают, что отрасль строительства демонстрирует высокую инвестиционную привлекательность за счет перспектив будущего роста доходности инвестиций [11]. И хотя сегодня относительная доходность инвестиций и сдаваемых объектов сокращается при непрерывном росте рыночной стоимости, окупаемость инвестиций сохраняется. Это первично обуславливает перспективы финансирования потенциально успешных проектов в инвестиционной среде.

М.Е. Листопад Л.А. Пшул считают, что дополнительным фактором инвестиционной привлекательности отрасли строительства является динамика и тенденции цифровизации, которые обуславливают рост прозрачности инвестиционно-строительных проектов, управляемости, предоставляют возможность отслеживания ключевых показателей инвестиционной привлекательности и реализовывать уникальные имиджевые проекты [7]. В таком случае перспективы инвестиций в строительство инкорпорируются в перспективы цифровизации строительной отрасли, обуславливая высокое значение отдельных направлений финансирования инвестиционных проектов.

Г.И. Ивасюк и Е.Н. Лебедева (Красса) считают, что инвестиционная привлекательность девелоперских проектов также определяется текущим инвестиционным климатом региона, обуславливая перспективы долгосрочных вложений и вероятность окупаемости инвестиций. Инвестиционный климат региона – это интегральный показатель, который отражает текущие условия и факторы, определяющие степень привлекательности региональных инвестиций [5]. Регион как определенная территориальная единица для инвесторов рассматривается первично с позиции показателей экономической стабильности, местного

законодательства и налогового режима, доступности и степени развитости (в том числе перспектив развития) инфраструктуры, доступности человеческих ресурсов и инноваций. Именно поэтому особое место в реализации инвестиционного проекта в сфере строительства также приобретает и выбранное место развертывания. Более того, некоторые инвесторы попросту не работают в некоторых регионах, что может сформировать дополнительные препятствия в области инвестиционной привлекательности.

А.Н. Власов считает, что компаниям при выборе места реализации инвестиционно-строительного проекта необходимо принимать во внимание действующие проекты развития недвижимости регионального значения. Это позволит повысить инвестиционную привлекательность строительного проекта. Под инвестиционной привлекательностью понимается совокупность факторов, свойств и принципов проекта, среди которых: свойства недвижимости, показатели привлекательности, принципы оценки, особенности конкретного проекта, ожидания инвестора и некоторые другие [3]. Опираясь на исследование автора, отметим, что только в случае комплексного учета внешней и внутренней инвестиционной среды строительная компания приобретает возможность эффективной реализации инвестиционно-строительного проекта. Подобный подход обеспечивает включение в среду и определяет соответствие текущим трендам и тенденциям на рынке строительства.

О.Е. Астафьева, А.В. Козловский и Н.А. Моисеенко определяют, что в современных реалиях инвестиционная привлекательность проектов рассматривается как с привязкой к относительно лучшим показателям и перспективам экономической эффективности инвестиций (в разрезе рынка), так и с ориентацией на качественные показатели [1]. В числе качественных показателей могут выступать социальное значение объекта, применение зеленых технологий в строительстве, внедрение, апробация инноваций и многие другие. В то же время по мнению А.А. Скидан даже качественно значимые объекты (например, социальные объекты) нуждаются в

формировании окупаемости или обеспечении имиджевого значения для инвестора (для получения статуса социального инвестора) [8]. В ином случае финансирование приобретает проблемный характер, поскольку не раскрывает точки интереса инвестора. Наглядно система реализации инвестиционного проекта с высокой привлекательностью имеет следующий вид (рис. 2):

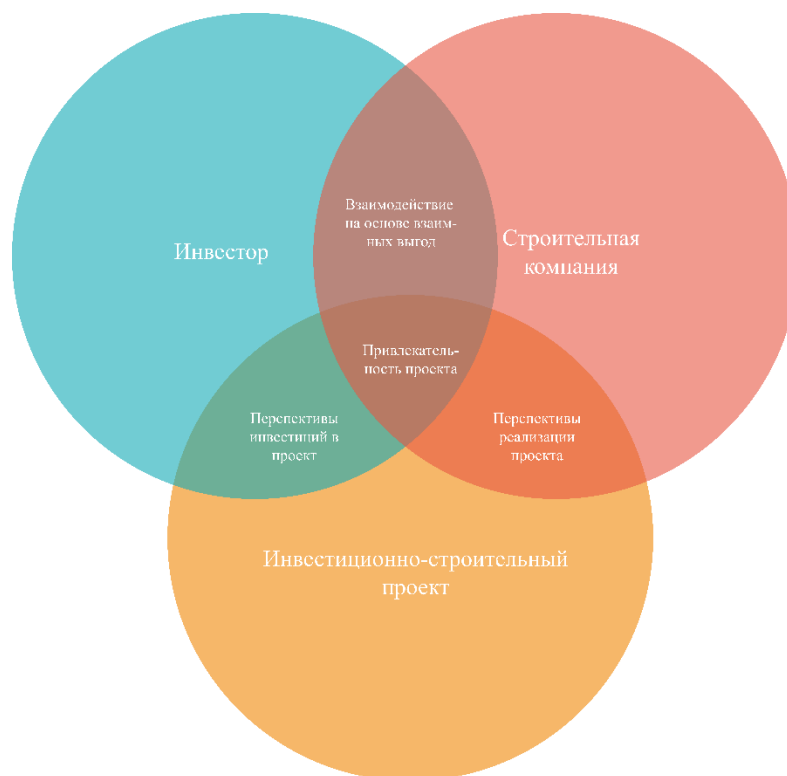


Рис. 2. Пересечение интересов инвестора и компании при реализации инвестиционно-строительного проекта.

Рисунок 1 наглядно показывает, что строительной компании при поиске инвестора необходимо использовать всю систему преимуществ-потенциальных выгод проекта, причем как финансово-экономических, так и качественно-имиджевых.

Тем не менее, именно финансовые показатели определяют заинтересованность инвесторов в реализации инвестиционных вложений. Ю.Б. Гендлина в контексте финансовых показателей отмечает, что сметная стоимость является важным инвестиционным фактором при реализации проектов строительства. Сметная стоимость строительных и ремонтных работ определяет совокупную инвестиционную привлекательность проекта ввиду точной характеристики объемов инвестиционных вложений [4]. Учитывая

представленные суждения, для повышения инвестиционной привлекательности проекта в сфере строительства необходимо исчерпывающе определять комплекс качественных и количественных показателей, которые способны повлиять на принятие решений об инвестициях. В перспективе выделенные показатели раскрываются на уровне причинно-следственных связей, что позволяет улучшить их при комплексной работе по развитию проекта.

Не менее значимым фактором повышения инвестиционной привлекательности строительных проектов по мнению Э.Б. Атуевой и соавторов является открытость методики оценки инновационно-инвестиционного проектирования, что сопряжено с аспектами уточнения стоимости, долгосрочного планирования инвестиционного проекта и учета совокупности социальных, экономических, культурных, природных, хозяйственных факторов [2]. В другом исследовании Э.Б. Атуевой в соавторстве с М.М. Шабановой и Н.М. Гасановой выделяется, что современные проекты в сфере строительства нуждаются в улучшении перечисленных методик [12]. Реализация данной задачи неразрывно связана с поиском и улучшением методов повышения инвестиционной привлекательности проектов в сфере строительства.

Вышеизложенное определяет высокую привлекательность инвестиций в строительство и строительный рынок в России, обеспечивая персональные выгоды для инвесторов и перспективы окупаемости финансовых вложений. В то же время, в противовес современным перспективам, которые были выделены мною ранее, на рынке формируются значительные проблемы, во многом связанные с кризисным экономическим состоянием и изменением структуры инвестиционных процессов. Ключевыми проблемами современного экономического кризиса для рынка строительства в России являются:

1. Сокращение инвестиционного потенциала, снижение инвестиционной активности, низкая толерантность к риску.

2. Сокращение доступности инструментов банковского заемного капитала, рост стоимости банковских кредитов для бизнеса.

3. Рост стоимости материалов на строительство, частичная зависимость от импортных материалов, зависимость от оборудования.

4. Проблемы развития человеческих ресурсов строительной отрасли, поиска высококвалифицированных кадров-строителей и инженеров для работы над сложными строительными проектами.

5. Проблемы в области реализации актуальных трендов развития строительного рынка: цифровизации, экологизации, внедрения новых стандартов отчетности, применения инновационных технологий и др.

В дополнение к вышеперечисленным проблемам, распространенными являются проблемы, связанные с неэффективностью управленческого аппарата строительного проекта, неготовностью оперативно реагировать на динамичные изменения рынка, и др. В совокупности описанное состояние рынка определяет сокращение инвестиционной привлекательности и снижение готовности инвесторов финансировать рискованные проекты. Все это требует выработки четких методик повышения инвестиционной привлекательности строительных проектов.

Методы повышения инвестиционной привлекательности на мой взгляд представляют под собой совокупность конкретизированных стратегий, способов и путей, реализации мер, которые прямо или косвенно обеспечат положительное изменение (развитие) инвестиционной привлекательности строительного проекта в динамике. Традиционно методы повышения инвестиционной привлекательности включают в себя работу с бизнес-планированием, сокращением уровня инвестиционных рисков, реализацией комплекса маркетинговых мероприятий, что нацелено на популяризацию и увеличение степени вероятности привлечения инвестиций в конкретный инвестиционный проект.

Учитывая интегральный характер понятия «метод» в контексте повышения инвестиционной привлекательности, под методом могут

рассматриваться как комплексные подходы, так и отдельные мероприятия, ведущие к приросту инвестиционной привлекательности. На мой взгляд, в структуре наиболее значительных методов повышения инвестиционной привлекательности стоит выделить:

Во-первых, методы, связанные с прединвестиционной подготовкой и «упаковкой» проекта. Данный пласт методов во многом в комплексе определяет степень детализации проекта и его соответствие ожиданиям инвесторов. Как правило, в структуру задач прединвестиционной подготовки и «упаковки» проекта входят:

- задачи типового характера, связанные с подготовкой рентабельного проекта, обеспечением финансовой прозрачности, раскрытием всей структуры рисков проекта, формированием стратегий и путей преодоления, уточнением сценариев реализации проекта, и т.д.;

- задачи формирования имиджа проекта, связанные с маркетинговой направленностью, учетом рыночных тенденций, инновационным характером, стабильной доходностью, применением специальных схем финансирования и созданием гибких финансовых условий работы с проектом;

- задачи по поддержанию актуальности проекта в структуре текущего рынка: осознанный выбор места реализации проекта, исследование конкурентной среды инвестиционно-строительной деятельности, формирование долгосрочных планов проекта.

Во-вторых, методы, ориентированные на продвижение инвестиционного проекта и его популяризацию в инвестиционной среде. Методы продвижения, как правило, применяются для задач популяризации инвестиционного проекта и их реализация напрямую зависит от качества инвестиционно-строительного проекта и его потенциала. Первичной задачей продвижения в таком случае является поиск направлений-источников финансирования и работа с институциональными структурами для поддержания привлекательности проекта.

В-третьих, методы, связанные с управлением инвестиционно-строительным проектом на разных этапах его реализации. Высокая управляемость проекта является долгосрочно-нацеленным параметром, который позволяет развивать репутацию компании-застройщика и обеспечивает удовлетворенность инвесторов. Данная группа методов определяет перспективы увеличения вложений в проект на последующих этапах строительства.

В-четвертых, методы работы с источниками финансирования инвестиционного проекта и повышения его независимости. Обеспечение независимости инвестиционного проекта основано на сочетании различных источников финансирования: инвестиционные вложения разных типов, банковские кредиты, собственные финансовые ресурсы, реальные инвестиции и др., что сопряжено с увеличением обеспеченности проекта.

В-пятых, методы по формированию качественной привлекательности инвестиционно-строительного проекта. Сюда входит развитие имиджевых характеристик инвестиционно-строительного проекта: его направленность на социальную или экологическую повестку, инновационный характер, соответствие современным рыночным тенденциям, публичный характер инвестиционных вложений.

В-шестых, методы работы с рынком, мониторинга и формирования обратной связи с инвесторами на всех этапах инвестиционного процесса. Данная группа методов предполагает активное участие управляющих инвестиционного проекта и развертывание работы после привлечения инвесторов в целях их удержания. Такой подход позволяет сформировать долгосрочные связи с инвесторами и своевременно реагировать на обратную связь, обеспечивая привлекательность строительного проекта и его непрерывную реализацию.

Отметим, что перечисленная система методов-направлений повышения инвестиционной привлекательности строительных проектов сфокусирована на учете как финансово-экономических, так и качественно-имиджевых

показателей инвестиционного проекта. На мой взгляд, совершенствование аспектов привлечения инвестиций в проект основано на реализации системы стратегических мероприятий (рис. 3):



Рис. 3. Концептуальная стратегия привлечения инвесторов в инвестиционно-строительный проект за счет повышения инвестиционной привлекательности.

Представленная на рисунке 3 система определяет весомое значение раскрытых мной методов в структуре повышения инвестиционной привлекательности строительных проектов как в общем, так и в современных реалиях, в частности. Все это обуславливает значительные перспективы реализации описанных методов в работе по управлению инвестиционно-строительными проектами. Практическая значимость исследования заключается в возможностях применения теоретических положений исследования в практике улучшения инвестиционно-строительных проектов и повышения их инвестиционной привлекательности.

Заключение. Таким образом, исследование методов повышения инвестиционной привлекательности строительных проектов демонстрирует необходимость реализации комплексного подхода в решении соответствующих задач. Как показывает анализ научной литературы и профессиональный опыт автора, привлечение инвестиций в строительный проект зависит как от степени детализации проекта и прочих внутренних условий, так и внешних обстоятельств и среды реализации. В этом вопросе строительной компании необходимо формулировать значительные

перспективы организации работы по повышению имиджа и учету конкретных точек соприкосновения интересов с определенными группами инвесторов, что обеспечит успешность привлечения инвестиций и повышения инвестиционной привлекательности строительного проекта.

Список литературы:

1. Астафьева О.Е., Козловский А.В., Моисеенко Н.А. Инвестиционная привлекательность реального сектора экономики в рамках устойчивого развития // Вестник ГУУ. 2021. №6. С. 135-140.
2. Атуева Э.Б., Бутгаева С.М., Иразиханова С.А., Эмирбекова Д.Р. Актуальные проблемы и анализ методик оценки инновационно-инвестиционного проектирования в строительстве // РППЭ. 2018. №12 (98). С. 84-89.
3. Власов А.Н. Основные аспекты инвестиционного анализа проектов развития недвижимости // ТДР. 2011. №10. С. 24-26.
4. Гендлина Ю.Б. Сметная стоимость как ключевой фактор инвестиционного управленческого решения // Современные наукоемкие технологии. Региональное приложение. 2021. №2 (66). С. 22-27.
5. Ивасюк Г.И., Лебедева (Красса) Е.Н. Воздействие реализации девелоперских проектов на инвестиционный климат региона // Финансовые рынки и банки. 2023. №3. С. 77-81.
6. Керимова Э.М. Привлекательность инвестиций в строительный рынок Российской Федерации // Инновации и инвестиции. 2023. №6. С. 409-410.
7. Листопад М.Е., Пшул Л.А. Анализ инвестиционной привлекательности строительной отрасли в современных условиях цифровизации // Вестник НГИЭИ. 2021. №3 (118). С. 81-92.
8. Скидан А.А. Повышение инвестиционной привлекательности социальных объектов // Московский экономический журнал. 2022. №2. С. 731-740.

9. Строительство [Электронный ресурс]. URL: <https://rosstat.gov.ru/folder/14458> (дата обращения: 25.09.2023).

10. Строительство в регионах: итоги 2022 года [Электронный ресурс]. URL: <https://sherpagroup.ru/analytics/zdh3wpc> (дата обращения: 28.09.2023).

11. Чайников В.В., Ширяев А.О. Инвестиционная привлекательность на рынке недвижимости в условиях трансформации экономики // Инновации и инвестиции. 2023. №4. С. 38-42.

12. Шабанова М.М., Атуева Э.Б., Гасанова Н.М. Совершенствование методов оценки инновационно-инвестиционных предпринимательских проектов в строительстве // Вестник БГТУ имени В. Г. Шухова. 2017. №1. С. 207-213.

Сведения об авторе:

Харит Олег Михайлович

Кандидат технических наук, организация, г. Город
Теодор, Москва.

METHODS OF INCREASING THE INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF CONSTRUCTION PROJECTS

Фамилия Имя Отчество на английском языке

Kharit Oleg Mihailovich

Должность, звание на английском языке

Phd

Организация, г. Город, страна на английском языке

Teodor Moscow Russia

Имя О. Фамилия

организация

город, страна

Abstract. The article is devoted to the study of modern methods of increasing the investment attractiveness of construction projects. The current state, trends and trends in the construction investment market that affect the level of investment attractiveness are being clarified. The fundamental factors are highlighted, the consideration of which will ensure a relatively large investment attractiveness of the construction project. The system of methods for increasing the investment attractiveness of construction projects is determined, including methods of: pre-investment preparation and packaging of the project, promotion, project management, diversification of funding sources, formation of high-quality attractiveness of the project, work with the market, monitoring and forming feedback with investors. The application of the system of these methods should be of a strategic nature, providing significant prospects for improving the image management and attractiveness of investment and construction projects. The practical significance of the study lies in the possibilities of applying theoretical provisions in the practice of improving investment and construction projects and increasing their investment attractiveness.

Keywords: investment attractiveness, methods of increasing investment attractiveness, investment strategy, construction projects, investments in construction.

JEL: D25, L74, O16

Фамилия Имя Отчество, электронная почта