



ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ВЗРЖДЕНИЕ РОССИИ

Н. А. Асаул

ТЕОРИЯ И МЕТОДОЛОГИЯ
ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ
ВЗАИМОДЕЙСТВИЙ
СУБЪКТОВ РЕГИОНАЛЬНОГО
ИНВЕСТИЦИОННО-
СТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА

Санкт-Петербург
Триумф-пресс
2007

**РОССИЙСКАЯ АКАДЕМИЯ НАУК
ИНСТИТУТ ПРОБЛЕМ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ
САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
АРХИТЕКТУРНО-СТРОИТЕЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ**

Н.А. АСАУЛ

**ТЕОРИЯ И МЕТОДОЛОГИЯ
ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ВЗАИМОДЕЙСТВИЙ
СУБЪЕКТОВ ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНОГО
КОМПЛЕКСА**

**Санкт-Петербург
«Гуманистика»
2004**

Н.А. Асаул Теория и методология институциональных взаимодействий субъектов инвестиционно-строительного комплекса.—СПб.: «Гуманистика», 2004. —280с.

В книге рассматриваются современные концепции информационного общества как научной системы ВЗГЛЯДОВ, рассматривающей деятельность субъектов рынка с ПОЗИЦИЙ присутствующих им знаний и процесса обмена информацией, то есть с позиций современной экономики знаний. В результате анализа экономической и институциональной составляющей среды деятельности субъектов ИСК выявлена устойчивая тенденция на развитие института саморегулирования как формы институциональных взаимодействий субъектов ИСК.

Исследуется роль субъектов ИСК в принципиальных границах неинституциональной экономической теории как открытой «живой» системы на основе взаимосвязи трансформационных и транзакционных потоков, строящейся на принципах: связности; асимметрии информации; обучаемости индивидуальности системы знаний субъекта дана классификация взаимодействий субъектов ИСК.

В книге представлено теоретико-методологическое содержание институциональной матрицы. С акцентом на ее транзакционной составляющей, уточнено содержание саморегулирования, обоснованы особенности саморегулирования субъектов ИСК.

На базе развития нового направления в экономической науке разработана и представлена комплексная методика оценки взаимодействия как саморегулируемой организации с заинтересованными группами в ее институциональной матрице, так и собственно между субъектами, в ней участвующими с позиций транзакционной составляющей деятельности.

В монографии использованы результаты исследований, выполненных в рамках участия в научно-технической программе «Научные исследования высшей школы по приоритетным направлениям науки и техники», подпрограмме: 211. «Архитектура и строительство», разделе научно-технической подпрограммы: 211.05. «Информационные технологии в строительстве, выявление эффективных экономических, организационных и управленческих механизмов, создание их математических моделей и численных методов реализации» по теме «Формирование механизмов управления развитием регионального инвестиционно-строительного комплекса как самоорганизующейся системы» (№ 05.01.400), а также при выполнении гранта «Теоретические проблемы развития социально-экономических систем и институтов смешанного общества (на примере инвестиционно-строительного комплекса)» (PD 04-0.0-225 г. Санкт-Петербург).

Монография предназначена аспирантам, слушателям системы переподготовки и повышения квалификации специалистов, а также получения второго высшего образования, ученым-экономистам и руководителям высшего звена управления фирм.

ISBN 5-86050-224-9

Рецензенты:

Р.М. Георгиев, д-р экон. наук, проф., президент Союза экономистов Болгарии;

С.А. Ершова, д-р экон. наук, проф., Санкт-Петербургского государственного Архитектурно-строительного университета

Е.В. Песоцкая, д-р экон. наук, проф., Санкт-Петербургский государственный экономики и финансов

© Н.А. Асаул, 2004

© «Гуманистика», 2004

ВВЕДЕНИЕ

Концепция информационного общества трактует современную экономику как экономику основанную на знаниях знаний (также экономику знаний), где знания и информация приобретают статус ресурса. Последнее напрямую связано с процессами институциональных взаимодействий субъектов рынка. Поэтому процесс развития инвестиционно-строительных комплексов регионов России сегодня идет по пути взаимного «увязывания» интересов, целей, применяемых управленческих технологий, производственной и иного рода деятельности его субъектов. В свою очередь, усиливающееся влияние институциональных связей на эффективную деятельность субъектов региональных ИСК объективно требует обоснования методологической базы для разработки и принятия соответствующих решений. В этой связи необходимо новое, качественно углубленное, осмысление процесса взаимодействия субъектов инвестиционно-строительного комплекса региона с позиций саморегулирования их деятельности.

Сегодня в научной среде устоявшимся является взгляд на субъекты рыночной деятельности, как открытую «живую» систему, физические границы которой «прозрачны». Он представляет собой отдельный элемент сети институциональных взаимодействий. При рассмотрении эффективности его деятельности такая посылка смещает акценты с собственно субъекта в сторону осуществляемых им рыночных трансакций. Отсюда возрастает роль коммуникативного менеджмента как основы для принятия решений и осуществления рыночной деятельности.

Институциональные проблемы, присутствующие сегодня в деятельности субъектов инвестиционно-строительного комплекса региона, объективно требуют при их разрешении применения такого института рынка как саморегулирование, инициируемого со стороны объединяющихся рыночных игроков. И здесь определяющим является эффективность деятельности как собственно саморегулируемых организаций, так и эффективность от участия в ней для самого субъекта.

Выбор предмета научного исследования и его методологическое изучение в концепции информационного общества требуют анализа представлений о нем и внесения методологически обоснованных развивающих предложений. Отсюда в качестве фундаментальной методологической основы, способной приблизить к реальности научное объяснение институциональных взаимодействий субъектов регионального инвестиционно-строительного комплекса, выбрана методология деятельности, изложенная в работах таких отечественных ученых, как: О.И. Ананьин, И.В. Блауберг, Л.С. Выгодский, А.Н. Леонтьев, А.Я. Лурья, В.Э. Мильман, Б.З. Мильнер, В.Н. Садовский, Г.П. Щедровицкий, Э.Г. Юдин и другие.

Фундаментальные положения указанной методологии должны быть дополнены принципами экономической теории, разработанными в альтернативных течениях. Они выделены и исследованы в трудах таких ученых-теоретиков, как: Г. Беккер., Х. Демсец, Р.И. Капелюшников, С.М. Климов, Ю.Б. Кочеврин, В.И. Маевский, В.Л. Макаров, Р.Р. Нельсон, Н.А. Розанова, Г.А. Саймон, Дж. Стиглер, О.И. Уильямсон, С. Уинтер и другие.

Рассмотрение предмета теории маркетинг-менеджмента объективно требует дополнения вышеуказанных методологических положений и теоретических постулатов принципами когнитивной экономической теории. Основополагающей базой для этого являются научные публикации следующих авторов: Ф. Глазл, Ф.Ж. Гуиар, К. Камерон, Дж.Н. Келли, Р. Куинн, Б. Ливехуд, Г. Минцберг, Ю.Н. Плотинский, Г.Р. Рейнин и другие.

И, на конец, рассмотрение институциональных взаимодействий субъектов инвестиционно-строительного комплекса региона объективно требует дополнения вышеуказанных

методологических положений и теоретических постулатов принципами и положениями теории транзакционных издержек. Основополагающей базой для этого являются научные публикации следующих авторов: А.Я. Бутыркин, Е.Л. Драчева, Д.С. Львов В. Кокорев, Г.Б. Клейнер, П. Крючкова, А.М. Либман, Н.Н. Моисеева, А.Н. Нестеренко, Д. Норт, Р.М. Нуреев, А. Обыденков, В.М. Полтерович, В.В. Радаев, В.Л. Тамбовцев, О.В. Фомичев, А. Шаститко, Т. Эггертссон. и других.

Сегодня по данной проблематике ведутся интенсивные научные исследования. Однако нельзя утверждать, что проблема научного объяснения процесса взаимосвязи и взаимозависимости деятельности субъектов регионального инвестиционно-строительного комплекса с учетом их саморегулирования проработана достаточно полно. Поэтому, согласно научной логике, для дальнейшего развития теории управления региональным инвестиционно-строительным комплексом на основе усовершенствованной методологической базы исследования институциональных взаимодействий его субъектов необходимо применить наиболее важные положения перечисленных авторов к ИСК как открытой «живой» системе и интегрировать результаты в отдельную теоретико-методологическую систему.

В данной книге представлены результаты теоретического анализа процесса формирования и изменения институциональной структуры региона научно объясняющих институциональные взаимодействия субъектов инвестиционно-строительного комплекса. В частности:

- на основе научного сравнительного анализа выявлены основные положения концепции информационного общества и особенности экономики основанной на знаниях, имеющих определяющее развитие для инвестиционно-строительного комплекса региона;

- на основе метода научной трансформации в предметную область научного исследования принципов методологии деятельности углублен методологический аппарат изучения взаимодействий субъектов регионального инвестиционно-строительного комплекса с учетом процессов обмена знаниями и информацией;

- на основе теоретического и сравнительного анализа доказана необходимость рассмотрения институциональных взаимодействий субъектов инвестиционно-строительного комплекса на принципах неинституциональной экономической теории и теории транзакционных издержек;

- уточнено понятие инвестиционно-строительного комплекса с учетом его институциональной составляющей, дано представление о нем как об открытой «живой» системе;

- дана классификация возможных взаимодействий субъектов регионального инвестиционно-строительного комплекса, обоснована необходимость рассмотрения бизнес-объединений субъектов с позиций их саморегулирования;

- уточнено с новых методологических позиций содержание системы саморегулирования, ее принципов, форм реализации процесса саморегулирования;

- разработана комплексная методика оценки взаимодействия как саморегулируемой организации с заинтересованными группами в ее институциональной матрице, так и собственно между субъектами, в ней участвующими.

Таким образом, автор надеется, что предложенное научно-методическое обоснование институциональных взаимодействий субъектов регионального инвестиционно-строительного комплекса с учетом транзакционной составляющей деятельности создаваемых ими саморегулируемых организаций изложены в настоящей книге и могут быть использованы в практике для классификации и оценки транзакций, определения эффекта как от деятельности саморегулируемой организации, так и эффективности участия с ней для субъекта регионального ИСК.

Автор надеется, что эта книга будет полезна не только специалистам занимающимся научной деятельностью работающим в различных структурах федеральных, региональных и местных органах самоуправления, в бизнесе.

ГЛАВА 1.

ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНЫМ КОМПЛЕКСОМ В КОНЦЕПЦИИ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЩЕСТВА

1.1. Современное содержание концепции информационного общества

Несмотря на активное развитие инвестиционно-строительного комплекса России, ряд исследователей указывают на затянувшийся трансформационный кризис строительных организаций, характерный для их процесса перехода от государственных производственных единиц к конкурентоспособным рыночным институтам [22-24, 29, 74 и др.]. Современные строительные организации действуют в условиях неопределенности внешней среды с высоким уровнем сложности, динамичности, подвижности [23, 38 и др.]. Именно темп и непредсказуемость событий во внешней среде диктуют необходимость быстрых перемен в организации, принятия своевременных, эффективных решений.

Разрешить проблемы, вызванные усилением, ускорением и усложнением изменений можно различными путями: реагировать с упреждением, адаптироваться и обучаться, выработать иммунитет к неконтролируемым изменениям, планировать изменения и управлять ими. При этом процесс организационных преобразований предстает как системный результат целенаправленных управляющих воздействий и саморегулирования.

Столь необходимое сегодня институциональное реформирование строительных предприятий тормозится не только из-за нехватки времени, средств и недостаточности прилагаемых усилий, но и отсутствия надлежащей опоры на знание объективных закономерностей и принципов функционирования и развития организаций и общества в целом [146, 221 и др.].

Несомненный научный интерес представляет рассмотрение закономерностей, логики развития и преобразования организаций и предприятий инвестиционно-строительного комплекса (ИСК) не только с позиций классической теории управления, но и с точки зрения экономики знаний. Данный подход направлен на открытие универсальных закономерностей эволюции и саморегулирования сложных элементов системы ИСК самой различной природы: технических, природных, социально-экономических. Он позволяет по-новому взглянуть на мир и происходящие в нем изменения, способствует переходу от традиционного, механистического стиля мышления к современному – осознанию нелинейности, многовариантности путей развития. Необходимость применения такого подхода вызвана особенностями современного информационного общества.

Современное информационное общество является закономерным результатом циклического развития цивилизации. В научной литературе выделяют следующие виды экономических циклов:

- политико-деловой (4-5 лет), связанный с накоплением и тратой финансовых ресурсов в политических целях (на избирательную кампанию);
- деловой (промышленный) (6-12 лет), связанный с изменением трудовой и предпринимательской активностей;
- строительный (15-25 лет), связанный с обновлением жилых и производственных помещений;
- Кондратьева (45-65 лет), связанный с динамикой инновационной активности;
- лидерства (100–150) лет, связанный с вхождением и выходом в группу экономических лидеров [150].

Несмотря на их разнообразие, все волны экономических изменений имеют S-образную форму, традиционную для жизненного цикла какого-либо явления. Как указы-

вают ряд авторов [150, 192 и др.], строгая статистическая идентификация волн по сей день остается сложной проблемой – волны носят вероятностный характер. Но об их значимости свидетельствуют разработки, имеющиеся как у российских, так и у зарубежных авторов.

Во второй половине 20-го века развитие цивилизации сопровождалось проявлением некоторых специфических черт, устойчивость которых позволила научному сообществу заявить о начале перехода к новому витку глобальной цивилизации, условно именуемому постиндустриальной эпохой, идущей на смену цивилизации промышленного типа, то есть информационной эпохе (в литературе можно встретить и такие экзотические формулировки, как «глобальная деревня», «третья волна», «информационный ландшафт» и др.).

В частности, Дойль П. выделяет три волны экономических изменений (рисунок 1.1) [66].

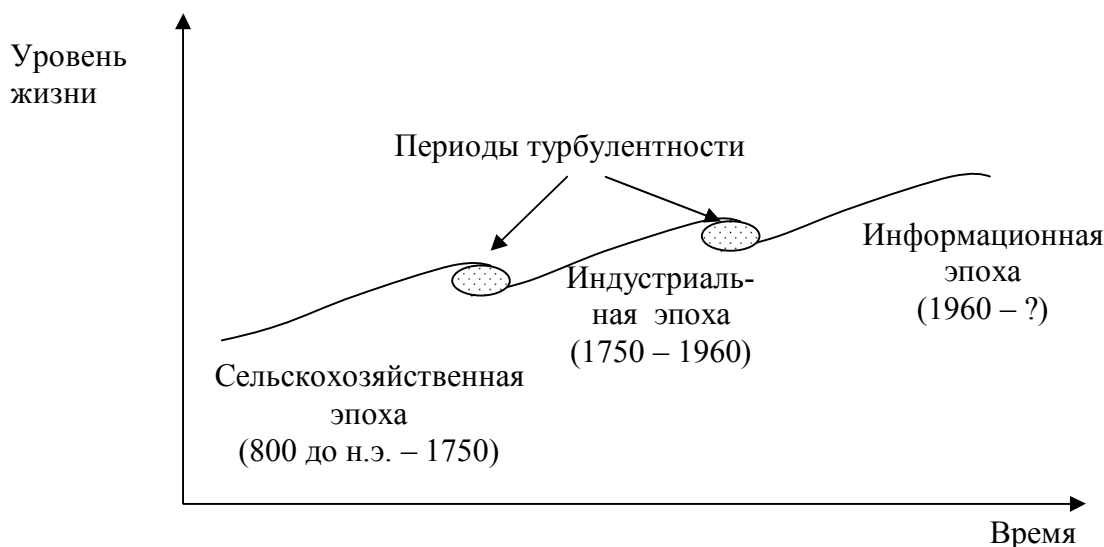


Рисунок 1.1 – Три волны экономических изменений [66, с. 20]

Интересным во взгляде Дойля П. является выделение волн в зависимости от уровня жизни. Последний в сельскохозяйственную эпоху определялся ручным трудом, в индустриальную – машинным, а в информационную – информацией и получаемым на ее основе знанием в качестве основы благосостояния и качественной характеристики уровня жизни.

Как признает сам автор рисунка, периоды существования того или иного витка или волны условны, а периоды перехода отличались турбулентностью в развитии, которая в последний период – информационной волны – актуализировала такие явления, как глобализация рынков, изменение отраслевых структур, информационные изменения, повышенные ожидания покупателей. К такому определению основных тенденций развития современной цивилизации склоняется большинство авторов [например, 8, 16, 18, 52, 53, 66 и т.д.].

Этому в немалой степени способствовало и проявление последствий индустриализма второй половины 20-го века – экологический «тупик», особо обострившийся к 70-м годам. Все указанное потребовало со стороны управленческой системы соответствующей организационной и стратегической реакции – акцента в действиях на информацию и знания. Можно утверждать, что развернувшаяся в развитых странах в конце 70-х - начале 80-х годов двадцатого столетия вторая волна НТР ознаменовала переход от индустриального к информационному способу развития. Суть этого перехода сводится к тому, что информационная технологическая парадигма охватывает все сферы и отрасли индустриальной экономики, изменяя ее масштаб, динамику и внутреннее содержание.

Не менее важным (рисунок 1.1) является не только факт начала формирования новой информационной эпохи, но и период бифуркации – переходный, для которого свойственны существенные качественные изменения в науке. Например, в общей методологии науки активно идет развитие системного подхода. В частности формируются в виде отдельных систем взглядов представления о предприятии как открытой, а затем и «живой» системе. В экономической теории рядом ученых-экономистов подвергаются сомнению основополагающие для классического направления представления о поведении экономического человека, что в дальнейшем явилось основой для выделения отдельных самостоятельных теоретических систем взглядов. Это привело к формированию новых научных направлений, которые позже будут названы альтернативными экономическими теориями [8, 12, 13, 80, 89, 103, 113, 156, 196 и т.д.]. В прикладных экономических дисциплинах, в частности, логистике появляется концепция управления информационными потоками [98], выделяется из общей теории менеджмента такое научное направление как управление персоналом [126, 201, 202], зарождается управленческий подход в маркетинге [41, 40, 62, 86] и т.д.

Исследование указанных на рисунке 1 переходных периодов системообразования позволило Тоффлеру Э. ввести в научный оборот теорию «трех революций» – аграрной, индустриальной и информационной, что в принципе совпадает с предложениями Дойля П. [250]. Здесь нужно отметить, что информационная эпоха в настоящее время претерпевает существенные качественные изменения. Оставаясь по своей сути информационной, акцент в ней все более переносится на знаниевую составляющую. Появились работы, в которых авторы предлагают выделять следующий за информационным интеллектуальный уклад (таблица 1.1) [94].

Таблица 1.1 – Содержание социально-экономических укладов

Уклад	Предмет труда	Результат труда	Объект конкуренции капитала	Приоритетные методы в конкурентных войнах
Аграрный	Земли, воды	Сельскохозяйственная продукция	Территории	Захват территорий вторжением
Индустриальный	Недра, полезные ископаемые	Объекты технической и биоинженерии	Месторождения, производства	Промышленный шпионаж
Информационный	Информация (события)	Содержание информационных событий	СМИ, интернет	Монополизация средств массовой информации
Интеллектуальный	Человек (мышление)	Поведение	Программы обучения (знания)	Информационные, знаниевые вирусы

Теория систем в качестве основы эволюционного развития выделяет энергию, материю, информацию [125]. Как следует из таблицы 1.1, в течение первых двух укладов развитие происходило на соотношении таких ресурсов, как «энергия» и «материя». В последних же двух в качестве доминант роста и развития выделяются информация и знания. Это обусловлено следующим.

По определению Гелбрейта Дж. [52, 53] за базовый принцип концепции нового индустриального общества необходимо принимать наиболее редкий фактор производства. В информационном обществе таким фактором является информация. Ее редкость обусловлена не количественной недостаточностью, а принципиальной невозможностью со стороны участников рынка придать ей объективную значимость. В некоторых случаях она играет более важную роль, чем время.

Значимость информации заключается не только в том, что она влияет на структуру капитала, изменяет производственные и рыночные параметры продукции, но и в ее интеле-

грации практически во все ресурсы экономики – сырье, энергию, труд, финансы, технологии, управление и т.д., коренным образом изменяя их свойства. Как считают некоторые авторы, в силу этого она выступает не только как совокупность некоторых данных, но и как составная часть ВВП [52, 75, 100]. Посредством преобразования актуальной для решения проблем информации в знания происходят изменения в социальном, культурном порядке развития. Таким образом, информация и процесс ее преобразования в знания представляют собой осевую принцип формирования новой научно-технической рациональности, общества, основанного на знании.

Вообще термин «информационное общество» возник во второй половине 60-х годов 20-го века, что иллюстрирует рисунок 1.1. Объем циркулирующей в этот период времени информации в общественных отношениях стремительно возрастал по экспоненте, что позволило говорить о таком явлении, как «информационный взрыв». Впервые же ввел в оборот термин «информационное общество» Махлуп Ф. [112]. Он считал, что информация может рассматриваться как своего рода промышленный продукт и ее производство – один из видов промышленной индустрии.

Наиболее часто авторы, исследующие проблемы развития, в том числе и инвестиционно-строительного комплекса, ссылаются на разработанную Масудой Е. концепцию информационного общества [247]. Он выделяет следующие его основные принципы:

- основой нового общества является компьютерная технология с ее фундаментальной функцией замещать или усиливать умственный труд человека;
- информационная революция стремительно превращается в новую производительную силу, что делает возможным массовое производство когнитивной систематизированной информации, технологии и знания;
- потенциальным рынком становится «граница познанного», растут возможности решения проблем и развития партнерства;
- интеллектуальное производство становится ведущей отраслью экономики, ее продукция аккумулируется и распространяется через синергическое производство и доленое использование;
- основным субъектом социальной активности станет «свободное сообщество», а политической системой – «демократия участия»;
- основной целью является реализация «ценности времени».

Масуда Е. считает, что новое общество потенциально обладает возможностью достигнуть идеальной формы общественных отношений, поскольку будет функционировать на основе синергической рациональности, которая и заменит принцип свободной конкуренции индустриального общества.

Ряд авторов не столь оптимистичны в оценке последствий информационного общества. В частности, Беллингер Дж. никоим образом не отвергает принципа конкуренции, как основополагающего в развитии хотя бы потому, что он является неотъемлемой характеристикой человеческой природы, мощным мотивом поведения, формулирования цели, разработки действия и реализации деятельности [239]. Работы данного автора значимы с точки зрения осмысления процессов, реально имеющих место в современном постиндустриальном обществе. Он предполагает, что наиболее вероятный результат развития в ближайшем будущем – это интеграция существующей системы с новейшими средствами массовой коммуникации.

Он, в частности, подчеркивает, что развитие нового индустриального порядка не означает немедленного исчезновения индустриального общества. Более того, возникает вероятность установления тотального контроля за банками данных, производством информации и ее распространением. Информация, став основным продуктом производства, становится в то же время мощным властным ресурсом, концентрация которого в одном источнике потенциально может привести к возникновению нового тоталитарного государства.

До 80-х годов большинство аналитиков связывало информационное общество исключительно с новыми возможностями получения все более доступной информации. Сегодня же процессы глобализации как порождение информационной революции позволяют трактовать информационное общество более глубоко – как общество знаний или ионосферу. Например, Белл Д. – один из первых теоретиков постиндустриализма, – констатировал, что понятие «постиндустриальное» общество предполагает акцент на центральной роли теоретического знания как оси, вокруг которой выстраиваются новые технологии, экономический рост и новая стратификация общества [238].

Среди российских ученых, занимающихся проблемами эволюционного развития в информационном обществе нужно выделить труды Ракитова А.И., Иноземцева В.Л., Моисеева Н.Н. [162, 75-77, 127-128] и других.

Ракитов А.И., в частности, являясь одним из ведущих специалистов в области философии компьютерной революции, он выделяет следующие особенности информационного общества:

- любой индивид или организация в любой точке страны в любое время может на основе компьютерного доступа и средств связи получить любую информацию, которая применима для решения технических, социальных и личных проблем;
- современные информационные технологии производятся и функционируют в доступном для человека режиме;
- существует возможность производить необходимые информационные ресурсы в том объеме, который может поддерживать развитие науки и производства на современном уровне.

Как следует из данного перечня, позиция Ракитова А.И. во многом близка ранее приведенной позиции зарубежных авторов.

Иноземцев В.Л. [75-77] в свою очередь выделяет три характерных черты информационного общества:

- устранение ресурсных ограничений экономического роста при преобладании в структуре потребления информационных благ;
- вовлечение все большей части населения в производство высокотехнологичных товаров и услуг, как следствие, – уменьшение зависимости для производителей промышленной продукции;
- новое качество экономического роста, при котором самой эффективной формой накопления становится развитие людьми собственных способностей, а наиболее эффективными инвестициями – инвестиции в человека.

Позиция Моисеева Н.Н. [127, 128] несколько отличается от ранее приведенных. В частности, он считает, что смена эпох происходит в ходе процесса «вытеснения» новыми ценностями информационного общества ценностей индустриализма, в то время как компьютерная и электронная инженерия являются хотя и необходимыми, но лишь предпосылками этого процесса.

Определенное представление о значимости новой экономики дает тот факт, что, хотя доля сектора информационных технологий в ВВП США в третьем квартале 2000 г. составляла 6 %, его вклад совместно с сектором телекоммуникаций с 1995 г. оценивался в ¼ общего экономического роста. Как показано в таблице 1.2, доля инвестиций в информационную технологию в общих инвестициях в промышленное оборудование и программное обеспечение (равных общим частным промышленным инвестициям в основной капитал минус инвестиции в здания и сооружения) возросла с 30 % в 1980 г. до более чем 50 % в 2000 г. [243].

Систематизируя и обобщая все сказанное, можно утверждать, что информационное общество характеризуется следующими процессами:

- быстрое накопление информационных ресурсов;

Таблица 1.2. – Инвестиции в информационные технологии в США
в 1980 – 2000 гг.[243]

Год	Общие инвестиции в промышленное оборудование и программное обеспечение	Инвестиции в информационное оборудование и программное обеспечение, включая программное обеспечение и оборудование по переработке информации	Колонка 3: колонка, %%
1980	227,0	69,6	30,7
1985	334,3	130,8	39,1
1990	427,8	176,1	41,2
1995	620,5	262,0	42,2
2000	917,4	433,0	47,2
	1036,9	532,1	51,3

- информационный бизнес выделяется в особый сектор экономики;
- происходит быстрая информатизация всех отраслей экономики, информатизации жизни и управления;
- все большее значение приобретает собственность на информационные ресурсы;
- в обществе происходит усиленная компьютеризация и автоматизация различных сфер промышленности и управления;
- изменяются радикальным образом социальные структуры, растет количество занятых в информационной экономике, растет их производительность.

Иллюстрацией изменений, связанных с переносом акцентов в рыночной деятельности на информацию как ресурс, могут служить результаты проведенного Геллером Р. анализа приоритетов в подготовке менеджеров в период с 60-х по 90-е годы 20 века [126, с. 14] (таблица 1.3).

Таблица 1.3 – Изменение в приоритетах подготовки менеджеров

Критерий	Приоритеты в конкретный период	
	60-е годы 20 века	90-е годы 20 века
Центр развития менеджмента	В основном США	Приобретает интернациональные черты
Модели ведения предпринимательской деятельности	Внутринациональные	Приоритет международным перспективам
Ведущие аспекты в теории менеджмента	Технологические и психологические	Более плюралистический подход
Основа образования	Системный подход	Практические задачи
Основа управленческих решений	Планирование и контроль	Общение с людьми. Человек – решающий фактор предпринимательства
Информационные технологии	Рассматривались как панацея	Есть стратегический инструмент ведения предпринимательской деятельности
Основа менеджмента	Непрерывный анализ конкурентных преимуществ	Создание и планирование новых рынков
Приоритетность интересов	Акционеры, затем персонал, затем потребитель	Потребитель, персонал, акционеры
Менеджеры	Мужчины	Признаются динамические изменения, как по полу, так и по расе

Как следует из таблицы 3, менеджмент все более становится интернациональным, требующим развития некой универсальности в действиях, обусловленных масштабом дея-

тельности, и уникальности в стратегических и оперативных решениях, обусловленной характерными чертами различных рынков. Именно поэтому возрастает значение информационных технологий. Если в 60-х годах информация рассматривалась как некая панацея от рыночной неопределенности, то в конце 20 века она есть стратегический ресурс, инструмент ведения деятельности на рынке. Последнее же актуализирует знаниевые акценты в развитии экономики.

В науке существуют различные объяснения причин активного развития экономики, основанной на знаниях. Одни в этом видят результаты научно-технического прогресса и связанного с ним роста производительности труда и уровня жизни. Другие считают, что причина - истощение дешевых природных и трудовых ресурсов. Третьи связывают изменения в общественном способе производства с информационной революцией [75, 147].

В каждом из этих объяснений есть доля истины, но, по-видимому, общей основой для усиления действия всех этих разнообразных факторов являются изменения в напряженности и характере конкуренции, обусловленных процессами глобального развития цивилизации. Новые формы конкуренции (конкуренция на уровне сознания, латентная конкуренция, представление о потребителе как конкуренте, поскольку он имеет возможность сделать выбор совсем не пользу данного производителя и т.д.) существенно меняют представление о содержании современной экономики и процесса управления субъектами рынка.

Понятие «экономики, основанной на знаниях» (knowledge-based economy), или интеллектуальной экономики, получившее в последние годы широкое распространение в мировой экономической литературе, отражает признание того, что научные знания и специализированные уникальные навыки их носителей становятся главным источником и ключевым фактором развития материального и нематериального производства, обеспечения устойчивого экономического развития. Эта проблема активно исследуется сегодня западными учеными – Белл Д., Янг М., Тоффлер О., Дракер П., Ходжсон Дж., Сакайя Т., Гибсон Дж.Л., Стюарт Т., Эдвинсон Л. и другие [28, 54, 173, 214, 250 и др.], и подвергается серьезным аналитическим исследованиям со стороны отечественных философов, социологов, экономистов, таких, как Иноземцев В.Л., Дилигенский Г.Г., Цвылев Р., Гаузнер Н., Иванов Н., Мильнер Б.З., Вильховченко Э., Добрынин А.И., Олейник А.Н., Курганский С.А. и другие [63, 65, 75-77, 120-122, 142 и др.].

Наряду с указанным определением, – экономика, основанная на знании, – в литературе можно встретить менее корректную формулировку «экономика знаний (knowledge economy)» [231, 84]. На наш взгляд, смешивать эти понятия неправомерно.

Как подчеркивает Климов С.М. [84], термин «экономика, базирующаяся на знаниях», ввел в оборот Махлуп Ф. в 1962 году, понимая под ним отдельный сектор экономики [112]. И сегодня его нужно использовать в содержании, данном этим автором, то есть для определения типа экономики, где знания играют решающую роль, а их внедрение в производство становится источником роста и развития.

Собственно же знания, а, более точно, их производство и потребление, имеют свою экономику, отличную от экономики материального производства или сферы услуг. Именно этот процесс производства и потребления знаний можно определить как knowledge economy и выделить в самостоятельную отрасль экономики. Указанный процесс принципиально отличается от процесса производства благ, основанных на знании, которое выступает при этом в качестве ресурса или фактора производства (knowledge based goods).

О значимости знаний как ресурса говорит тот факт, что в процессе глобализации страны, основывающие свою экономику на знаниях, получают огромное преимущество, отрываясь в своем развитии от остального мира. Как показано в докладе ООН за 1999 г. «Глобализация с человеческим лицом», контраст между развитыми и развивающимися странами усиливается. «Разрыв в доходах между пятью богатейшими и пятью беднейшими странами составлял 30:1 в 1960 г., 60:1 в 1990 г., 74:1 в 1997 г.». Более того, доля наукоем-

кого сектора России в мировом наукоемком секторе неуклонно сокращается. По данному показателю Россия существенно отстает от наиболее развитых стран. Содержание таблицы 1.4 наглядно иллюстрирует сказанное.

Таблица 1.4. – Доля наукоемкого сектора России и передовых стран Запада в мировом наукоемком секторе [100]

Страны	1992 г.	1995 г.	2000 г.
США	28,1	29,3	33,9
Япония	23,8	21,6	18,9
ФРГ	7,4	7,0	4,5
Россия	7,3	2,2	0,9

В дополнение к таблице 1.4 нужно сказать, что, по оценкам Центра экономической конъюнктуры, в 2002 году количество предприятий, внедряющих инновации, сократилось с 51% до 47% [258].

В дополнение к таблице 1.4 нужно сказать, что, по оценкам Центра экономической конъюнктуры, в 2002 году количество предприятий, внедряющих инновации, сократилось с 51% до 47% [258]. Другими словами, традиционный для экономики России вообще и для инвестиционно-строительного комплекса, в частности, упор в развитии на естественные ресурсы и дешевый труд не может стать основой прорыва к экономике, основанной на знании, хотя бы потому, что создаваемое на основе указанных факторов накопление, во-первых, не беспредельно, а, во-вторых, не носит самоподдерживающегося характера, чего нельзя сказать об информации и знаниях.

Знания как ресурс в отличие от информации носят двоякий характер. С одной стороны, знания субъективны, так как не могут существовать вне субъекта, ими обладающего. С другой – это ресурс общественный, принадлежащий всем членам общества. Чем выше актуальность тех или иных знаний, тем более их субъективный характер [100].

В отличие от природных ресурсов информация и знания неистощимы, по мере роста уровня жизни издержки по найму дешевой рабочей силы, используемой сегодня в основном как фактор роста, но не развития, возрастают и, в конечном счете, стремятся к тем показателям, которые достигнуты в более развитых государствах. «Обогащение» же трудового ресурса знаниевой составляющей создает предпосылки для формирования «точек развития» в отечественной экономике. Именно поэтому, как подчеркивает академик Макаров В.Л., сегодня инвестиции в знания растут быстрее, чем вложения в основные фонды, а 90% всего количества знаний, которыми располагает человечество, получено за последние 30 лет [104].

Как подчеркивает Салмон Р., «...информация распространяется практически со скоростью света, а удержать ее настолько сложно, что некогда огромное преимущество, связанное с доступом к информации, уже больше не существует» [174, с. 34]. Другими словами, в глобальном информационном поле конкурентные преимущества имеют те субъекты рынка, которые обладают знанием, позволяющим своевременно извлекать из него и качественно интерпретировать для себя необходимый информационный ресурс, параллельно преобразуя его в другие виды и формы внутреннего знания.

В пользу представленных рассуждений свидетельствует и история развития цивилизации. Как подчеркивает Климов С.М., если в 18-м и 19-м столетиях Англии удавалось лидировать на основе достижений экспериментальной науки, то в начале XX века Германия заняла первое место среди индустриальных держав фактически исключительно за счет новых отраслей промышленности, в частности, химии и электротехники. То есть, ключевым фактором успеха было применение уже не экспериментального, а теоретического знания. Лидерство же США в середине этого же века было обусловлено их прорывом в области наукоемких, прежде всего информационных технологий, когда теоретическое знание стало

использоваться не для производства новых продуктов, а для генерирования самого нового знания [84].

В современном же мире происходит ускоренная аккумуляция информационных технологий и знаний, дающих кумулятивный эффект для всей экономики. Таким образом, информация и знания становятся непосредственной производительной силой, приводящей к созданию некоего монопольного ресурса, отличающийся неизвестными прежде качествами и характеристиками.

В то же время, если исходить из методологического принципа строгости в терминах и их определениях, то в широком понимании экономика как присущий людям общественный способ производства всегда была основана на знаниях. Знания, энергия и организация – это, в конечном счете, те первичные факторы, которыми неотъемлемо располагали и располагают субъекты рынка. Все, что они имеют сверх того – природные ресурсы, орудия труда, общественные институты, это все те же знания и энергия, но воплощенные в материальной, организационной или символической формах.

Развитие экономики, где знания и информация приобретают статус ресурса, обеспечивающего развитие, происходит от их наполнения в материальной форме к организационной, и лишь затем к символической. В пользу указанной взаимосвязи свидетельствует растущее «насыщение» отраслей промышленности и сфер материального производства материальными носителями информации и знаний (таблица 1.5).

Таблица 1.5. – Затраты отдельных сфер экономики США на закупку информационных технологий в 2001-2004 годах (млрд дол.) [182]

Отрасль	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г. прогноз
Банкинг	50	46	57	61
Небанковская финансовая сфера	56	48	57	61
Химическая промышленность	14	7	8	7
Строительство	19	19	23	19
Потребительские товары	13	14	13	15
Электроника	14	17	15	15
Энергетика		11	13	13
Пищевая промышленность	15	11	11	10
Здравоохранение	45	44	51	59
Обслуживание пассажиров	6	6	10	10
Информационные технологии	23	26	29	31
Страхование	20	22	20	23
Промышленное производство	34	32	30	30
СМИ	31	42	29	35
Металлургия и добывающая промышленность	9	9	8	7
Фармацевтика и медицина	7	7	7	7
Профессиональное обслуживание	71	69	66	70
Розничная торговля	55	50	52	62
Телекоммуникации	58	26	21	3
Транспорт	27	33	25	25
Коммунальные службы	13	15	11	10
Недвижимость	12	12	14	11
Образование	6	6	7	7
Другие частные секторы	17	22	27	30
Правительство	117	133	130	128
Сельское хозяйство	4	4	4	4
ИТОГО	745	732	739	776

Элементарный анализ содержания таблицы 5 позволяет заметить, что затраты на закупку информационных технологий в США, например, в строительстве, сравнимы с аналогичными затратами в таких отраслях, как страхование и информационные технологии, и значительно выше затрат в химической, добывающей промышленности и металлургии. Значительно меньшие затраты в образовании говорят о фактическом насыщении данной сферы экономики США материальными формами информации и знаний, чего даже в первом приближении нельзя сказать о строительстве в российской экономике.

Наличие необходимого объема материальных носителей информации и знаний создает предпосылки для формирования их организационной формы сначала внутри субъекта рынка, а затем и внутри его бизнес-процесса создания потребительской ценности как части рыночной коммуникативной сети. Качественное наполнение второй формы в свою очередь является необходимым условием для создания третьей – символической – формы знаний и информации. В пределах деятельности субъекта рынка создается некое информационное пространство, отличающееся терминологическим языком, линией поведения, принципами принимаемых решений и т.д., то есть декларативными и процедурными ценностями.

Отдельно необходимо остановиться на такой важной проблеме как управление знаниями. Как подчеркивает Мильнер Б.З., термин «управление знаниями» был введен в научный оборот в 1986 году Карлом Виигом [122, 254] в его выступлении на конференции Международной организации труда, проводившейся под эгидой ООН. Его смысловая нагрузка включала формирование, обновление и применение знаний с целью максимизации эффективности предприятий. Данный термин за прошедшее время стал одним из фундаментальных в управленческой науке, является предметом разносторонних исследований, обсуждений, вошел в практику многих компаний как вид управленческой деятельности и даже как новая функция управления [231].

Как вид управленческой деятельности и специальная функция управления знаниями имеет ряд особенностей.

Во-первых, знания являются и ресурсом, и объектом управления практически во всех подразделениях и в рамках всех функций, поскольку не существует ни одного вида деятельности в организации, для которых знания не были бы источником развития и совершенствования. Например, Мильнер Б.З. ссылается на результаты обследования более 80 организаций Западной Европы по этой проблеме. Оно показало, что 52 % организаций испытывают трудности в сохранении знаний, возникающих при переводе сотрудников на другие рабочие места или при реорганизации предприятия, 57 % указали на высокую стоимость ошибок из-за отсутствия знаний в нужное время и в нужном месте [122, с. 20].

Об областях применения управления знаниями свидетельствуют данные крупномасштабных обследований рынков (рисунок 1.2. Данные указаны в %% от общего числа респондентов) [122, 246].

Во-вторых, управление знаниями непосредственно связано с использованием современных информационных технологий, сети Интернет, других разветвленных и универсальных сетей, позволяющих накапливать и распространять необходимые знания. Системы распространения знания должны не только охватывать и объединять сотрудников предприятия, но и в идеале всех участников рыночной сети. Преимуществом должны пользоваться технологии, способные помочь в этом процессе. На это, в частности, указывают результаты опросов (рисунок 1.3. Данные указаны в процентах от общего числа респондентов) [122, 246].

Как и следовало ожидать, наиболее популярными являются такие технологии, как Интернет и внутриорганизационные сети. Причем, для коллективной работы программное обеспечение не играет определяющей роли, что подчеркивает значимость коммуникативных потоков и коммуникативных сетей.

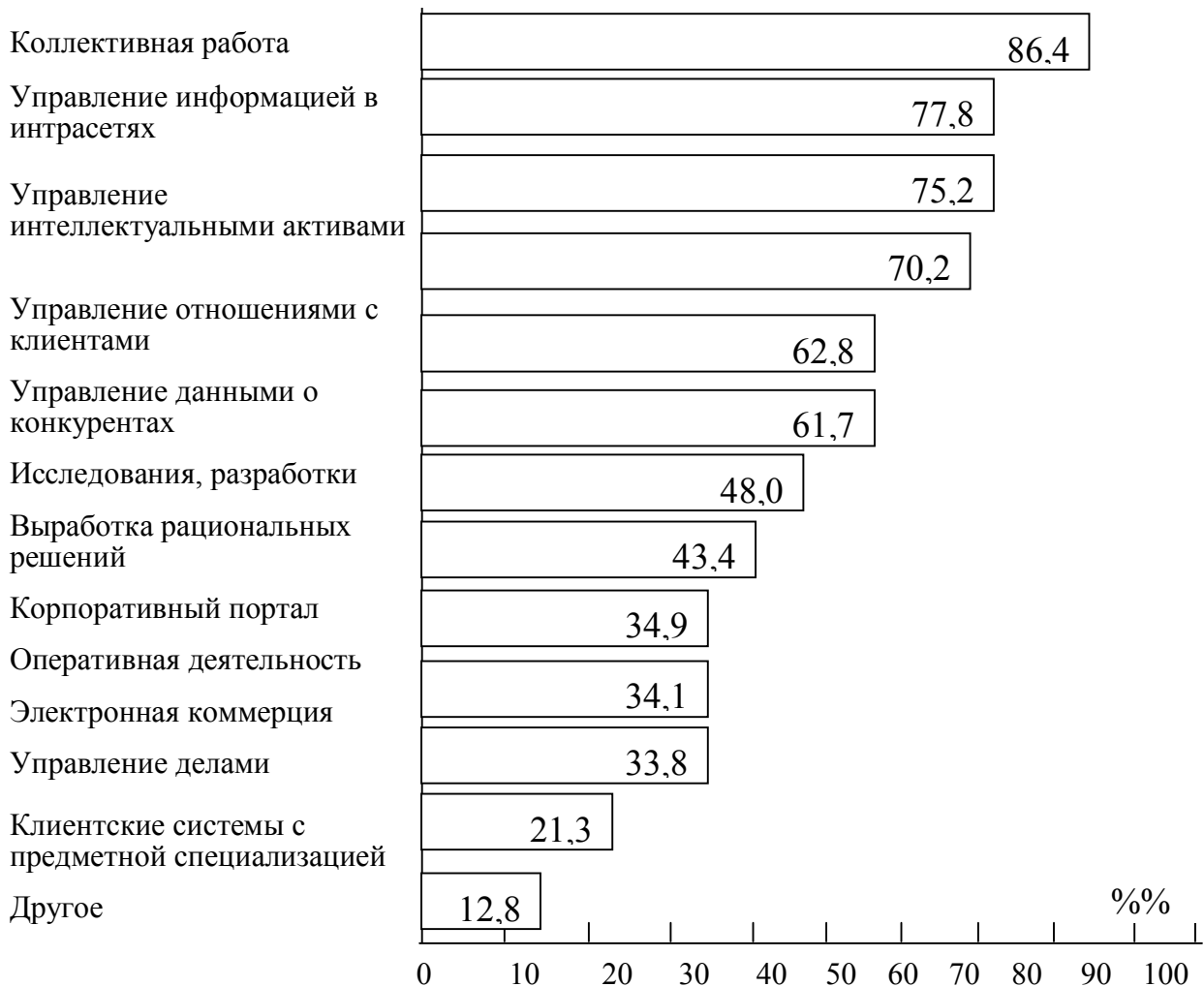


Рисунок 1.2. – Области применения управления знаниями

В-третьих, функция управления знаниями выполняет интеграционную и координационную роль в процессе организационного обучения. Данная роль реализуется посредством специальных программ управления знаниями. О реальных возможностях повышения эффективности производства благодаря осуществлению программ управления знаниями свидетельствуют данные социологических опросов, проводившихся в США в 1998-1999 годах журналом Management Review и Американс. Он показал, что более 1/3 американских компаний осуществляют программы управления знаниями. Обследованим было охвачено более 1600 управляющих компаниями [122]. Результативность программ по отдельным элементам управления знаниями отражена в таблице 1.6.

Таблица 1.6. – Основные элементы программ управления знаниями

<i>Мероприятия по управлению знаниями</i>	Доля положительных ответов, %%
Управление интеллектуальным капиталом (авторские права, патенты, лицензии, использование дохода и др.)	38
Выявление, организация и распространение имеющейся в компании информации и реальных знаний	72
Создание климата для распространения, передачи знания	75
Передача в компанию знаний от акционеров для создания инновационной корпоративной стратегии	47

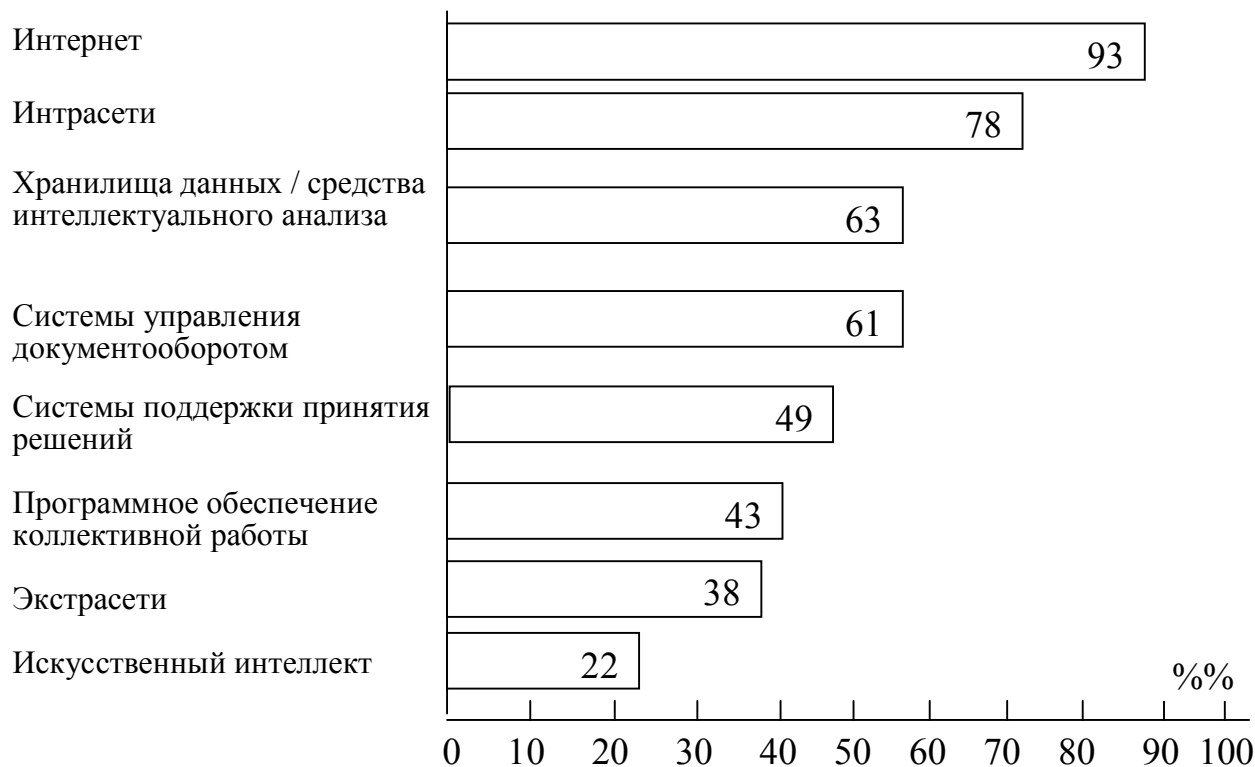


Рисунок 1.3 – Используемые для управления знаниями технологии

О влиянии, которое оказали программы управления знаниями на основные показатели деятельности компаний, свидетельствуют данные таблицы 1.7.

Таблица 1.7. – Цели и результаты программ по управлению знаниями

<i>Показатели</i>	Доля положительных ответов, %%
Рост удовлетворенности запросов потребителей	78
Рост удовлетворенности интересов сотрудников	60
Инновации в производстве и сервисе	59
Повышение уровня рентабельности	56
Повышение уровня годового дохода	52
Помощь потребителей в достижении позитивных результатов	45
Сокращение текучести кадров	37
Снижение потребительских цен	36
Ускорение выхода на рынок	30

И, в-четвертых, в качестве важного условия эффективного управления знаниями следует считать демократическое управление в организациях. Это означает возможность каждого работника участвовать в формировании корпоративной памяти и осуществлении задач организации. Все члены организации должны сознавать, что, передавая знания, они способствуют регулированию деятельности организации, выполняя ее цели и задачи.

Таким образом, основанная на знаниях экономика имеет следующие особенности, существенные, как для развития экономики России в целом, так и для инвестиционно-строительного комплекса, как ее неотъемлемой части.

Во-первых, объективированное в продуктах и услугах знание формирует большую часть создаваемой стоимости. Этот процесс развивается через интеллектуализацию технологий, рост наукоемкости производимой продукции, развитие рынка интеллектуальных товаров и услуг. Главными инструментами конкурентной борьбы в этой ситуации стано-

вятся: а) настройка на потребителя, более полный учет его индивидуальных потребностей, б) постоянное совершенствование бизнес-процессов. Как первое, так и второе требуют эффективного использования информации и знаний как ресурсов фирмы.

Во-вторых, деятельность, связанная с производством, хранением, передачей и использованием знаний, процессами преобразования информации в знания приобретает все более существенное значение. Особая роль в этой деятельности принадлежит образованию, характер и значение которого изменяются в наибольшей степени. Начиная с 60-х годов XX века затраты на образование во всех странах растут быстрее, чем в других отраслях. И в современной экономике образование рассматривается как форма инвестиций в человеческий капитал, от которой зависит его качество и эффективность производства. Считается, что за весь период профессиональной деятельности (примерно 40 лет) специалист должен повышать свою квалификацию 5-8 раз. Интересно, что по данным переписи населения 2002 года, впервые в России удельный вес женщин с высшим образованием превысил аналогичный показатель у мужчин.

В-третьих, качественные институциональные изменения, влекущие за собой рост транзакционных издержек. Транзакционные издержки относительно новая экономическая категория, активно введенная в экономический анализ лауреатом Нобелевской премии Рональдом Коузом в 1937 г. По своей сути эти издержки связаны не с производством как таковым, то есть расходами на сырье, материалы, оплату труда, транспортировку и т. д., а с затратами, обусловленными поиском информации, изучением рынка, заключением контрактов и контролем за их исполнением, защитой прав собственности и многими другими составляющими. Соответственно возросли требования к эффективности сбора и обработки информации, маркетинговых исследований, рекламы, связей с общественностью, бизнес-разведке и т. д., то есть к видам деятельности, основными ресурсами которых являются информация и знание. Например, в США на транзакционные издержки приходится более 50% общих издержек производства и реализации продукции и услуг [84].

В-четвертых, значительное возрастание роли менеджмента в области интеллектуальных ресурсов. Об этом можно судить по «цене» мероприятий в области менеджмента изменений субъектов рынка, широко обсуждаемых в литературе стратегических ошибок, связанных с интеллектуальными ресурсами и продуктами, которые имели самые печальные последствия для совершивших их фирм [например, 149]. То есть, управленческое знание, интеллектуальные ресурсы менеджмента играют не менее важную роль, чем профессиональное знание непосредственных производителей.

И последнее. Известно, что знания и информация устаревают по экспоненциальной кривой, поэтому в условиях постоянного обновления знаний и жесткой конкуренции компании оказываются перед необходимостью постоянного обучения (lifelong learning - обучения в течение жизни).

Остается сделать вывод, ставший практически тавтологией. Без осознания важности представленных выше особенностей экономики знаний и разработки соответствующих механизмов создания систем знаний субъектов российской экономики, затрагивающих, в том числе, и процессы организации рыночной деятельности, взаимодействия субъектов в ходе создания потребительской ценности, создания различного альянсов на основе знаниевых систем повысить конкурентоспособность экономики России чрезвычайно затруднительно, если ни невозможно.

Все указанное существенно меняет предметное поле исследования проблем инвестиционно-строительного комплекса. Актуализация в современной экономике на таких рыночных институтах, как информация и знания, объективно требует переноса акцентов в подобного рода исследованиях на институциональную составляющую ИСК.

Далее необходимо остановиться на основных характеристиках инвестиционно-строительного комплекса России и тенденциях его развития с учетом изложенных особенностей информационного общества и экономики знаний.

1.2. Анализ экономической составляющей среды деятельности субъектов инвестиционно-строительного комплекса

Происходящие сегодня в экономике России принципиальные изменения касаются не только уклада жизни, но и собственно характера развития. Глобализация, актуализация экономики знаний, выделение в качестве важнейшего ресурса когнитариата и т.д. в настоящее время представляют собой начальные условия рассмотрения реальной действительности в экономической науке.

Для достижения цели исследования и решения задачи предсказания направлений развития инвестиционно-строительного комплекса и уточнения его содержания с позиций институционального взаимодействия его субъектов необходимо вначале определить проблемное поле исследования через всесторонний анализ экономической и институциональной составляющей среды деятельности субъектов ИСК. Обобщенная характеристика указанного заключается в следующем.

Согласно обзорам ЦЭК [138] в реальном секторе экономики России сохраняются тенденции интенсивного экономического подъема. Среднемесячный темп прироста ВВП составил 0.8%, что соответствует динамике четвертого квартала 2003 г. – 0.7% в месяц с устранением сезонности (Приложение А). Как следует из содержания приложения А, особенностью подъема в этом периоде является своеобразная структура, отличающаяся необычно высоким вкладом торговли (3/4 прироста ВВП) и, наоборот, очень низким вкладом промышленности (за счет строительства всего 1/5 прироста ВВП, по промышленности в целом всего 17%).

Такую структуру прироста можно объяснить специфическим характером источников экономической динамики. С одной стороны, высокие мировые цены на нефть в конце 2003 г. стимулировали расширение внутренних доходов экономики и, соответственно, потребления. Отсюда - увеличение вклада торговли в прирост ВВП. С другой, предложение товаров явно не вписывается в «окно возможностей», открывшееся в связи с увеличением внутреннего спроса. Последнее делает особо сложной ситуацию в ИСК.

Вклад отдельных отраслей экономики представлен в таблице А.2 приложения А. Как следует из ее содержания, существовавшая до этого периода направленность промышленного подъема сохраняется – растут темпы в сырьевых отраслях. В конечных отраслях промышленности, наоборот, они резко снизились, что в принципе выглядит парадоксально на фоне расширения конечного спроса. Это резко контрастирует с первым кварталом 2003 г., когда соотношение вкладов ТЭК, сырьевых и конечных отраслей в прирост промышленного производства составило 27:33:40 [138]. При этом тенденции в строительстве сохраняются (таблицы А.2).

В промышленности стройматериалов продолжился слабый рост производства, начавшийся в конце прошлого года. Динамика выпуска продукции в первом квартале составила 0.3% в месяц, в четвертом - 0.2% (таблица А.3).

Такая низкая динамика в условиях «инвестиционного бума» обусловлена медленным расширением строительных работ (первый квартал 0.2% в месяц). Сказалось, очевидно, и укрепление рубля, способствовавшее стагнации производства отделочных материалов, для рынка которых характерна высокая доля конкурирующего импорта. Сохранение слабой позитивной тенденции в целом по отрасли связано с увеличением производства базовых стройматериалов - цемента, стеновых материалов, асбестоцементных изделий и др.

В целом на рисунке А.1 приложения А представлена периодизация динамики производства в основных отраслях промышленности за годовой период, из содержания которого следует, что для промышленности строительных материалов характерна некоторая стабилизация, так же как и для «признанных фаворитов» внутреннего рынка, таких отраслей,

как пищевая промышленность. Сохранение тенденций прошлого связано не только с ростом спроса на продукцию этих отраслей, но и со спецификой предложения со стороны этих субъектов инвестиционно-строительного рынка России – относительно низкая стоимость продукта, доступность и большая контролируемость, объективное соответствие качества предоставляемых ИСК товаров и платежеспособности рынка и т.п.

В таблице А.4 представлены финансовые результаты деятельности предприятий в основных отраслях промышленности России в среднем за исследуемый период. Результаты деятельности промышленности строительных материалов сравнимы с результатами предприятий пищевой промышленности (4,6 и 5,2 соответственно), в то время как кредиторская задолженность все же выше. Последнее обусловлено, в том числе, и более длительным периодом изготовления продукта в строительстве, следовательно, и объективно присущей рынку инвестиционно-строительного комплекса невысокой гибкостью.

Относительно инвестиций в российскую экономику необходимо отметить следующее. Как и в прошлом, инвестиции в основной капитал продолжали быстро расти. Их среднемесячный индекс составил в I первом квартале 2004 г. 1,2%, что несколько выше, чем в IV квартале 2003 года. В целом по России высокая динамика капитальных вложений обуславливается ростом прибыли предприятий, а также расширением притока зарубежных инвестиций и займов в нефинансовый сектор.

Положительным моментом является резкое увеличение инвестиций в машины и оборудование. Их среднемесячный прирост составил в первом квартале 2004 г. 2,1% против 0,3% в IV квартале 2003 года. Динамика же подрядных строительных работ, напротив, замедлилась. В целом за год рост инвестиций оценивается в 109-111%. Обобщенно динамика инвестиционных вложений в основной капитал представлена в таблице А.5.

Наряду с инвестициями, наблюдался и рост цен. Для любого субъекта ИСК, осуществляющего реализацию жилья на рынке, цена - наиболее важный показатель. Как отмечают ряд исследователей, цены на однотипное по комфортабельности жилье, например, в г. Москва превысили цены, сложившиеся в мировых столицах, таких как Лондон, Париж, Берлин, Рим [169]. Признанным является факт, что в 2000-2003 годах цены на жилье росли значительно более быстрыми темпами в мегаполисах, чем в целом по России, а в столице составили на конец 2003 года порядка 1300 долларов США за 1 кв.м. по данным ведущих риэлтерских компаний.

По оценкам ЦЭЖ в промышленности строительных материалов темпы удорожания продукции также составили 101.5% в среднем за месяц в начале 2004 года против 100.6% в четвертом квартале 2003г. В основном рост цен сосредоточен в производстве сборных железобетонных конструкций и обуславливается, прежде всего, удорожанием металла. В целом динамика цен производителей различных отраслей промышленности представлена в таблице А.6 приложения А.

Как следует из содержания указанной таблицы, в промышленности строительных материалов цены несколько снизились. В то же время, известно, что в целом на рынке инвестиционно-строительного комплекса в 2003-2004 годах наблюдается существенный рост цен на конечную продукцию, который в основном обусловлен повышенным спросом на нее, в ряде случаев сознательно провоцируемым со стороны производителей ИСК, то есть имеет спекулятивную основу. В целом же распределение отраслей промышленности по темпам прироста цен производителей в начале 2004 года представлено в таблице А.7 приложения А.

Как следует из содержания таблицы А.7, в целом по промышленности наблюдался рост цен. Причем, в сырьевых отраслях он носил форсированный и ускоренный характер. Относительно промышленности строительных материалов можно сказать, что в феврале наблюдался всплеск в ценах, снизившийся в марте до темпов января. И принципиально эта тенденция сохранилась и для рынка ИСК в целом [57].

Таким образом, в 2004 г. рост ВВП оценивается в 105.8-106.6%, промышленного

производства - 105.6-106.7%. Динамика инвестиций в основной капитал - 109-111%. По результатам анализа можно сделать вывод о сохранении тенденций прошлых лет в экономическом подъеме на основе торговли и строительства, а также о росте инвестиций в основной капитал. Теперь необходимо более подробно остановиться на состоянии дел собственно в инвестиционно-строительном комплексе.

Для инвестиционно-строительного комплекса в период реформ характерна та же тенденция, что и для промышленности: переход к рынку вызвал рост числа предприятий (организаций). По данным на 1 января 2004 г., в общем числе строительных организаций малые организации (с числом работников до 100) составляли почти 97%. По сравнению даже с 1995 г. их доля выросла более, чем на 12 процентных пунктов [57¹]. Но на долю этих организаций, например, в 1999 году приходилось лишь 25% общего объема подрядных работ [185].

Приватизация организаций инвестиционно-строительного комплекса не привела, как это ожидалось, к серьезной, именно качественной, конкуренции в инвестиционно-строительном комплексе России, наблюдающийся же сегодня рост конкуренции связан с фактической ненасыщенностью рынка продукцией ИСК. Так, в стране в целом только 9% подрядных договоров заключается с использованием механизма подрядных торгов. В зарубежной практике эта форма отбора подрядчиков достигает 70%.

В то же время, сегодня активно развивается жилищное строительство. Например, в течение 2002 года предприятиями и организациями всех форм собственности было построено 395,8 тыс. квартир общей площадью 33,8 млн. кв. м, что на 6,5% больше, чем в 2001 году. По информации Федерального агентства по строительству и жилищно-коммунальному хозяйству (ФАСЖКХ), общий объем российского жилищного фонда на начало 2004 года составляет 2,85 млрд кв.м, из которых 72,4% сосредоточено в городах и 27,6% в сельской местности. В частной собственности находится 68% жилья.

В то же время большая часть существующего жилищного фонда не соответствует не только современным представлениям о комфортности, но порой даже элементарным санитарным требованиям – из общего числа 19 млн жилых строений (2,85 млрд кв.м) более 60% (11,4 млн жилых строений) старше 30 лет, более 60% (11,4 млн жилых строений) имеют износ выше 1/3, более 56% (10,6 млн жилых строений) деревянные. В настоящее время жилищный фонд насчитывает более 56 млн квартир. Согласно данным Госкомстата России, в 2001 г. на одного жителя страны в среднем приходилось 19,5 кв. м жилья против 19,3 кв. м в 2000 г., 19,1 в 1999 г., 18,8 в 1998, 18,6 в 1997 г. и 16,8 кв. м в 1992 г. Тем самым за 1992-2001 гг. обеспеченность россиян жильем (в расчете на одного жителя) увеличилась на 16% (таблица Б.1 приложения Б) [168].

Недостаточный рост объемов жилищного строительства в ФАСЖКХ объясняют резким сокращением участия государства в его финансировании. Доля капитальных вложений государства в конце 80-х годов превышала 85%, а в 2003 году за счет средств бюджетов всех уровней введено около 20% жилья. При этом населением за свой счет и с помощью кредитов построено 42,1% от общего объема введенного в 2002 г. жилья. При этом не были сформированы механизмы, обеспечивающие приток средств из внебюджетных источников. Как следствие, огромный, разрыв между затратами на строительство и ценой продажи жилья. Средняя по стране цена на первичном рынке почти в два раза превышает себестоимость строительства [260].

Рассматривая же обеспечение граждан жильем, можно констатировать, что Россия значительно отстает от многих стран мира по этому важному показателю уровня жизни семей, в частности от развитых европейских стран и США, в два-четыре раза [168], то есть, обеспеченность российского населения жильем в настоящее время соответствует международному стандарту начала 1960-х годов. Об этом свидетельствует следующее. В мире состояние жилищного вопроса характеризуется индексом доступности жилья. Он показывает, какая часть граждан способна купить дом или квартиру по сложившимся средним

ценам. Если этот показатель ниже 80%, то положение считается тревожным, требующим введения специальных мер государственной политики для стимулирования развития строительного рынка. В наиболее развитых странах он близок к 100%. В России он равен 10% [168].

Тенденции роста ввода строительных объектов, прежде всего, жилья, объектов образования и здравоохранения, в целом характерны не только для России, о чем свидетельствуют представленные в таблице В.2 данные Союз-ИнфоСтатистики [262]. Как следует из ее содержания, в среднем по странам Содружества в I полугодии 2004 г. за счет всех источников финансирования в эксплуатацию сдано жилья на 9% больше, чем в аналогичном периоде прошлого года (в I полугодии 2003 года на 13%) (таблица Б.2 приложения Б).

В то же время, нужно сказать, что негативное влияние на деятельность строительных организаций оказывает высокий уровень износа их основных производственных фондов, достигающий 40%. Еще более неприятным является то, что существенно сокращена, прежде всего, их активная часть. В ряде случаев с трудом возможно простое воспроизводство основных фондов инвестиционно-строительного комплекса [168].

Таким образом, из представленного анализа экономической составляющей среды инвестиционно-строительного комплекса России можно констатировать следующее.

Под влиянием техногенной перестройки и ожидаемых умеренных темпов экономического роста, в долгосрочной перспективе, скорее всего, следует ожидать опережающих темпов роста капитальных вложений в реконструкцию и модернизацию по отношению к новому строительству практически во всех сферах национальной экономики. Поэтому представляется маловероятным «строительный бум», характерный для 60-70-х годов. Исходя из этого, ряд авторов прогнозируют на предстоящие 15 лет темпы роста капитального строительства, близкие к темпам роста ВВП, в США — на уровне 2,3%, Японии — 2,1%, ФРГ — 2,3% [137, 138].

В будущем также следует ожидать роста жилищного строительства, что связано с повышенным спросом на жилье. В этот период очередная волна роста населения в возрасте 25-30 лет (наиболее активных приобретателей новых домов) совпадает с необходимостью замены домов, построенных во время «жилищного бума» 60-70-х годов. Спрос, скорее всего, будут определять повышение требований к стандарту качества и индивидуализация этих требований. В свою очередь, проектные предложения будут ориентированы преимущественно на конкретные запросы с учетом семейных и возрастных структур населения, их платежеспособности. Экономическое развитие потребует расширения строительства зданий иного типа, соответствующих новым направлениям развития производства, услуг, хранения товаров, информационных систем и др. [82].

Например, в США, Японии и ряде стран Западной Европы уже построены и функционируют «информатизированные» здания, оснащенные современными средствами связи, оборудованием для обработки данных, являющиеся элементами национальных и международных информационных сетей. И в России созданы экспериментальные образцы «информатизированных» односемейных домов. Их широкое строительство может развернуться уже в самом начале столетия. Доля промышленных фирм в общих затратах строительного комплекса на НИОКР оценивается примерно в 89%, а строительных фирм — в 11%.

Совершенствование предметов труда — одно из ведущих направлений использования достижений НТП в индустриализации строительства. Оно основано на замене сырьевых и штучных материалов традиционного типа готовыми унифицированными деталями, конструкциями, узлами и блоками из наиболее прогрессивных материалов (алюминия, пластмасс, клееных конструкций из древесины, а также композиционных материалов). Новые строительные конструкции, системы водо- и теплоснабжения и на базе полимерных волокон и керамики получают распространение в строительстве трубопроводов, а также в новых технологиях по защите бетона и металлов от коррозии [11].

Необходимо ожидать расширения выпуска строительного оборудования с автоматизированными системами управления. Качественный скачок в автоматизации строительных машин будет связан с широким внедрением многопроцессорной техники. Можно ожидать применения передвижных роботизированных комплексов, например, на укладке бетонной смеси, монтаже сборных строительных конструкций, на подъемно-транспортных и отделочных операциях. Это позволит внедрить безлюдные технологии при сложных, а также опасных операциях.

По оценкам специалистов, строительство пока еще сохраняет ядро производственного и кадрового потенциала. В то же время, отрасли материально-технической базы строительства — производство машин, оборудования, строительных конструкций и материалов — характеризуются высокой степенью изношенности оборудования и низким использованием производственных мощностей. Так, производство сборного железобетона за 1991-1996 гг. сократилось на 73%, цемента — на 56%, кирпича — на 49% и т. д. Капитальные вложения в промышленность строительных материалов уменьшились за этот период на 80%. Высокой степенью изношенности характеризуется и существующий парк строительных машин, а выпуск новых за годы реформ ежегодно сокращался (только за один 1995 г. он упал по сравнению с 1994 г. на 60-70%) [203].

Многие специалисты возлагали надежды на то, что жилищное строительство станет локомотивом инвестиционного и экономического роста. О такой возможности убедительно свидетельствует зарубежный опыт. Острота и нерешенность жилищной проблемы в стране могли бы стать веским побудительным мотивом такого подъема. Однако низкая платежеспособность большинства населения, дорогие кредиты и отсутствие надежных систем долгосрочного кредитования не могут позволить подняться темпам строительства до уровня 70-х годов. Поэтому необходима разработка нормативных документов, прежде всего, современных контрактных систем на все виды услуг в инвестиционно-строительном комплексе, методов обоснования и принятия инвестиционных решений, учета инвестиционного риска, страхования и др. Здесь, несомненно, полезно тщательное изучение зарубежного опыта, овладение международными стандартами по оценке эффективности проектов и принятию инвестиционных решений.

Инвестиционные вложения в строительство недвижимости сегодня являются одним из наиболее прибыльных. Это обусловлено высокими темпами роста цен, во многом, как считают специалисты финансовой и банковских сфер, необоснованным. Среди причин в литературе называют неоправдавшееся по прогнозам падение цен на нефть на мировом рынке¹, что привело к резкому притоку инвестиций из сырьевых отраслей в строительство не только со стороны физических, юридических лиц, но и банковского сектора. На первый взгляд в этом процессе нет ничего опасного. В то же время, параллельное удешевление денег в России, выражающееся в низком банковском проценте по кредитам, фактически стимулирует развитие малоэффективных технологий, то есть слабых в техническом, технологическом планах инновационных разработок.

Многие специалисты-практики в области финансов, банковской деятельности, оценивая настоящий момент развития строительного рынка, говорят об опасности происходящих процессов². Развитие инвестиционно-строительного комплекса сегодня напоминает «пирамиду»: банки дают в долг строительным компаниям, которые преимущественно вкладывают их в недвижимость в наиболее прибыльные в краткосрочном плане города, например, Москва, Санкт-Петербург, Нижневартовск, Челябинск, Пермь и т.д. Вовлечение в оборот низкоэффективных проектов приведет к насыщению рынка низкокачественным конечным продуктом, отказу от его потребления, невозможности строительных компаний

¹ Существует мнение, что рост цен на недвижимость, прежде всего в крупных городах России связан с оппортунистическим поведением субъектов строительного рынка

²Смотри, например, материалы круглых столов Центра «Открытая экономика».

«перекредитоваться», выполнить свои обязательства перед банками и т.п. Поводом к такому варианту развития событий может быть, например, снижение цен на мировом рынке нефти, за которым после дует сокращение инвестиций в строительство.

Таким образом, количественный рост деятельности субъектов строительного рынка, хотя и продолжается, но подходит к своему завершению. Необходимы инновационные преобразования для наиболее безболезненного выхода из точки бифуркации, к которой он стремительно приближается.

Теперь необходимо остановиться на ИСК г. Санкт-Петербурга. Он сегодня развивается очень активно [например, 186, 163]. Достаточно сказать, например, что объем ежегодно вводимого жилья за последний период с конца 1999 года вырос на 75%. Только за 2003 год прирост составил почти 45%, при этом в 2004 году планируется увеличить эту цифру почти в 2 раза (2 млн кв.м.). Объем предложения на первичном рынке элитного жилья в 2003 году вырос примерно на 80% по сравнению с 2002 г. Этот процесс сопровождается ростом цен, особенно на первичном рынке жилья. С начала 2003 г. стоимость квадратного метра на различных объектах менялась по-разному, но в среднем увеличилась примерно на 40%. Это связано с конъюнктурой валютного рынка, низкими процентными ставками по банковским депозитам, а также теми доходами, которые можно получить за минимальный срок с объекта недвижимости. Стимулирует рост цен, в том числе и снижение количества площадок в городской черте. Соотношение объемов ввода жилья в сравнении с г. Москва представлено на рисунке В.1 приложения В.

Численность строительных организаций в ИСК г. Санкт-Петербурга на конец 2003 года составила 28544 (9,4% от общей численности предприятий города). За год она выросла на 10,7%. Строительными организациями выполнено подрядных работ на сумму 47,1 млрд. рублей или 104,6% к уровню 2002 года. Для сравнения, объем промышленного производства составил 270 млрд. рублей. Кроме того, хозяйственным способом предприятиями и организациями выполнено строительно-монтажных работ на сумму 116,5 млн. руб.

На конец 2003 года в Санкт-Петербурге действовало 260 крупных и средних строительных организаций (за год их количество уменьшилось на 20 единиц). Ими произведено подрядных работ на сумму 23,7 млрд. рублей или 50,3% от общего объема. В целом объем работ и услуг по крупным и средним организациям составил 27,8 млрд. рублей. Объем инвестиций в основной капитал по крупным и средним строительным организациям в 2003 году составил 12,2 млрд. рублей или 143% по отношению к предыдущему году.

На сентябрь 2003 года в Санкт-Петербурге было зарегистрировано 26 крупных и средних строительных предприятий с участием иностранного капитала (в 2001 г. 34 предприятия, в 2002 г. 29) с общей численностью работников 2558 человек (2002 год - 1149 человек). За январь-сентябрь ими произведено работ и услуг на сумму 1,4 млрд. рублей). Крупными и средними проектно-изыскательскими организациями выполнены работы на сумму 4,7 млрд. рублей.

Численность работников инвестиционно-строительного комплекса на конец 2002 года составила 198,7 тыс. человек (рост на 22,3%). На крупных и средних предприятиях было занято 60,8 тыс. человек, на малых предприятиях - 137,4 тыс. человек (рост на 34,3%). За январь-сентябрь малыми предприятиями строительного комплекса произведено работ и услуг на сумму 16,9 млрд. рублей или 22% от общего объема продукции малых предприятий. Производительность труда по крупным и средним предприятиям (подрядные работы) составила 390 тыс. рублей в год в расчете на одного работника, по малым предприятиям - 170 тыс. рублей.

Суммарная прибыль крупных и средних строительных организаций за 2002 год составила - 3,9 млрд. рублей, то есть 9,4 % от общего размера прибыли по крупным и средним организациям всех отраслей экономики. Уровень рентабельности (отношение суммарной прибыли к общему объему работ и услуг) составил 14% (2002 год - 12,6%). Из строительной отрасли в 2003 году, получено 10% всех налоговых поступлений в бюджет города.

13.3% крупных и средних строительных организаций в 2003 году были убыточными. Общий размер убытка составил 184 млн. рублей (в 2002 году - 156 млн. рублей). В целом по Санкт-Петербургу убыточными было 22.7% крупных и средних предприятий. Суммарный размер убытка составил 6.5 млрд. рублей (2002 год - 12 млрд. рублей), в том числе промышленность - 2.2 млрд. рублей, транспорт - 1.7 млрд. рублей. Для сравнения: промышленность - 18.5 млрд. рублей, связь - 5.6 млрд. рублей, торговля и общественное питание - 2.1 млрд. рублей, жилищно-коммунальное хозяйство - 2.5 млрд. рублей, транспорт - 3.0 млрд. рублей.

Сегодня можно говорить о том, что среди субъектов инвестиционно-строительного комплекса Санкт-Петербурга сложился некий рейтинг. Интересными с этой точки зрения являются результаты опросов жителей старше 16 лет ООО МИК "ГОРТИС" (г. Санкт-Петербург), проводимого в июне 2004 г. независимо от участия различных строительных фирм и организаций (таблица В.1 приложения В) [261]. При этом следует сказать, что в 2003 году порядка 50 % опрошиваемых вообще не смогли назвать никаких строительных организаций г. Санкт-Петербурга, а в начале 2004 года 41%. Всего было названо в 2003 году 75 строительных фирм, в 2004 – 57 фирм. И сегодня можно выделить около 15 компаний, работающих на первичном рынке, которые способны составить достойную конкуренцию друг другу (порядка двух третей из них удерживает примерно 80% рынка). Кроме того, в 2004-2005 годах на рынок г. Санкт-Петербурга планируют выйти строительные компании из Москвы, что увеличит конкуренцию среди местных застройщиков.

Относительно инвестиционных вложений нужно отметить, что общий объем инвестиций экономику Санкт-Петербурга за 2003 год составил 91,5 млрд. рублей (в том числе 84,1 млрд. рублей - крупные и средние предприятия) или 111% от уровня предыдущего года (в 2002 году - рост на 5%) (таблица В.2 приложения В) [74].

Как следует из содержания таблицы В.2, наиболее высокие темпы вложений наблюдались в 2003 году в промышленности (прирост инвестиций на 30%), строительстве (прирост инвестиций на 43%) и связи (прирост инвестиций на 120%), среди отраслей социальной инфраструктуры в коммунальном хозяйстве (на 48%) и здравоохранении (на 45%). Динамика изменения объема капитальных вложений в Санкт-Петербурге за 1996-2003 гг. представлена на рисунке В.2 приложения В.

По жилищному строительству нужно отметить следующее. Динамика ввода жилья представлена на рисунке В.3 и в таблице В.3 приложения В. Как следует из указанных рисунка и таблицы, ввод жилья по сравнению с предыдущим, 2002 годом увеличился почти в полтора раза и достиг 1758 тыс. кв. метров, что приближается к уровню 80-ых годов. Вместе с тем, нужно отметить значительное, почти на 55%, снижение ввода реконструированного жилья. Таким образом, обновление старого фонда, по-прежнему, идет чрезвычайно низкими темпами. В настоящее время общий объем строящегося жилья составляет около 7 млн. кв. метров, в том числе 6,2 млн. кв. метров приходится на начатые объекты. Исходя из этого, в ближайшей перспективе можно ожидать увеличения объема ввода до 2 и более млн. кв. метров в год.

Структура же ввода жилья по источникам финансирования, как следует из таблицы В.4, не претерпела существенных изменений. За счет средств инвесторов (с учетом индивидуального строительства) введено 96% нового и 100% реконструированного жилья. Следует отметить отсутствие ввода жилья за счет средств ЖСК и значительное увеличение ввода за счет средств муниципального жилищного займа (с 2,9 до 26,2 тыс. кв. метров).

Рост стоимости жилищного строительства за 2003 год (по данным Регионального центра по ценообразованию в строительстве) составил около 20%. опережающими темпами увеличивалась и заработная плата рабочих (на 27%). В долларовом исчислении стоимость строительства увеличилась примерно на 25% (рисунок В.4 приложения В). В то же время рост цен на жилье составил до 50%. В результате рентабельность жилищного строительства существенно повысилась и в настоящее время достигла 30 - 40%.

Как следует из содержания рисунка В.5 приложения В, за последние два года цены первичного рынка увеличились почти в два раза. Это объясняется значительной внутренней инфляцией (обесцениванием доллара - более 40%), а также динамичным ростом реальных доходов населения (на 37%).

Из результатов представленного экономического анализа современного состояния развития инвестиционно-строительного комплекса г. Санкт-Петербурга можно сделать следующие выводы.

Первое. Рынок ИСК сегодня стал крайне интересным для инвесторов – и для крупных компаний, и для обычных потребителей. Доходность в этом сегменте в прошлом году составила по разным оценкам около 40%. Однако, хотя инвестиционная привлекательность растет, г. Санкт-Петербург сегодня не готов принимать серьезные денежные вливания в силу сложных организационных условий. В результате инвестиционный интерес только подогревает цены, а существующее предложение не успевает за спросом. Сегодня это является определяющим фактором роста цен.

Второе. Перспектива развития рынка напрямую связана с уровнем дохода населения. Так, в большинстве развитых европейских стран соотношение ежемесячного дохода и стоимости жилья составляет 1:3 (т.е. на зарплату можно купить 3 кв.м), в Восточной Европе этот показатель равен 1:0,6, в Петербурге – 1:0,3. Средний уровень дохода петербуржца – 250 долларов США, а средняя цена предложения – \$750/кв.м. И здесь, развитие ипотеки тоже будет способствовать росту платежеспособного спроса за счет не сегодняшних, а будущих доходов. Появляются новые ипотечные программы, более ориентированные на рыночные условия. Отдельно следует выделить работу с кредитами коммерческих структур, таких как «Внешторгбанк», «Сбербанк», DeltaCredit, «Райффайзенбанк», «Национальный резервный банк».

Несмотря на, в целом, положительные тенденции в экономическом развитии инвестиционно-строительного комплекса г. Санкт-Петербурга, среди многих факторов, определяющих ситуацию в нем, нужно выделить следующие, имеющие наиболее существенное значение для развития ИСК:

1. Острый дефицит участков под застройку, электроэнергии и тепла, следовательно, сложность инженерной подготовки новых территорий под строительство.

2. Неотработанность механизма системы торгов земельными участками под застройку, ее правовой основы, отсутствие необходимой инфраструктуры. В последнее время финансовые институты активно развивают различные схемы кредитования покупки жилья. Если в ближайший год объем строительства значительно не увеличится, но при этом будет активно развиваться жилищное кредитование, это дополнительно повлияет на рост цен.

3. Сохранение тенденций роста цен в силу растущих требований со стороны инвесторов и рынка к качеству вводимых площадей. Ценовая стабилизация возможна лишь в случае, если предложение удастся значительно увеличить (по оценкам экспертов, минимум, в 1,5 раза).

4. Незрелость системы ипотечного кредитования в силу недостаточной заинтересованности в ней банков и недоверия со стороны рынка. Необходимы законы, снижающие кредитные риски, что должно уменьшить кредитные ставки. Прежде всего, речь идет о возможности взыскания залога, даже если этим залогом является единственное у получателя кредита жилье.

5. Качественный рост конкурентной борьбы. Рынок недвижимости г. Санкт-Петербурга в целом движется в сторону дальнейшей концентрации сил.

6. В значительной степени стабилизация состояния инвестиционно-строительного комплекса зависит, в том числе, и от поведения самих субъектов комплекса, предполагающего добровольное принятие на себя обязательств по качественным характеристикам продукта/услуг ИСК.

Исходя из этого, главными же направлениями развития инвестиционно-строительного комплекса г. Санкт-Петербурга на сегодняшний день являются: приоритетное развитие малозатратных, наукоемких строительных технологий; обеспечение конкурентоспособности строительной и промышленной продукции; совершенствование рыночных отношений, гармонизация и интеграция строительной сферы с мировой практикой; дальнейшее развитие форм и методов государственного регулирования и саморегулирования в целях обеспечения единого экономического пространства при общей ориентации на самостоятельность субъектов Федерации.

Для более полного анализа современного состояния рынка ИСК анализ необходимо дополнить выявлением особенностей институциональной среды данного рынка.

1.3. Анализ институциональной составляющей среды деятельности субъектов инвестиционно-строительного комплекса.

Понятие инвестиционно-строительного комплекса.

Анализ институциональной составляющей среды деятельности субъектов инвестиционно-строительного комплекса является не менее важным, чем его экономическая оценка. Это объясняется тем. Что во многом результаты деятельности субъектов определяются не только их способностью к экономической деятельности, но и теми институтами-организациями, институтами-нормами и правилами, которые присутствуют в среде, не только как ограничивающие факторы, но и как стимулирующие. Вначале необходимо рассмотреть состояние институциональной среды деятельности субъектов инвестиционно-строительного комплекса в целом по России.

Как показывают результаты анализа институциональной среды экономики России [137, 256], в целом в ней сложилась не столь благоприятная ситуация для иностранных вложений, не смотря на уменьшение внешнего долга к ВВП, признание за страной статуса рыночной экономики, исключение из черного списка ФАФТ. В таблицах Г.1 – Г.3 приложения Г приведены данные сравнительного анализа административных и регулирующих процедур в странах с переходной экономикой.

Критерии представленных в приложении Г таблиц можно разбить на три группы. К первой относятся те из них, по позициям которых Россия выглядит предпочтительнее большинства стран с переходной экономикой. Это количество дней для запуска бизнеса и совокупные издержки запуска бизнеса. По последнему критерию у России наилучший показатель, а по первому она занимает 4-е место среди исследуемых 12 стран.

Ко второй группе относятся критерии, в соответствии с которыми Россия находится в середине по оценкам. Позиция Россия принципиально не хуже и не лучше по таким показателям, как регулирующие барьеры для бизнеса; время регулирования; прозрачность и ясность принятия политических решений; эффективность налоговой системы; запуск нового бизнеса и издержки коррупции.

К последней – третьей группе критериев относятся те из общей совокупности, по которым позиция России среди 12 стран оставляет желать лучшего. Самое плохое положение здесь по таким показателям, как издержки импортирования оборудования и количество процедур для начала бизнеса. Они, по оценкам существенно выше, чем в остальных странах с переходной экономикой. По показателям, отражающим масштабы бюрократии, организованной преступности и надежности отношений, организованных посредством выплат и взяток, Россия находится на предпоследнем месте перед Украиной, а по показателю частоты и выплаты взяток – перед Польшей.

Из анализа таблиц Г.1 – Г.3 приложения Г можно заметить, что основное количество критериев сконцентрировано в первой и второй группах. По факту, Россия обладает одним

ярко выраженным преимуществом перед другими странами – это совокупные издержки запуска бизнеса, которые значительно ниже, чем в большинстве других стран.

По данным последних исследований, проведенных во второй половине 2004 года, в институциональной среде наметилось некоторое улучшение стандартов раскрытия информации. В целом индекс прозрачности крупнейших российских компаний повысился с 40% в 2003 году до 46% в 2004 году¹. Компании с наилучшими показателями прозрачности придерживаются стандартов раскрытия информации, приближающихся к передовой международной практике. А компании с наихудшими показателями показали лишь незначительные улучшения, оставаясь на очень низком уровне раскрытия информации.

Интересным представляется сравнение информационной прозрачности по отраслям. Наиболее закрытыми остаются банки (не более 38% информации), лидируют телекоммуникационные компании (72%), а в пищевой промышленности, ТНП, строительстве и розничной торговле раскрывают менее 48% информации.

Группа с отрицательными факторами значительно шире. Особенно на себя в ней обращают внимание издержки импортирования оборудования, которые в среднем увеличивают себестоимость продукции на 30-40%, что естественно отрицательно сказывается на ее конкурентоспособности. Количество процедур для запуска бизнеса - другой негативный фактор, их количество существенно больше по сравнению с другими странами. Также существенное влияние оказывают на принятие решений следующие факторы: масштабы коррупции, организованная преступность, частота и выплата взяток, надежность отношений организованных посредством взяток.

Материалы параллельных исследований (например, [257]) подтверждают сделанные выше выводы (рисунок Г.1 приложения Г).

В тоже время, отношение зарубежных инвесторов к вложениям в российскую экономику не носят негативного характера, о чем свидетельствуют результаты опросов Европейского делового клуба (рисунок Г.2 приложения Г [137]). В частности, из содержания рисунка Г.2 следует, что порядка 56 % опрошенных намереваются увеличить объемы инвестиционной деятельности в экономику России. По последним оценкам директора Многостороннего агентства по гарантированию инвестиций (MIGA, входит в группу Всемирного банка) Уэста Дж. «...за два года [ситуация в России] улучшилась куда заметнее, чем на любом другом развивающемся рынке..... Макроэкономическая среда хороша для долгосрочных инвестиций, деловая активность тоже высокая... В 1999-2003 гг. российская экономика прибавила 30%, а темп инфляции снизился в три раза...» [259].

Рассмотренные выше преимущества и недостатки инвестиционного климата России представлены в матрице SWOT-анализа (таблица Г.4 приложения Г) [137]. Исходя из его результатов, можно констатировать, что в институциональной среде созданы предпосылки для эффективной деятельности субъектов рынка, в то же время, проблемы институциональных взаимодействий требуют более детальной проработки.

В целом же, можно выделить следующие тенденции развития институциональной среды рыночной деятельности субъектов ИСК, существенно влияющие на ее эффективность.

С одной стороны, это повышение агентством Moody's в 2003 году рейтинга России до инвестиционного уровня. Это решение значительно расширяет возможности субъектов ИСК на внешних рынках капитала. В то же время нужно заметить, что он еще не подтвержден другими рейтинговыми агентствами². С 2005 года ожидается переход на междуна-

¹ Исследование под названием: «Информационная прозрачность российских компаний в 2004 году» проводилось агентством «Standart&Poor's» при поддержке Московской межбанковской валютной биржи (ММВБ).

² В частности, в конце 2003 г. Агентство Standard & Poors отказалось повышать рейтинг России до инвестиционного уровня под предлогом «необходимости проверки на прочность ее эконо-

родные стандарты отчетности, что также повысит доверие к российским компаниям рынка ИСК и расширит их инвестиционные возможности. Существует определенная закономерность между объемом привлекаемых в страну инвестиций и долей рынка страны в мировом хозяйстве. Именно этим обстоятельством, то есть достижением своей доли рынка, ряд исследователей объясняют значительные объемы инвестиционных вложений в экономику таких стран, как Бразилии и Китай [137]. Здесь после достижения рынками определенных размеров произошел скачкообразный приток инвестиций из-за рубежа, после чего экономика стабилизировалась на более высоком уровне. Вероятно, Россия пока находится на пути достижения «своего» размера рынка, чем и объясняется относительно низкий уровень иностранных инвестиций в Россию, после чего проявится новая тенденция значительного роста иностранных инвестиций.

С другой стороны, Россия имеет высокий инвестиционный потенциал: большая страна с выгодным географическим положением, высокие темпы роста ВВП, низкие издержки производства, значительный рыночный потенциал вкуче с растущей платежеспособностью населения. Однако, в институциональном окружении субъектов ИСК по-прежнему сохраняется еще достаточно много препятствий на пути проникновения иностранного капитала: значительные бюрократические издержки, существенное административное бремя, высокий уровень организованной преступности и коррупции на фоне неэффективной работы правоохранительных органов. В целях преодоления этих барьеров стране необходимо более активно проводить реформы финансового сектора и государственного управления, осуществлять планомерную и системную борьбу с коррупцией.

Кроме того, на сегодняшний момент развития экономики России в ее инвестиционно-строительном комплексе такие институциональные ценности, как свобода выбора, автономия, частная собственность, потребности потребителя, необходимость открытой конкуренции и т.д. являются в большинстве своем непеременимыми условиями обеспечения организационного разнообразия и закрепления неоднородности, нестандартности принимаемых управленческих решений. Можно констатировать, что рыночные преобразования в деятельности субъектов ИСК носят необратимый характер.

Кроме институциональных особенностей внешней среды, немаловажную роль в развитии инвестиционно-строительного комплекса играют процессы внутренних институциональных преобразований субъектов ИСК.

Ранее подчеркивалось, что разрушение в результате перестроечных процессов крупных территориальных строительных структур (главков, трестов, объединений) привело к существенному расширению круга субъектов строительного рынка, дифференциации работ и услуг на нем, появлению новых видов профессиональной деятельности. Быстрый и внезапный отказ от прежних хозяйственных отношений привел к разрушению их материальных носителей в виде производственных мощностей, технологических знаний и производственного опыта рабочих и специалистов. Возникло множество мелких, слабо оснащенных технически и технологически, недостаточно укомплектованных квалифицированными кадрами предприятий, инновационность в принятии решений менеджментом которых существенно ограничена высоким консерватизмом, инертностью старых производственных и организационных структур в строительстве.

Не менее существенными являются раздробленность и разобщенность деловых сообществ, межфирменных коммуникативных связей в строительстве, что препятствует выработке проработанной и согласованной концепции преобразований и кодекса межфирменного поведения субъектов инвестиционно-строительного комплекса. Указанное не позволяет влиять на формирование инновационной направленности в политике и траекторию развития инвестиционно-строительного комплекса в целом. Он «рассыпан» на фрагменты

мики низкими ценами на нефть». Тем самым, агентство дало понять, что стабильность национальной экономики до сих пор опирается на доходы экспортоориентированных сырьевых отраслей.

и лишен целостности. А сами субъекты ориентированы в основном не на инновационно-предпринимательскую стратегию, а на производственно-финансовую [22, 74].

Процесс дробления крупных строительных организаций на более мелкие к концу 20 века был практически завершен. И сегодня, хотя и медленно, но наблюдается интеграция субъектов хозяйствования в строительстве. Создаются высокоинтегрированные, высокоуровневые и корпоративные объединения субъектов ИСК в виде холдингов и финансово-промышленных групп, регистрируемых в таких организационно-правовых формах, как товарищества и акционерные общества. Положительный опыт работы накоплен ФПГ «Жилище» (г. Москва), «Объединенная промышленно-строительная компания» (г. Рязань), «Приморье» (г. Владивосток) [155].

Формирование современных деловых сетей в инвестиционно-строительном комплексе более происходит в направлении от вертикальных экономических и организационных связей к горизонтальным, чему в принципе способствует сокращение централизованного управления и появление особых структур - союзов и ассоциаций строителей. Нужно сказать, что ИСК развивается в направлении возрастающей связности, более существенному деловому взаимовлиянию. А если учесть силу сохраняющейся острой потребности рынка в продукте ИСК, то можно констатировать присутствие существенных возможностей для извлечения синергического эффекта в условиях институциональной взаимосвязанности его субъектов. Следовательно, методологически требуется исследование проблем ИСК с других позиций – с позиций институциональных взаимодействий входящих в него субъектов.

В пользу последнего утверждения говорит и то, что нестабильность макрофакторов, взаимоотношений между фирмами, внутрифирменных связей может делать процессы неуправляемыми [29]. С одной стороны, потеря управляемости формирует нестабильную институциональную среду, с другой, нестабильная институциональная среда формирует различную управляемость. Субъекты ИСК работают в сменных режимах – управляемости, малой управляемости и неуправляемости. Здесь возникает проблема повышения управляемости субъектов ИСК, которая может быть решена в разных направлениях.

В частности, в современном ИСК г. Санкт-Петербурга субъекты, в него входящие, для создания цивилизованных правил предпринимают попытки создания своей локальной институциональной среды с системой норм и правил [64], то есть пытаются регламентировать институциональные взаимодействия как внутри регионального ИСК, так и на уровне ИСК России. Причем, институциональные условия для такого взаимодействия создаются как по горизонтали, так и по вертикали. Например, Асаул А.Н. отмечает, что в Санкт-Петербургском инвестиционно-строительном комплексе создаются сети («industrial networks») из автономных субъектов, где управляемость поддерживается не столько контрольным пакетом акций, сколько новой формой деловых отношений [24]. Нужно сказать, что указываемая Асаулом А.Н. форма взаимоотношений изложена в литературе. Например, Хенди Ч. исследует ситуацию бизнес-объединения, где между собственниками основных фондов и другими работниками появляется необходимость в контрактной форме, основанной в большей степени на автономной работе друг друга [211].

Важность указанной тенденции заключается в том, что создаваемые новые сети фактически означают новый виток эволюционного развития инвестиционно-строительного комплекса. Происходит формирование условий для качественного перехода к самоуправлению субъектов, объединенных в непрерывно изменяющиеся конфигурации.

Самоуправление является частью системы управления инвестиционно-строительным комплексом в большинстве развитых стран, где единая система управления ИСК комплексом практически отсутствует, а регулирование происходит на основе множества строительных кодексов, утверждаемых законодательными органами штатов, округов, департаментов или местными органами управления [25]. В ряде индустриально развитых стран созданы строительные министерства или министерства более широкого профиля, за-

нимающиеся и вопросами управления строительством. Эти министерства курируют главным образом сферу строительства, которая относится к государственному сектору экономики, но в то же время оказывают значительное влияние на строительство в частном секторе экономики.

Так, в строительной отрасли в США роль регулирующего в государственном масштабе органа выполняет созданное в 1965 году Министерство жилищного строительства и городского развития. Его задачей является координация строительства объектов, финансируемых из федерального бюджета, а также строительства частных жилых домов.

В Великобритании ведущую роль в государственном регулировании строительства занимает Министерство строительства и общественных работ, в Канаде – Федеральное министерство государственного строительства, Совет по развитию строительной индустрии, Канадский государственный совет по вопросам спецификации и др. Местные органы управления в провинциях Канады имеют местные агентства, специализирующиеся на вопросах безопасности, охраны окружающей среды при ведении строительных работ и др.

Система государственного управления строительством в Германии имеет децентрализованную структуру, включающую, кроме федеральных органов, также органы земель, местного самоуправления, которые наряду с прочими проблемами занимаются и вопросами строительства. В число федеральных органов, занимающихся регулированием в строительстве, входят межведомственный Комитет по строительству и Комитет по строительству в землях (районах), Министерство строительства, планирования, жилищного и городского хозяйства и др.

Большое влияние в регулировании строительной отрасли в развитых странах оказывают различные ассоциации и объединения. Например, в США за счет отчислений строительных фирм созданы: Корпус военных инженеров, Ассоциация американских генеральных подрядчиков, Ассоциация американских архитекторов, Американское общество инженеров гражданского строительства и другие ассоциации; в Великобритании – Федерация подрядчиков по гражданскому строительству, Национальная федерация предпринимателей в строительстве, Федерация зарубежного строительства и другие; в Японии – Японское общество инженеров гражданского строительства, Ассоциация генеральных подрядчиков и другие; в Канаде – Центральная корпорация недвижимого имущества, зданий и сооружений; в Германии – Центральный союз строительства, Главный союз стройиндустрии, Союз специализированных субподрядчиков и прочие. Эти объединения разрабатывают и издают различные нормативные документы, инструкции и положения, рекомендации, организуют семинары, школы и курсы повышения квалификации, выступают в роли консультантов правительственных органов, выпускают специальные журналы и т.д.

Система управления развитием строительного комплекса Японии базируется на управлении контрактами [110], предполагающем четкую, прежде всего, институциональную координацию действий всех участников инвестиционно-строительного процесса, направленную на достижение конечных результатов. При этом особое внимание уделяется системе формального и неформального контроля, санкций и поощрений на всех этапах инвестиционно-строительного цикла с целью максимизации гарантии контрактных сроков, уровня затрат и качества строительных работ [38, 110].

С позиций институтов, в Японии в контрактных отношениях между заказчиком и подрядчиком большое значение придается не самим контрактным документам, а взаимному стремлению участников контракта к установлению устойчивых долгосрочных отношений. Требования и термины гибки, что позволяет впоследствии сторонам контракта в полной мере учесть все изменения и обстоятельства, возникающие в процессе выполнения контракта, которые на стадии его заключения не возникали.

Существуют и международные общественные организации, занимающиеся проблемами саморегулирования в строительстве. Например, бизнес-федерация ФИАБСИ (Международная федерация профессионалов в области недвижимости), основанная в 1947 году.

Это не единственная в своем роде, но, пожалуй, наиболее масштабная организация. Сегодня корпоративными членами ФИАБСИ являются более 110 профессиональных сообществ, объединяющих более 1,5 млн брокеров (риэлтеров), девелоперов, оценщиков, юристов, архитекторов из 57 стран. Еще почти 4000 специалистов предпочли индивидуальное членство в федерации. ФИАБСИ представлена в таких международных организациях, как ЮНЕСКО и ООН. И глобально, в мировом масштабе, отстаивает интересы рынка и специалистов в области недвижимости. Российский член (отделение) ФИАБСИ был создан в 1995 году и сегодня отражает интересы более чем 70 корпоративных и индивидуальных членов. Круг деловых контактов организации расширяется благодаря активному сотрудничеству с другими общественными профобъединениями. Например, на 2004 год в рамках конгресса ФИАБСИ и конференции СЕРЕАН (объединения ассоциаций стран Центральной и Восточной Европы) намечено подписание договора о сотрудничестве между этими организациями на базе формального членства СЕРЕАН в ФИАБСИ.

В России сегодня особенно возрастает роль бизнес-сообществ и общественных организаций в вопросе саморегулирования ИСК [123]. Это связано с тем, что основная часть субъектов ИСК находятся в частной собственности, а инвестиции внебюджетные. Поэтому, исходя из логики существования и развития рынка, задача государства заключается в определении системы правил, норм, то есть институтов для развития конкуренции, частной инициативы, становления рынков инвестиций, подрядных работ, производства и поставок материальных ресурсов и недвижимости и т. д.. Общественные же объединения призваны регулировать отношения внутри каждого рынка, между рынком и государством.

В России создан Российский союз строителей, объединяющий несколько десятков региональных союзов и ассоциаций. Самым крупным из них является Санкт-Петербургский союз строительных компаний, объединяющий свыше 300 компаний города и Ленинградской области. Он действует уже 6 лет и за эти годы вырос в 10 раз, что подтверждает его необходимость. В него входят не только строительные компании разных форм собственности и специализации, но и производители и поставщики строительных материалов, конструкций и оборудования (27% всех членов Союза), 7 крупнейших банков, 15 страховых компаний, 3 университета, проектные, риэлтерские, инвестиционные компании и т.п.

В Союз входят более 30 иностранных и иногородних компаний г. Москвы, Иванова и других, работающих в Санкт-Петербурге и Ленинградской области. В компаниях, входящих в Союз, работает более 80 тыс. человек. За время существования Союза подготовлен и принят Законодательным Собранием Закон «О государственной поддержке Санкт-Петербургом инвестиций в жилищное строительство», ряд распоряжений Администрации города; разработана и 2 года действует программа «Долевое участие граждан в строительстве жилых домов с элементами ипотеки»; издается 4 специализированных журнала инвестиционно-строительного профиля, а также городская строительная газета; проведено 4 российских и 11 городских конференций по различным вопросам экономики, организации и управления строительством. создан Третейский суд для решения споров; организована постоянно действующая выставка инвестиционных проектов, новых технологий, материалов и оборудования; создается специализированная лизинговая компания «Стройлизинг»; 3 года действует инжиниринговая фирма «Инжпетрострой», созданная 40 компаниями Союза; работает 11 секций по направлениям деятельности компаний; действуют клубы руководителей компаний, главных бухгалтеров и юристов.

Существуют и другие примеры общественных организаций в ИСК г. Санкт-Петербурга. Например, Союз строительных объединений и организаций создан в июне 2002г. Кроме 14 основных членов за 2003 год в него вступили более 450 новых. Всего путем прямого и ассоциативного членства Союз охватывает более 1800 организаций. Среди них 46% – подрядчики (СМР, общестроительные работы, строительство инженерных сетей), 18% – производители и поставщики строительных материалов, инструмента, оборудо-

дования; 20% – застройщики, девелоперы, инвесторы, организаторы строительства, ген-подрядчики; 15% – архитекторы, проектировщики, научные, геологические, инженерные изыскания, порядка 1 % – общественные организации, консалтинг, страхование и т.д. Основными направлениями работы Союза является: информационная политика; международная и выставочная деятельность; способствование внедрению новых технологий и совершенствование нормативно-правовой базы; кадровая политика; спорт.

Несмотря на то, что опыт работы общественных организаций как в целом по России, так и Санкт-Петербургского ИСК не велик, но можно констатировать, что созданы предпосылки для формирования саморегулируемой системы на этом рынке, имеющей такие присущие рыночным отношениям атрибуты, как самостоятельность субъектов ИСК, наличие рыночных «правил игры», ориентация на спрос и предложение строительных услуг.

И если смотреть более широко, то нормальное развитие и функционирование строительного комплекса зависит, прежде всего, от сбалансированности инвестиционного спроса, материально технического развития данной сферы, наличия и эффективности работы институтов конкуренции в ИСК, и, в конечном счете, от эффективности государственного и регионального регулирования и саморегулирования деятельностью субъектов инвестиционно-строительного комплекса.

Но это требует использования новых подходов и методов решения возникающих проблем и задач изменений в структурах и моделях поведения строительных организаций. Одним из направлений решения проблем могут служить разработки в области институциональной экономики.

Использование нового подхода требует уточнения собственно содержания понятия «инвестиционно-строительный комплекс».

Таблица 8. – Основные составляющие (субъекты), традиционно включаемые в состав строительного комплекса России

	Субъекты	Основные функции
1	Строительные организации	Проведение строительно-монтажных работ
2	Промышленные организации (предприятия) по производству строительных материалов, конструкций и деталей	Изготовление строительных материалов, конструкций и деталей
3	Юридические или физические лица, выступающие в роли инвесторов (инвесторы)	Финансирование строительства объектов
4	Юридические или физические лица, исполняющие роль заказчиков (заказчики)	Организация и управление строительством объектов
5	Проектно-изыскательские организации	Проведение изыскательских работ и разработка проектно-сметной документации
6	Научно-исследовательские организации	Проведение научно-исследовательских работ в сфере капитального строительства
7	Специальные учебные организации (техникумы, училища, институты и др.)	Подготовка и переподготовка кадров
8	Организации (заводы) по производству строительных машин и оборудования	Производство и обеспечение строек оборудованием, строительными машинами, инвентарем, инструментами

Подавляющее большинство авторов научно-практических публикаций, широко представленных в экономической литературе, сходятся на мнении, что инвестиционно-строительный комплекс «...представляет собой совокупность организаций, которые не только заняты возведением, реконструкцией и расширением действующих зданий и сооружений производственного и непроизводственного назначения, но и обеспечивают проведение указанных работ материально-техническими ресурсами, транспортными услугами, выполняют научно-исследовательские, проектно-изыскательские и опытно-

конструкторские работы, готовят кадры» [203, с. 485]. В таблице 8 представлены основные традиционно включаемые в состав строительного комплекса России субъекты и их функции.

В то же время нельзя сказать, что представленный в таблице 8 перечень субъектов является исчерпывающим. Например, организации (заводы) по производству строительных машин и оборудования (позиция 8) выступают одновременно и как часть машиностроительного комплекса. В состав ИСК в зависимости от целей следует в ряде случаев включать и некоторые другие субъекты хозяйствования, например, транспортные организации, организации по производству электрической энергии, металла, пара, воды и т.д. В ряде случаев важную роль играют юридические или физические лица, выполняющие в инвестиционном процессе функции застройщиков, которые обладают правами на земельный участок под застройку. Отдельные структуры исполнительной власти России также играют существенную роль в деятельности ИСК. Кроме того, в состав ИСК, как показывает практика, необходимо вводить и общественные организации.

Существуют и другие определения. Например, «...инвестиционно-строительный комплекс представляет собой совокупность производственных и непроизводственных отраслей, включая управление, обеспечивающих осуществление инвестиционной деятельности в форме капитальных вложений в региональных границах» [21]. В этом определении акцентирована инвестиционная составляющая ИСК и более определены его границы – регион.

Еще одна группа авторов рассматривает ИСК как сферу хозяйственной деятельности, связанную с расширенным воспроизводством основных производственных и непроизводственных фондов. В него входят только инвестиции в форме капитальных вложений, т.е. создание новых, расширение, реконструкцию, модернизацию и реставрацию существующих объектов недвижимости [37].

Нужно сказать, что ни одно из приведенных определений не может быть в приведенном виде без научной адаптации принято в научном исследовании.

Известно, что основополагающей функцией науки является предсказательная функция. То есть, задача научного исследователя сводится не просто к описанию существующей реальной ситуации в тех или иных предметных границах объекта, а, прежде всего, к научному обоснованию дальнейших перспектив развития, совершенствованию принципов и методов изучения реальности. Приведенные же трактовки ИСК отражают существующее положение дел.

Кроме того, основным их недостатком является то, что в состав инвестиционно-строительного комплекса не входят организации, предприятия, другие юридические и физические лица, являющиеся потребителями продукции данной сферы, или представляющие их интересы, не включены, в том числе, и общественные саморегулируемые организации, необходимость существования которых в ИСК объективно подтверждается практикой отечественного и международного бизнеса.

Этот, казалось бы, недочет, приводит к существенным проблемам – недооценке качественных и количественных характеристик спроса на продукцию строительного комплекса, а, следовательно, к заранее планируемому убытку. Ни одно из приведенных определений не содержит упоминания о той потребительской ценности, ради которой, собственно, данная сфера национальной экономики и существует.

Необходимо еще отметить следующее, не менее важное обстоятельство. Ни одно из представленных мнений не содержит упоминания об инновационной составляющей строительного комплекса. Выше подчеркивалось, что в основной своей массе инвестиции в основной капитал осуществляются в сырьевые отрасли, что объясняется экспортным характером их продукции, и в высокорентабельные отрасли новой экономики. Качественные характеристики инноваций в строительном комплексе напрямую влияют на качество отправляемых на экспорт ресурсов, на уровень рентабельности отраслей новой экономики, а, сле-

довательно, и на поступления в бюджет. Без акцента на инновационной составляющей в строительном комплексе России «теряются» в научных исследованиях проблемы, связанные с непрерывностью развития цикла расширенного воспроизводства. Как подчеркивают большинство авторов [например, 36, 37, 203 и др.], показатели развития инвестиционно-строительного комплекса коррелируют не только с уровнем инвестирования в основной капитал, но и с показателями валового внутреннего продукта. Но при значительном росте инвестиционного спроса данная сфера материального производства не сможет справиться с нуждами экономики – основные производственные фонды сильно изношены. Решить же проблему их обновления и особенно наращивания на новой технологической базе при сохранении существующего низкого уровня рентабельности нереально из-за недостатка средств.

Согласно теории циклов, экономические прорывы наблюдаются в годы первого десятилетия после застойного периода в развитии экономики. Это понятно, так как в такие периоды из-за отсутствия условий практическая реализация инновационных разработок носит фрагментарный характер. И на сегодняшний день в России накоплен существенный инновационный потенциал в виде инновационных проектов, изобретений, «ноу-хау». При первой же благоприятной в экономическом смысле возможности эти разработки «хлынут» потоком в экономику России. Уже сегодня необходимо создавать соответствующую организационно-управленческую, институциональную базу для их эффективного использования, в том числе и в строительстве.

И последнее. Согласно содержанию концепции информационного общества и присущей ему экономики знаний, изложенных в первом параграфе главы, немалую роль в управлении инвестиционно-строительным комплексом играют взаимодействия включаемых в них субъектов рынка, характер этих взаимодействий, специфические особенности, как самих субъектов, так и их взаимоотношений, собственно процесса формирования и реализации взаимодействий. Правила, нормы, рыночные институты, формально и неформально устанавливаемые, могут выступать как ограничивающие факторы, так и как стимулирующие. Особенно последнее актуализируется с акцентом в развитии инвестиционно-строительного комплекса, как в регионах, так и в экономике России в целом, института саморегулирования рынка.

Представляется, что указанные недостатки традиционного, характерного для сегодняшнего дня понимания содержания понятия «инвестиционно-строительный комплекс» связаны с недооценкой существенной разницы между понятиями «рост» и «развитие».

Многие авторы научных статей, исследующих проблемы инвестиционно-строительного комплекса, используют эти понятия как взаимозаменяемые, фактически считая их тождественными [например, 155, 59]. Однако, как подчеркивают признанные ученые-методологи мировой экономической науки, например, Р. Акофф, в этом кроется серьезная опасность, прежде всего, с определением стратегических направлений развития субъектов ИСК [14].

По мнению указанного автора, рост означает увеличение количественных размеров как собственно субъекта рынка, так и масштабов его деятельности. Развитие же предполагает совершенствование, прежде всего, качественных характеристик. Если провести аналогию с философией науки, то взаимозаменяемость указанных понятий означает фактически тождественность таких ее фундаментальных законов, закон количественных накоплений (что в практике означает «рост») и качественных преобразований (в практике – «развитие»), чего быть не может. Эти законы взаимодополняют друг друга, точно также как понятие роста взаимодополняет понятие развития.

Из представленных рассуждений следует, что инвестиционная, строительная составляющие и институциональные взаимодействия субъектов ИСК взаимодополняют друг друга. При этом первое в большинстве случаев означает рост деятельности, а второе – ее качественное преобразование. Кроме того, согласно традиционным представлениям тео-

рии менеджмента, целеполагание является исходным моментом в деятельности субъекта. Следовательно, целевая функция субъекта ИСК начинается с формулирования миссии, в границах которой определяется ряд важнейших стратегических целей, в дальнейшем конкретизируемых в совокупности тактических, оперативных целей и задач, реализуемых только посредством формирования некоторой сети институциональных взаимодействий.

Миссия должна четко очерчивать предназначение субъекта, выражающее философию и смысл его существования. Но она не может и не должна зависеть от текущего состояния организации, форм и методов ее работы, так как в целом выражает устремленность в будущее, показывая, на что будут направляться усилия и какие ценности будут при этом приоритетными. Признанные научные школы в области теории менеджмента [116, 201 и т.д.] предостерегают от таких формулировок миссии, в которых указывается «... в качестве главной цели получение прибыли, несмотря на то, что прибыльная работа является важнейшим фактором жизнедеятельности, прибыль как миссия может существенно ограничить спектр рассматриваемых организацией путей и направлений развития и, в конечном счете, приведет к неэффективной работе» [116, с. 115]. Отсюда следует обоснованность понимания ИСК именно как некоторой сети взаимодействующих субъектов, участвующих в процессе создания потребительской ценности – строительного продукта/услуги.

Данное понимание требует создания соответствующей доказательной базы. Следовательно, актуализируется проблема формирования соответствующей методологической базы, принципов, методов экономической науки, способных в совокупности решить проблему оптимизации институциональных взаимодействий субъектов ИСК.

ГЛАВА 2. МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПРИНЦИПЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ СУБЪЕКТОВ ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА

2.1 Методологические принципы теории деятельности.

Взаимосвязь понятий «информация» и «знание» в теории деятельности

Одной из аксиом науки как некой модели реальности, конкретизируемой в предметных областях любого из научных направлений, право на существование которой не требует построения системы доказательств является утверждение, что «...методология должна всегда предшествовать отдельным или групповым техническим приемам исследования, т.е. методам исследования. Нельзя логический подход смешивать с инструментами анализа. Методология и методы образуют последовательные ступени экономического анализа, процесса познания хозяйственной жизни общества» [233, с. 24]. В случае данного исследования взаимодействия субъектов рынка ИСК и являются именно той моделью. Именно поэтому изучение исследование проблем взаимодействия субъектов ИСК как объекта экономической науки объективно требует выбора некой совокупности методологических принципов или методологии, способной выполнить не только объяснительную, но и предсказательную функцию.

Деятельностный подход, начало которому, по оценкам исследователей в области научной методологии [84, 225, 235, 236], положено Г. Гегелем [51]. Проецируя на принцип деятельности всю человеческую историю, он придал ей структурно-развернутое выражение через категории «цели», «средства», «результаты». Как отмечает Э.Г. Юдин, «...такое представление... существенно расширило объяснительные возможности понятия деятельности...», так как позволило, во-первых, «...по-новому очертить контур реальности...», в которой первичным стал не сам факт существования индивидов, а наличие «...глубокой содержательной связи между ними...» [236, с. 11]. Во-вторых, именно деятельность стала рассматриваться как источник и механизм организации такого рода связей в сообществе людей, где индивид предстает как «орган деятельности». В-третьих, структурное расчленение деятельности на цели, средства, результаты дало возможность теоретического объяснения множества явлений в реальной действительности.

Существенный вклад в ее создание внесли такие ученые, как Блауберг И.В., Емельянов С.В., Наппельбаум Э.Л., Мильман В.Э., Щедровицкий Г.П., Юдин Э.Г. и другие [31, 69, 70, 118, 119, 225-227, 235, 236 и т.д.]. Фундаментально же эта методология опирается на работы Леонтьева А.Н., Выгодского Л.С., Лурия А.Р. и других [49, 97, 99 и др.].

Современный этап развития научных исследований характеризуется установлением все более интегрированных связей междисциплинарного характера. Другими словами, отдельные науки все более «проникают» в области исследования смежных наук, используя полученные ими результаты или разработанные ими методы исследований для достижения своих целей.

Поэтому в нашем случае системное представление методологии взаимодействия субъектов ИСК требует учета частных методологий, свойственных отдельным смежным наукам, таким как менеджмент (управление) и экономической теории. Но с другой стороны, очевидно, что ограничение только частными методологическими разработками не может дать полного системного представления о методологии. Следовательно, необходимо органично включить в его системное представление методологические составляющие, применимые для всех направлений научно-практической деятельности. В общем виде системное представление о методологии исследования ИСК включает три основополагающих блока.

Первый блок как основа общенаучной деятельности, представлен человеческой деятельностью и философскими знаниями о мышлении и действительности. Второй блок представляет собой основу, в рамках которой в последующих методологических действиях формулируется проблематика данного исследования – это экономическая область человеческой деятельности и частные методологии менеджмента (управления). Третий блок как результат конкретизации второго, включает предметную область ИСК как отдельной прикладной экономической науки в общей экономической деятельности и принципы научной методологии, адаптированные к ней.

Как следует из рисунка Д.1, каждый из трех блоков последовательно включается в структурную схему, ассимилируя предыдущий, является своеобразной надстройкой для него и базисом для последующего. Первый же блок объединяет два следующих на принципах логики методологической рефлексии. Представленная на рисунке Д.1 схема демонстрирует системное представление о методологии исследования ИСК как частной подсистемы методологии экономических наук и ее органичное «вписывание» в общую методологию. Фундаментальные положения этого подхода, выделенные в работах авторов методологии деятельности [61, 170, 171, 194, 225-227, 235, 236 и т.д.] и составляющие его основу, представлены в таблице 9.

Представленные в таблице 9 фундаментальные положения методологии деятельности для своей реализации требуют определения тех методологических принципов, опираясь на которые в дальнейшем исследовании становится возможным рассмотрение связки «объект–предмет» конкретной деятельности, а именно ИСК.

Таблица 9 – Фундаментальные положения методологии деятельности

Положение	Содержание
1. Функция методологии	Обеспечение универсума человеческой деятельности
2. Продукт реализации функции методологии	Не собственно знания, а конструкции, проекты, нормы и методические предписания
3. Критерий оценки продукта	Проверка на реализуемость, а не на истинность
4. Соотношение научного знания и продукта	Научное знание рефлексивно включено в продукт
5. Соотношение методологической деятельности и методологического мышления	Неразрывность, позволяющая реализовать в единстве методологическое исследование и познание с продуктом методологии
6. Объект методологии	Рассматривается как гетерархический (в методологии деятельности иерархический), представляющий собой связку двух объектов: внутрь исходного для методологии объекта деятельности и мышления вставлен другой объект – объект конкретной деятельности
7. Свойство объекта методологии	Гетерархическое представление придает ему свойство мультиплицирования
8. Связующее звено	Эту роль выполняют онтологические схемы методологической деятельности, связывающие воедино разные онтологические схемы, объясняющие конкретную деятельность

Исследователи в области методологии деятельности подчеркивают, что одним из основополагающих методологических принципов любого научного исследования, посвященного развитию частной методологии, является принцип множественности представлений и знаний, относимых к одному объекту. Если появление другого философского знания об одном и том же объекте в логике объективно требует ответа на вопрос, какое же из них истинно, то в методологии деятельности аналогичная ситуация не может быть предметом выяснения истины, как не могут быть проверены на верность и истинность совершенно различные знания. же знаний, присущих разным позициям, и сам факт их множественно-

сти Разница рассматривается как объективный момент деятельности ситуации.

Собственно формирование конкретного представления о связке «объект – предмет» связано с проявлением логики методологической рефлексии. То есть реализация принципа множественности не отделима от следующего методологического принципа методологии деятельности – принципа рефлексивности. Не называя принципа рефлексивности, Хайек Ф.А. указывает на существенную важность его присутствия в научных исследованиях. «... Большую часть знания дает нам не непосредственный опыт и не наблюдение, а непрерывный процесс «пропускания через себя усваиваемых традиций...» [208, с. 132]. Принцип рефлексивности позволяет и помогает своеобразным образом реконструировать принятый к исследованию объект с учетом множественности представлений о нем. Объект познания методологически преобразуется через призму рефлексивности в предмет познания, который не может быть полностью сведен к объекту, так как является его частью. Движение и развитие объекта обуславливает движение и развитие предмета. Вместе с тем последний развивается с развитием логики рефлексии. Один из авторов методологии деятельности Щедровицкий Г.П. подчеркивает: «Понимание чужой мысли вызывает обычно большие затруднения, буквально мучения стремящегося понять сознания, и создает многочисленные расхождения в субъективных ее истолкованиях» [228, с. 134-135]. Это еще раз доказывает необходимость включения в систему таких принципов, как множественность и рефлексивность.

В методологическом смысле под объектом традиционно понимается то, на что направлена познавательная активность. «Натуральный», по определению Щедровицкого Г.П., природный объект не познаваем в широком смысле в силу своей многогранности. Можно только, более досконально изучив его какую-то сторону, приблизиться в какой-либо мере к ее объективному представлению. Поэтому естественно-научное представление об объекте в рассматриваемой методологии заменяется на деятельностное. «Опираясь же такая замена должна на совершенно новую логику мышления, с ее помощью исследователь сможет объединить комплексные структуры знаний в единое целое. А это в свою очередь требует выделения определенной области методологически рефлексивных знаний» [235, с. 131].

Собственно понятие деятельности говорит о том, и это показано в таблице 9, что объект представляет собой сложную композицию, включающую как рефлексивные знания о самой методологии, так и знания о собственно объектной деятельности. То есть объект познается как бы в двойственном представлении. Отсюда вытекает необходимость введения принципа двойственности.

В соответствии с принципом двойственности методология деятельности есть симбиоз разных типов знаний и соответствующих им типов мышления – новая более сложная структура с более сложными взаимосвязями, построенная на сочетании и соединении естественнонаучных, методологических и практико-методических знаний. Но, несмотря на разнородность знаний, согласно требованиям принципов множественности, рефлексивности и двойственности, она должна быть не только единой, целостной, отражающей объединение методологических представлений, но и целенаправленной, подчиняющейся целям практической деятельности. Последнее обусловлено тем, что собственно создание методологии не может определяться как самоцель, необходимость такого рода исследований, прежде всего, диктуется проблемами научно-теоретического и практического характера, изложенными ранее. Следовательно, можно сформулировать четвертый методологический принцип – принцип целостности.

Неотъемлемой характеристикой методологии деятельности является динамизм. Изменения в парадигмальных представлениях объективно требуют изменений и в теории, и в методах исследования, и в методических положениях. И, наоборот, неспособность методических рекомендаций дать решение проблемы может повлечь за собой полный пересмотр методологии, вплоть до ее парадигмальных основ. Поэтому можно определить следующий

пятый методологический принцип методологии деятельности – принцип взаимообусловленности.

В последнее время методология деятельности привлекает все больше внимания, как зарубежных ученых, так и отечественных [84, 126, 239]. Растущая популярность этой теории объясняется базисным характером методологических принципов.

Термин «взаимодействие субъектов ИСК» означает их «взаимное действие» или «обмен действиями». В более сложной форме суть термина сводится к обмену действиями между субъектами ИСК. То есть, рассматривая проблему взаимодействия субъектов в рыночной сети, мы неизбежно приходим к проблеме связи деятельности отдельных субъектов. Проанализируем эту проблему в контексте деятельности как таковой.

Для деятельности свойственны признаки, представленные в таблице 10, которые образуют ткань рыночного взаимодействия [102].

Таблица 10. – Признаки деятельности и их содержание

№	Признаки деятельности	Содержание
1	объектность	Объектно ориентированный характер
2	опосредованность	Существует только через отношение субъекта и объекта
3	единство внутренней и внешней сторон	Внешние преобразования находят отражение во внутреннем содержании субъекта и наоборот
	определенная иерархическая структура	Цели деятельности определяют результат через действия

Рассмотрим содержание таблицы 10 более подробно. По первому признаку нужно сказать следующее. Реальная действительность объективна в широком смысле слова. Ее существование не зависит как от индивидуального сознания, так и от отношения индивида к ней. Реальность состоит из неких объектов, обладающих природными, социальными, культурными и иного рода свойствами. Деятельность в свою очередь всегда связана с субъектно-объектными отношениями. То есть объект является неотъемлемой частью деятельности, без объекта деятельности и самой деятельности не может существовать. Следовательно, деятельность всегда носит объектно ориентированный характер.

По второму признаку. Опосредованность деятельности означает существование ее или ее определение через отношение к субъекту и объекту деятельности. Другими словами, свойства деятельности раскрываются только во взаимодействии, только через реальные взаимодействия деятельность может быть тем, что она есть, может быть определена конкретной деятельностью. Взаимоотношения между субъектами в процессе взаимодействия (или обмена действиями) опосредуются знаками, символами, артефактами.

По третьему признаку. Теория деятельности подчеркивает, что деятельность людей является инструментальной в широком смысле. С одной стороны, она выступает как внешний инструмент преобразования окружающей среды, а с другой, – как внутренний инструмент самопреобразования субъекта. Внутренняя деятельность планирует внешнюю; она возникает на основе внешней и через нее реализуется. Разделение труда влечет за собой выделение практической и теоретической форм деятельности. В зависимости от разнообразия потребностей складывается и многообразие конкретных видов деятельности, каждый из которых включает в себя элементы и внешней, и внутренней, и теоретической и практической деятельности. И указанные выше инструменты опосредования деятельности создаются и трансформируются в процессе развития деятельности и, закрепляясь внутренне, образуют определенную культуру. Использование этих инструментов обеспечивает накопление и передачу социального знания в процессе взаимодействия, что влияет на характер поведения субъектов.

По четвертому признаку. Иерархическая структура деятельности представлена на

рисунке 4.

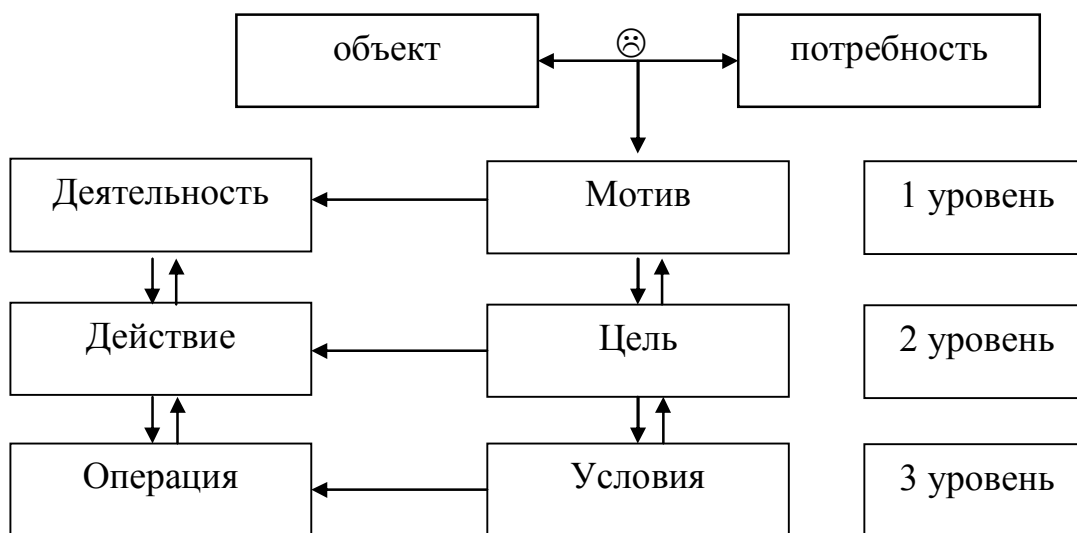


Рисунок 4. – Иерархическая структура деятельности

Как следует из содержания рисунка 4, между объектом и потребностью существует связь, носящая мотивационный характер. Если потребность не удовлетворена или удовлетворена не полностью, то степень этого несоответствия стимулирует объект к обусловленной мотивом деятельности (уровень 1). Мотив в свою очередь приводит к предварительной формулировке цели, которая обуславливает планирование конкретных действий (уровень 2). Достижение цели зависит от условий, они же определяют и специфику операций (уровень 3). Далее уточнение содержания иерархических уровней деятельности происходит в обратном порядке.

Рассмотрим содержание рисунка 4 с иных позиций. Первичными компонентами деятельности являются действия и операции. Деятельность формируется из целенаправленных действий, которые в своей совокупности обеспечивают реализацию мотива деятельности. Одна и та же деятельность может быть направлена на реализацию различных целей. Действия являются осознанными. Планы действий, используемые на этом уровне являются осознанными (осознанные знания).

Действия осуществляются через автоматические в интеллектуальном смысле слова операции. Операции не имеют собственных целей, они формируют и корректируют содержание действия в соответствии с конкретной ситуацией, в которой оно осуществляется. Именно в операциях осуществляется так называемое неявное знание.

Представленные на рисунке 4 компоненты деятельности могут динамически изменяться. Осознание мотивов деятельности трансформирует ее в действие, то есть происходит «сдвиг» мотива на цель. Действие, в свою очередь, может преобразовываться в деятельность через интернализацию, то есть переход к новому циклу моделирования деятельности с учетом фактических условий и результатов. Аналогичным образом действия могут приобретать статус операций и наоборот.

Важным выводом из анализа рисунка 4 является не только иерархическая структура деятельности субъектов ИСК, но и то, что в ее формировании и преобразовании участвует такая категория как знание, в данном случае присутствующая в явной и неявной формах. Выделяют, наряду с упоминавшимися, следующие формы знаний (таблица 11) [84, 152, 157].

По содержанию таблицы 11 нужно отметить следующее. Объективизированное знание не может быть таким в абсолюте. Несмотря на то, что знание, заложенное в тех или иных артефактах, образцах поведения, может быть раскрыто квалифицированным пользо-

вателем, но его полнота не будет абсолютной. Это знание не может быть раскрыто во всех своих деталях, следовательно, оно все же частью субъективно. Справедливости ради нужно заметить, что с практической точки зрения в большинстве случаев этого бывает достаточно.

Таблица 11. – Формы знаний и их содержание

Форма знания	Содержание
Индивидуальное	Система усвоенных или выработанных понятий, опосредующих отношение человека к действительности
Кодифицированное	Знаки, символы (устный или письменный текст, формулы, изображения и т. д.). Это своего рода модели моделей, содержащихся в сознании. Их основными функциями являются передача знания в процессе коммуникации, его фиксация и сохранение
Объективированное	интеллектуальные модели, воплощенные в объективной форме процессов деятельности, ее инструментов и результатов
Декларативное	модели действительности
Процедурное	Схемы, алгоритмы, умения, операции, действия
Внутреннее	Присуще данному субъекту
Внешнее	Присущее другим субъектам

В процессе взаимодействия субъектов ИСК индивидуальное знание посредством кодифицированного преобразуется в объективизированное знание, то есть результат. Причем, этот результат возможен только тогда, когда существует некая когерентность индивидуальных знаний субъектов, вступающих во взаимодействие, и они обладают в той или иной степени совпадающим кодифицированным знанием. То есть объективизированное знание – это результат не просто преобразования других типов знаний, а преобразований, основывающихся на их когерентности.

Важность последнего, а именно того, что для получения конкретного результата взаимодействия требуется когерентность знаний, обусловлена тем, что все три формы знаний могут существовать в явном и неявном виде. Значимость для науки явного и неявного знания подчеркивал Полани М. [152], который в середине 20-го века в полемике в Расселом Б. доказывал исключительную роль интуиции в деятельности, опираясь на концепцию неявного знания. Хайек Ф.А., рассматривая процесс эволюции общества, подчеркивает значимость неявного знания, принимающего форму конкуренции, как процедуры открытия новых фактов – неявных знаний и преобразования их в явную форму [81, 207, 208].

Среди причин существования неявного знания выделяют следующие [84]:

- знание находится в конкретной ситуации вне фокуса внимания индивида. В силу его невостребованности в данный момент оно неявно. Но в случае необходимости при обращении к нему неявное знание всякий раз приобретает форму явного, осознанного знания;

- знание применяется субъектом автоматически, реализуясь в определенных навыках и умениях. Но при необходимости субъект может объяснить причины своего поведения в той или иной ситуации;

- знание не поддается в полной мере вербализации. В некоторых же случаях и не существует необходимости в этом – понимание не нуждается в исчерпывающем словесном выражении;

- знание может существовать и в интуитивной форме.

Чаще всего в исследованиях ссылаются на последние две причины существования неявного знания [например, 183]. Как подчеркивал М. Полани [152], неявное знание является своеобразным фундаментом для явного. С этим нельзя не согласиться. В то же время, верно и обратное. Накопление явного знания способствует росту неявного. Идет процесс, который можно сравнить с процессом автогенерации. Различие между явным и неявным

знанием с особой наглядностью проявилось в период активного развития компьютерных экспертных систем [42, 157]. Некоторые авторы подчеркивают, что даже высококвалифицированные специалисты сталкиваются со значительными трудностями при формализации того знания, которыми они обладают [84].

Еще Леонтьев А.Н. отмечал, что роль деятельностного и эмоционального факторов во взаимодействии различных форм знаний – явного и неявного – как правило, трактуется упрощенно. Знание, если исследовать его в контексте познавательной активности и порождаемых этой активностью эмоциональных и ценностных отношений, может рассматриваться в понятиях объективного и личностного смысла [97]. В первом приближении можно говорить, что общественное знание – это система объективных значений, а индивидуальное знание – это система личностных смыслов, то есть, то чем эти знания являются для конкретной личности. В то же время нельзя отрицать, что личность осознает и то и другое. Следовательно, неявное знание не является доминирующим, а органически взаимодействует с явным.

Взаимосвязь внутренних и внешних знаний осуществляется через процессы интернализации и экстернализации. Интернализация заключается в преобразовании внешних знаний (внутренних знаний других субъектов) во внутренние знания данного субъекта. Она позволяет ему «проигрывать» варианты потенциального взаимодействия, то есть моделировать действия, рассматривать альтернативные планы и возможности. Экстернализация - преобразование внутренних действий во внешние - позволяет восстановить внутреннюю деятельность, скоординировать ее с другими носителями знаний. Знания, усваиваемые в процессе интернализации, преобразуются в систему личностных понятий, образующих индивидуальное, внутреннее знание.

В литературе отмечается, что деятельность различается по уровням в зависимости от того, каким образом в ней соединяются неявное и явное знание. Систематизация наиболее значительных разработок, касающихся уровней деятельности, дана Климовым С.М. [84, с. 117] (таблица 12).

Наиболее интересна классификация уровней деятельности, предложенная Винтером С.. Этот автор называет их регуляторами деятельности. В зависимости от трех когнитивных уровней регуляции деятельности в стандартных ситуациях – высшего, среднего и низшего – он выделяет три регулятора или, в его терминологии «квазигенетических черты».

Таблица 12 – Уровни организации деятельности

	Уровни организации деятельности		
	Высший	Средний	Низший
Леонтьев А.Н.	Деятельность	Действия	Операции
Беллингер Дж.	Мудрость	Знания	Информация
Винтер С.	Парадигмы, когнитивные каркасы	Эвристики, стратегии	Рутинны

Наиболее интересна классификация уровней деятельности, предложенная Винтером С.. Этот автор называет их регуляторами деятельности. В зависимости от трех когнитивных уровней регуляции деятельности в стандартных ситуациях – высшего, среднего и низшего – он выделяет три регулятора или, в его терминологии «квазигенетических черты».

Самый простой вид – это рутинны. Они представляют собой форму высокоавтоматического поведения. Рутинные действия основаны на постоянной повторяемости, привычности, стандартности ситуации. Их функция обычно предполагает высокий уровень обработки информации, но не знаний. Эта информация практически не изменяется в процессе

применения рутин, но она влияет на интенсивность их применения.

Более высокий уровень – это эвристики и стратегии. Они представляют собой основу для выработки алгоритма действий, направленного на решение определенного класса проблем – более сложных и менее повторяющихся. Средний уровень организации деятельности передается в знаниях, позволяющем принимать стратегические решения при наличии в потоке внешней информации факторов, требующих корректировки текущего поведения.

Высший уровень – это парадигмы и когнитивные каркасы. Это своего рода логические конструкторы, которые лежат в основе способности субъекта видеть мир как значимый. Они могут кодифицироваться в знаковой форме как научные парадигмы, но могут формироваться и в результате длительного опыта, являясь в данном случае неявными знаниями. Высший уровень организации деятельности заключается в способности создания новых концепций поведения в условиях изменяющейся среды, для чего необходимо не просто наличие определенных знаний, но и приведение их к новому качеству для целостного понимания причинно-следственных связей в рамках данного вида деятельности.

Наиболее распространено при исследовании когнитивных каркасов деление знаний на декларативные (знание – что) и процедурные (знание – как). Декларативное знание более относится к знанию теоретического типа и предполагает умение объяснить, почему что-либо происходит. Процедурное знание чаще является практическим знанием и означает какие-либо умения, навыки. Процедурные знания в свою очередь могут быть инструктивными (знание инструкций и т.д.) и ситуационными (умение действовать в конкретных ситуациях). В последние годы внимание ученых привлек третий тип знания – знание «изнутри» – знание культуры данной социальной системы [151]. Такие знания относят к неявным.

Таким образом, процесс взаимодействия субъектов может происходить на каком-либо из уровней организации деятельности. В этой связи возникает вопрос о том, каким образом происходит формирование знания в сознании индивида. Акофф Р. [14, 15] предложил использовать схему из пяти категорий: «данные – информация – знание – понимание – мудрость». Каждое из предыдущих понятий является основой для последующего.

Данные, по Акоффу Р., это неупорядоченные символы, рассматриваемые безотносительно к какому-либо контексту. Информация же представляет собой выделенную, упорядоченную часть данных, обработанную для использования. Знание – это формулировка существующих тенденций или сущностных связей между явлениями, представленными в информации. В отличие от своей информационной основы знание может служить руководством для конкретных решений и действий. Понимание есть выражение закономерности, содержащейся во всем множестве разрозненных знаний. Мудрость – это оцененное понимание закономерности с точки зрения прошлого и будущего. Акофф Р. подчеркивает, что если первые четыре компонента процесса формирования знания в сознании индивида имеют дело с прошлым, то мудрость касается будущего.

Данная схема сегодня очень популярна в литературе по менеджменту [например, 84]. Однако в большинстве случаев ее интерпретация носит, образно говоря, линейный характер. Упускается из виду то, что еще сам автор указывал на некую априорность присутствия понимания во всех других компонентах схемы. Беллингер Дж. учел это и предлагает следующую интерпретацию модели Акоффа Р. работы сознания индивида (рисунок 5) [239].

Как следует из рисунка 5, на уровне получения первичных данных и их упорядочения в информацию относительно того или аспекта взаимодействия независимость от контекста деятельности минимальна. По мере ее преодоления растет понимание связей и структуры такого явления, как взаимодействие с другим субъектом.

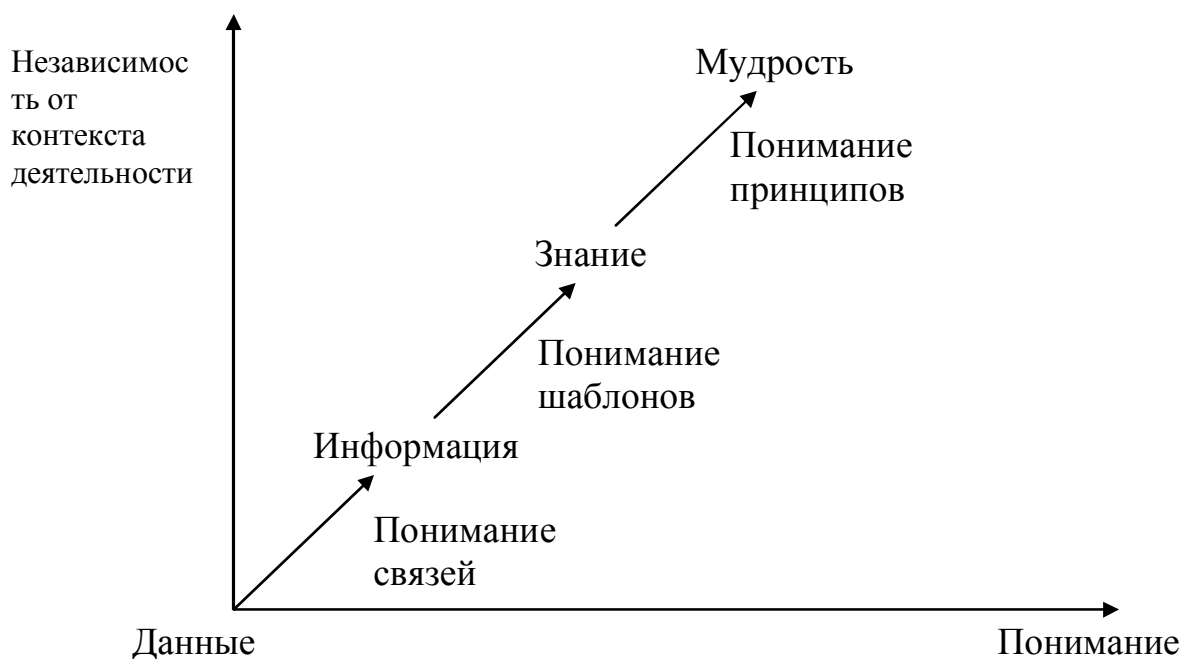


Рисунок 5 – Модель «данные – информация – понимание – мудрость» (DIKW)

Здесь знание формируется в виде шаблонов, которые могут быть использованы в планировании будущих взаимодействий в сходных ситуациях, то есть в формировании самого контекста деятельности. Высшая степень знания связана с обобщением шаблонов и выявлением заложенных в них системных принципов. Возникает видение процесса взаимодействия в обобщенной совокупности возможных видов деятельностей в процессе взаимодействия субъектов. Границы оценки его эффективности как бы «раздвигаются», что способно коренным образом повлиять на цели управленческих воздействий и качественные характеристики собственно процесса.

Таким образом, согласно Беллингеру Дж. и Акоффу Р., мудрость как высший уровень знания обеспечивает регуляцию процесса взаимодействия. Вместе с тем, прав Климов С.М., утверждая, что «... движение к ... высшему уровню является прерогативой индивидуального, а не общественного сознания» [84, с. 57].

Отсюда можно сформулировать следующие выводы относительно характеристик и роли знания в структуре деятельности:

1. Знание присутствует на всех уровнях в иерархии деятельности.
2. Знание всегда социально. Даже если оно вырабатывается человеком самостоятельно, это всегда происходит на основе, в рамках и с использованием инструментария исторически определенной культуры.
3. Знание инструментально, то есть оно является важнейшим инструментом, опосредующим отношение человека к окружающей среде, организующим его деятельность.
4. Знание - внешнее (объективируемое человеком) и внутреннее - существует в органическом единстве.
5. Обучение в широком смысле этого слова как процесс приобретения знаний и навыков имеет те же свойства и структуру, что и любые другие виды деятельности, то есть здесь тоже присутствуют мотив деятельности, конкретные действия и операции как стандартизированный, в силу повторяемости, элемент этих действий.
6. Знание субъективно. Оно не может существовать вне его носителя – субъекта.

Именно он на основе уже существующей системы знаний вычленяет из информационного пространства именно ту часть информации, которая в последствии становится знанием. Последнее свойство особо важно, так демонстрирует взаимосвязь понятий «знание» и «информация».

Теперь необходимо остановиться на центральном вопросе концепции информационного общества, в концептах которой и рассматривается предмет исследования – институциональные взаимодействия субъектов ИСК. Вопрос о соотношении знания и информации является едва ли не центральным для многочисленных теорий, имеющих отношение к экономической деятельности.

В рамках различных дисциплин существуют разные определения информации. Например, информационная теория определяет информацию как меру неопределенности, устраняемую сообщением. Информационная технология понимает под информацией данные, которые были или могут быть скомпилированы, обработаны и предоставлены в той или иной форме людям. Для бухгалтерского учета информация есть некоторый массив данных, а для теории управления в классическом понимании это неотъемлемая содержание управленческого воздействия. С другой стороны, преобразование информации в знания подавляющее большинство теоретических построениях связывает с коммуникацией. «Множественность различных интерпретаций не трагедия, а благо. Оно залог построения в сознании человека той голограммы, которую Эйнштейн и называл пониманием. Которая и есть залог успешной практической деятельности и накопления практического опыта!»[128].

Общим для этих и многих других позиций, на наш взгляд, являются: а) признание внешнего по отношению к человеку характера информации и б) признание процесса коммуникации как основной формы ее существования и преобразования в знания субъекта. Отсюда тенденция рассматривать знание как качество субъекта, а его отчужденную от субъекта форму как информацию.

В понимании сущности знания и его связи с информацией позиции исследователей весьма различны. По мнению Шрайдера Ю.А., знание – это локальное понятие, присущее конкретному индивидууму в определенное время. Посредством перехода в особую, отчужденную от носителя обобществленную форму (информацию) знание превращается в глобальную категорию [223]. Схожие мнения высказывают, как подчеркивает Симачев Ю.В., Давенпорт Г., Прусак Л. и другие сторонники информационного подхода к экономике знаний [178].

Другие исследователи считают такой подход неплодотворным и подчеркивают качественное различие между знанием и информацией, заключающееся в том, что знание конструктивно и определено, является основой для успешного действия, тогда как информация может и не заключать в себе знания. Вместе с тем знание, несомненно, является формой информации, в которой оно может быть передано другим. Принципиальные различия между знанием и информацией представлено в таблице 13.

Таблица 13. – Принципиальные отличия информации от знаний

	Критерий	Информация	Знание
1.	проблема	Не дает решения	Дает решение
2.	Производство стоимости	Не производит стоимости	Производит дополнительную стоимость
3.	конкурентоспособность	Владение информацией не укрепляет конкурентоспособность	Владение знанием является основой конкурентоспособности
4.	взаимозависимость	В информации содержится знание в явной и неявной форме	Информация является инструментом передачи знаний между субъектами

5.	Объем	Рост объема информации не означает расширение границ содержащихся в ней знаний	Рост объемов знаний приводит к качественным преобразованиям в системе знаний и расширению ее границ
6.	Отношение к субъекту	Независима от субъекта, объективна	Зависит от системы знаний субъекта, субъективна
7.	Обобщенность	Общедоступна	Конкретная форма причинно-следственных связей явлений, содержащихся в информации

По таблице 13 нужно пояснить, что необработанная информация сама по себе не дает решения деловых проблем, не производит стоимости и не укрепляет конкурентоспособность субъектов, владеющих ею. Различие между знанием и информацией в этом смысле вполне улавливается даже обыденным сознанием. Знание может содержаться в информации в явном виде или отсутствовать в ней. Извлечение же знания из потока или массива информации представляет собой самостоятельную и достаточно сложную проблему. Рост объемов информации далеко не всегда сопровождается адекватным расширением границ знания. Знание и информация различаются во многих отношениях. Информация всегда индивидуальна, конкретна. Напротив, знание представляет собой обобщенную форму фиксации тех причинно-следственных связей, которые содержит в себе информация. Знание подавляет подробности, или, что то же самое, оно редуцируемо. В отличие от информации знание прогностично.

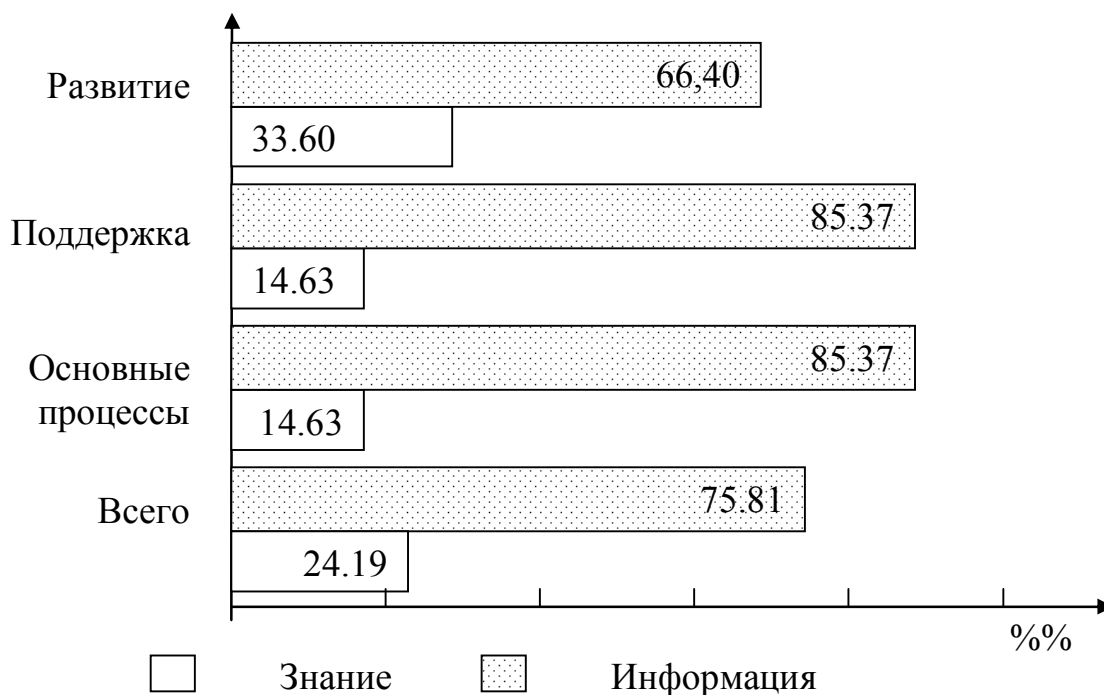


Рисунок 6 – Соотношение передачи знания и информации в деловых процессах на предприятии

Кок Н., Маккин Ж. и Корнер Ж. проанализировали когнитивное содержание бизнес-процессов в ряде организаций (обобщение полученных ими результатов дано Климовым С.М.) [84]. Процессы были объединены в три группы: основное производство, включающее процессы, непосредственно связанные с производством продукции и услуг для внешних потребителей, вспомогательное производство, то есть создание продукции и услуг, потребляемых самой организацией, и процессы развития. Содержание указанных процессов в информационном плане складывается из двух составляющих. Во-первых, передача инфор-

мации, если речь идет о констатации фактов, событий, явлений. Во-вторых, передача знания, если сообщения носят прогностический характер. Анализ эмпирического материала позволил сделать следующие выводы:

Процесс принятия решения и конкретные действия зависят не только от содержания информации, но и от таких составляющих контекста деятельности, как собственно субъект взаимодействия, содержание и масштабы деятельности. Именно поэтому одна и та же информация может носить стратегический, тактический или оперативный характер для различных субъектов. Каждый увидит в ней то, что соответствует его положению в процессе взаимодействия, его системе знаний. Последнее проявляется в адекватной оценке ситуации и выборе решения. На рисунке 6 представлено соотношение передачи знания и информации в деловых процессах на предприятии.

Анализируя данные, представленные на рисунке 6, можно отметить, что в основных процессах деятельности на предприятии взаимоотношения между отдельными субъектами происходят в основной своей массе путем передачи информации, но не знаний. Знания же составляют основной инструмент взаимодействий в процессах развития. То есть, интерпретируя эти данные с точки зрения рассмотренных ранее уровней организации деятельности (таблица 9), можно сказать, что на низшем уровне взаимодействие происходит в основном путем передачи информации. На среднем уровне объем передаваемых во взаимодействиях знаний растет, а на высшем уровне процесс взаимодействия субъектов происходит в основном за счет обмена знаниями.

Таким образом, следствием из содержания рисунка 6 является следующий тезис. Чем более высок уровень развития субъектов, в том числе и субъектов инвестиционно-строительного комплекса, тем более во взаимодействиях они используют знание. Другими словами, передача знания является неотъемлемой частью взаимоотношений субъектов на рынке. Поэтому далее необходимо обосновать содержание методологии взаимодействия субъектов ИСК в позиций фундаментальной экономической науки.

2.2 Принципы институциональной экономической теории во взаимодействии субъектов инвестиционно-строительного комплекса

Известно, что исходной задачей экономической теории является исследование научных экономических категорий, законов, закономерностей, которые, выражая сущностные стороны процессов и явлений, позволяют объяснить и проанализировать объективные экономические реалии на микро- и макроуровнях. Как частная методология, экономическая теория применяет метод научной абстракции общенаучной методологии для выявления экономических закономерностей, функциональных зависимостей и определение экономических категорий. Пользуясь этим фундаментальным научным методом исследователи формируют, уточняют логические понятия, которые в допустимой форме могут отражать действительность, позволяют «увидеть» детерминизм в ней. В этой связи важнейшими особенностями развития современной экономической науки являются следующие [172]:

– экономическая наука опирается не только на нормативный, но и дескриптивный (позитивный) подход. Так или иначе, она описывает поведение индивидов в условиях принятия ими экономических решений и осуществления экономических действий;

– экономическая наука имеет дело с системами, стремящимися адаптироваться к окружающей их действительности для достижения своих целей. Она есть, по выражению Саймона Г., «наука об искусственном», и ее системы могут подвергаться и подвергаются естественному отбору;

– если не учитывать никаких ограничений, связанных с адаптивными возможностя-

ми экономических систем, то их поведение можно полностью предсказать исходя из целей, внутреннего содержания, внешнего окружения;

– внутреннее содержание систем экономической науки оказывает влияние на их поведение в той степени, в которой оно ограничивает адаптационные возможности развития, причем ограничивается как поведение, так и способность экономической системы следовать данному поведению;

– границы исследуемой экономической системы проводятся таким образом, что все, что ограничивает способность «экономического человека» к осуществлению действий, оказывается за пределами системы, а все, что сдерживает развитие его способности к рациональному поведению, сохраняется в рамках системы.

Любое исследование в экономической науке должно опираться на некоторое принятое изначально допущение. Эти допущения, по определению Андерсона П., традиции «...обеспечивают ученым как онтологическую схему, так и методологию исследования» [17, с. 117]. При этом онтология определяет типы представлений связки «объект–предмет» в экономической науке, а методология, со своей стороны, детерминирует процедуру, «...посредством которой из отдельных концепций выстраивается цельная теория, а также способы рассмотрения различных подходов» [17, с. 117].

Однако, также известно, что одна и та же действительность в научной модели при конкретизации предмета может иметь разное содержание. Именно этим обстоятельством объясняется то многообразие экономических теоретических построений, представленных сегодня в научной литературе. Например, наряду с неоклассической, сегодня активно развиваются так называемые альтернативные теории. В свою очередь альтернативное направление экономической теории включает следующие фундаментально более проработанные течения: эволюционная экономика, неоинституциональная экономика и группа поведенческих течений. Причем, альтернативные течения сегодня развиваются наиболее интенсивно. Такой интерес к этим течениям является следствием кризиса американского менеджмента 70-х годов 20 века [91] и последовавшего за ним кризиса неоклассического течения. Нужно заметить, что эти эволюционные изменения не могли не найти отражение в мейнстриме, который, адаптируясь, «вбирает» в себя лучшие из достижений альтернативных школ.

Вообще принятый в литературе термин «альтернативные течения» нельзя понимать буквально, так как тот факт, что новые течения вышли из классического не отрицается ни одним из их представителей. Кроме того, однозначно отнести того или иного автора к какому-либо течению не представляется возможным, так как в работах можно найти мысли, отражающие сущность разных направлений. Например, Хайека Ф.А. чаще всего считают приверженцем эволюционного направления [например, 12]. В то же время он считал основополагающим для объяснения причин формирования, существования и развития «расширенного порядка» традиции и нормы [207, 208], что дает основание относить его труды к неоинституциональному направлению. Или, например, Беккер Г. Этот автор сам отмечает свою приверженность мейнстриму. В то же время именно ему принадлежит идея введения в функцию полезности таких факторов, как, например, любовь к музыке [27].

Скорее альтернативность иллюстрирует либо резкий отказ теоретиков-экономистов, либо корректировку ими основных допущений неоклассики относительно поведения «экономического человека». Особо это касается таких фундаментальных допущений, как рациональность в поведении «экономического человека», максимизация получаемого им материального выигрыша, абсолютная доступность и истинность информации. Эти корректировки, прежде всего, вызваны стремлением исследователей максимально приблизить выводимые ими теоретические построения к реальной действительности. То есть, основной целью альтернативных течений является попытка наилучшим образом с помощью теоретических конструктов объяснить процессы, происходящие в реальной деятельности рыночных субъектов. Поэтому некоторые авторы называют эти теории менеджериализмом, менеджериальными (управленческими) [91, 167]. Отличительные особенности альтерна-

тивных течений в сравнении с мейнстримом представлены в таблице 14.

Таблица 14 – Отличительные особенности альтернативных течений от мейнстрима

Критерии сравнения	Неоклассическая экономическая теория	Альтернативные экономические теории
Уровень рассмотрения проблем	Абстрактный	Реальный
Универсальность	Высокая	Частичная
Предмет анализа	Объективное равновесие и выбор как его результат	Собственно экономический процесс принятия решения о выборе
Основания для выбора	Логическое сравнение имеющихся альтернатив	Активная познавательная (когнитивная) позиция
Основания для действий	Изменениями внешней среды	Изменениями внутреннего мира человека
Исследование неопределенности	На основе известных вероятностей	В принципе невозможно, можно только уменьшить ее действие
Информация	Полностью объективна и общедоступна	Ограничена вследствие недоступности или невозможности ее обработать индивидом
Поведение человека	Рационально	Ограниченно рационально
Цели	Удовлетворение растущих потребностей, достижение максимальной полезности	Дополнительно к неоклассическим достижение специфических, творческих целей активной познающей личности
Человек	Производительная сила	Работник, предприниматель, потребитель

Указанные тенденции в развитии современной экономической теории «провоцируют» ряд авторов на категоричные заявления о том, что «...парадигма, которая ассоциируется с неоклассикой и маржинализмом, несмотря на ее очевидные достижения, близка к исчерпанию своего потенциала, проявляется в активизации методологических дискуссий, формирующих ожидание того, что должны появиться принципиально новые идеи и подходы, которые и определяют развитие экономической науки в XXI в.» [233, с.22]. Не стоит отрицать, что неоклассика не всегда способна выполнить обязательную с позиций общей методологии функцию прогнозирования, но также нельзя отрицать, что это направление обладает необходимой гибкостью, «впитывает в себя» наиболее значимые разработки других теоретических построений, чем только подтверждает свое право быть мейнстримом. Данное обстоятельство подчеркивают не только представители неоклассики, но признают и исследователи в области альтернативных экономических течений [8, 12, 80, 89, 90, 101, 135, 136, 172, 187 и др.].

Изучение возможности, целесообразности и эффективности взаимодействий субъектов ИСК целесообразно начать с краткого рассмотрения субъекта–предприятия, организации, классически называемых в экономических теориях фирмой¹ – как экономического агента особого рода, специфические черты которого определяют особенности и последствия его деятельности. Фирма служит инструментом распределения ресурсов в экономике между альтернативными возможностями их использования. Отличие фирмы от других хозяйствующих субъектов состоит в том, что она [9, 167, 34]: представляет собой достаточно

¹ Основанием для такой аналогии является утверждение – «...фирма как один из основных институтов современной экономической системы представляет собой, прежде всего, обособленный субъект экономической деятельности, осуществляющий свои функции во внешней экономической среде, к которой относятся потребители, поставщики, государство, конкуренты, природные условия и общество в целом [84, с. 7]. (далее в параграфе используется термин «фирма» для соблюдения принципа понятийной точности)

крупную организационно и финансово оформленную единицу; является самостоятельным юридически независимым экономическим агентом; выполняет особую функцию в экономике: покупает ресурсы с целью производства товаров и услуг; самостоятельно выбирает тип внутренней организации; существование и рост фирмы обеспечивается за счет разницы между совокупной выручкой и совокупными издержками – прибыли. По последнему пункту следует отметить следующее.

Прибыль всегда присутствует в деятельности фирмы — либо как главная цель, либо как один из значимых критериев ее поведения. Но, как минимум, в последние полвека этот вопрос остается предметом острейших дискуссий в экономической научной среде. Например, в 40-х годах 20 века в рамках в последствии названной «маржиналистской полемики» активно дискутировали представители бихевиористских и управленческих систем взглядов [34]. «...Предпосылка о максимизации прибыли самая простая и применима к самому широкому кругу проблем с наименьшими ограничениями...» [113, с. 73-93].

Основным предметом научного спора, наряду с прибылью, является вопрос об уровне абстракции основополагающих допущений мейнстрима, их применимости к выводам альтернативных экономических течений, главным образом, институционалистов и эволюционистов [например, 131, 215, 222, 229, 230 и др.], особенно по поводу неденежного содержания целей фирмы.

Нужно сказать, что неденежные цели деятельности фирмы (например, удовлетворение потребностей потребителей) существенны, более того, они все чаще принимают характер стратегических целей. Достаточно проанализировать современные разработки в области маркетинга, менеджмента, организационной культуры. В то же время, это ничуть не уменьшает роли и значения прибыли для деятельности фирмы. В противном случае сам факт ее существования на рынке сомнителен. Ни один из рыночных субъектов не станет жертвовать своим благополучием (а более узко прибылью) для удовлетворения тех же потребностей потребителей. То есть, это совершенно не означает, что прибыль как самая важная цель, теряет свою актуальность. Вполне вероятно, что нельзя неденежные и денежные цели рассматривать в отдельности друг от друга. Прибыль и качественные стратегические цели взаимосвязаны. В зависимости от ситуации те или иные из них актуализируются, но никоим образом ни нивелируют друг друга. То есть посылка о максимизации прибыли должна рассматриваться не собственно сама по себе, узко, а с учетом латентного присутствия в ней соответствующих неденежных целевых ориентиров. Поэтому, данное основное предположение сторонников мейнстрима принимается как начальное условие в исследовании. Все другие цели деятельности фирмы «...скорее следует рассматривать в качестве факторов, ограничивающих основную цель фирмы — максимизацию прибыли, чем как самостоятельные мотивы поведения. Только максимизация прибыли обеспечивает минимизацию издержек. Поэтому фирмы, не преследующие цель максимизации прибыли, оказываются потенциальными кандидатами на вытеснение с рынка. Максимизация прибыли сглаживает противоречивые интересы внутри фирмы, что позволяет ей нормально существовать» [167].

Всю совокупность существующих сегодня теоретических систем взглядов на фирму и ее взаимодействия с другими фирмами в рыночной среде можно разделить на три группы. Это технологическая концепция фирмы, являющаяся основой классической и неоклассической теорий, институциональная (контрактная) теория фирмы и эволюционная.

Основные пункты разногласий между данными группами теорий, имеющими непосредственное отношение к проблеме взаимодействия, связаны со следующими критериями:

- метод исследования поведения фирмы;
- факторы, объясняющие наличие в экономике фирм разного размера;
- факторы, объясняющие уровень концентрации в экономике в целом и в отдельных отраслях;

- оценка цели деятельности фирмы;
- объяснение разнообразия организационных форм фирмы;
- выбор ведущих поведенческих характеристик фирмы; общий механизм функционирования фирмы.

При том, что объект анализа всегда остается одним и тем же – фирма как самостоятельная организационная структура, – разные теории делают акцент на различных аспектах этого явления. Каждый подход позволяет увидеть что-то новое в деятельности фирмы и в то же время абстрагируется от каких-то других ее сторон.

Классическая экономическая теория развивалась в трудах Смита А., Маршалла А., Вальраса Л., Хикса Дж., Шумпетера Й., Робинсон Дж., Чемберлин Э., Самуэльсона П. и многих других авторов [109, 165, 175, 180, 213, 224, 216 и др.]. Эти авторы рассматривают фирму как продукт технологического прогресса человечества, как непереносимое условие для обеспечения роста производительности труда и благосостояния членов общества. Причем, рост рынков способствует и, более того, стимулирует рост фирмы. Поведение экономических субъектов (прежде всего, фирм) направлено на максимизацию полезности, которая сводится к максимизации прибыли, так как принимается как постулат монотонное возрастание функции полезности от функции прибыли. И в самой абстрактной форме неоклассическая теория описывает поведение идеализированных переменных в очень упрощенных условиях. И, так как основная задача фирмы в экономике заключается в производстве товаров и услуг, то данный подход образует «ядро» неоклассической теории фирмы. Обобщая, фирма рассматривается как структура, оптимизирующая издержки при данном выпуске, что обусловлено технологическими особенностями производства. Минимальные издержки на единицу продукции обеспечиваются при выпуске, называемом минимально эффективным выпуском для данной отрасли, по определению Смита А., фирма достигает минимального уровня долгосрочных средних издержек [180].

Зависимость издержек от выпуска определяет технологическую границу фирмы, количество ее горизонтальных и вертикальных взаимодействий.

Объем горизонтальных взаимодействий определяется положительным эффектом масштаба, то есть субаддитивностью издержек [9, 50, 191, 215, 222]. Издержки являются субаддитивными, если при выпуске товара в границах одной фирмы они меньше, чем при его производстве в границах многих фирм. В формализованном виде последнее утверждение можно представить в виде неравенства (формула 1):

$$\sum TC(Q_i) > TC(\sum Q_i), \quad (1)$$

где

$\sum TC(Q_i)$ – совокупные издержки при суммировании выпуска товара в рамках отдельных производств (фирм);

$TC(\sum Q_i)$ – совокупные издержки выпуска этого же товара на одной единой фирме.

Объем вертикальных взаимодействий также определяется с помощью субаддитивности издержек. Выбор в пользу собственного производства в процессе последовательных стадий переработки вместо покупки товара на рынке будет положительным, если издержки совокупного производства этих товаров меньше, чем при их покупке. В результате за счет вертикальных взаимодействий растут вертикальные размеры фирмы (формула 2)

$$TC(Q_1, 0) + TC(0, Q_2) > TC(Q_1, Q_2) \quad (2)$$

где

Q_1 и Q_2 — продукты последовательных стадий переработки.

Таким образом, объем горизонтальных и вертикальных взаимодействий в неоклассической экономической теории определяется величиной субаддитивных издержек. И в этом направлении теоретического анализа взаимодействия рассматриваются только в виде материальных и денежных потоков. Коммуникативные же взаимодействия не являются предметом изучения, так как не «вписываются» в совокупность основных постулатов данного теоретического построения.

Теоретическим построением, учитывающим наряду с изложенными и институциональные взаимодействия является неоинституциональная экономическая теория. В последние десятилетия в России устойчиво растет интерес к институциональной теории вообще и к ее неоинституциональному направлению в особенности. Появились многочисленные специальные работы таких авторов, как Авдашева С., Капелюшников Р., Кокорев В., Кузьминов Я.И., Маевский В.И., Нестеренко А.Н., Нуреев Р.М., Олейник А.Н., Полтерович В., Радаев В.В., Розанова Н.А., Тамбовцев В.Л., Шаститко А. Юдкевич М.М. и др., не только теоретического плана, но и эмпирического [79, 85, 95, 103, 136, 140, 153, 159, 167, 188, 189, 219].

На сегодняшний день существуют различные классификации институциональных направлений экономической мысли. Так, Олейник А.Н., анализируя институциональные концепции, выделяет два основания современных направлений в институционализме. Возникшее в начале XX в. институционально-социологическое направление считается «старым» институционализмом. С 60-х гг. XX века внутри неоклассического течения формируются новые научные направления, представители которых работают в пограничных областях, на стыке экономической теории и других общественных наук (социологии, политологии, криминологии и др.). Они получили название «новый институционализм» или неоинституционализм (рисунок 7) [142, с.27].

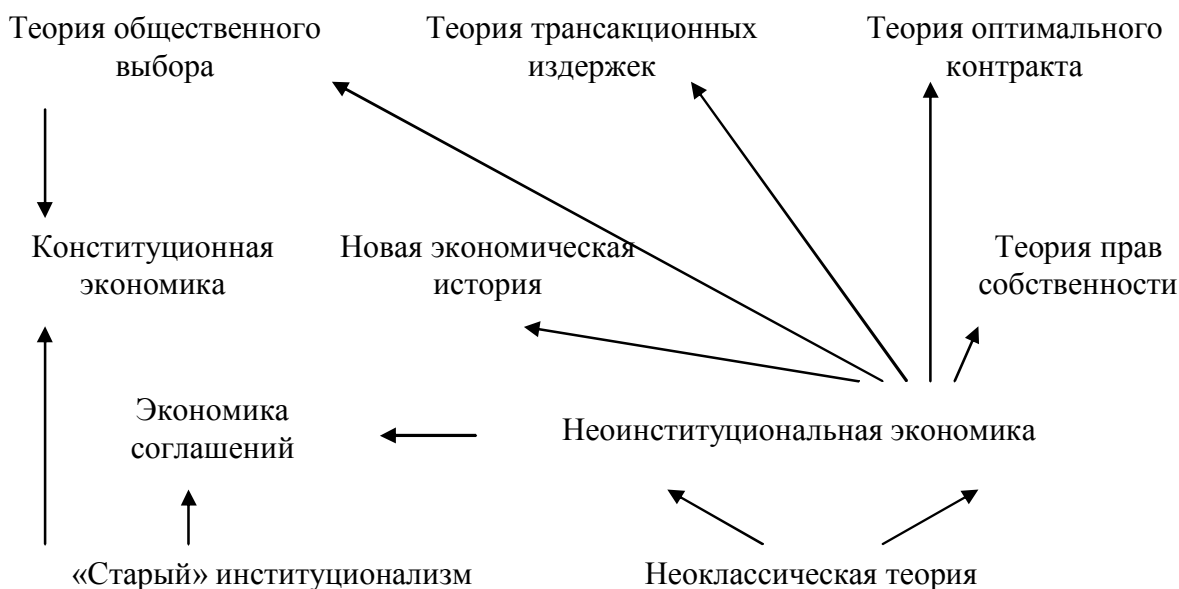


Рисунок 7. – «Дерево» институционализма (по Олейнику А.Н.)

Представители неоинституционального направления в экономической теории зафиксировали неполноту неоклассических предпосылок (таблица 12). С целью ее нивелирования было предложено учитывать факторы неполноты информации, ожиданий и влияния коллективных действий и институтов.

Как известно, гипотеза совершенного рынка состоит в том, что каждый субъект об-

ладает полной информацией обо всех игроках, действующих данном рынке. Совершенно очевидно, что на сколько-нибудь сложном рынке (а любой реальный рынок уже сложный), эта гипотеза не работает. С учетом усиления знаниевой составляющей современного этапа развития общества, о чем говорилось в первой главе, ее нужно дополнить гипотезой неполноты (несовершенства) информации. Не полностью отражает действительность и модель экономического равновесия, построенная посылке о полноте и абсолютной доступности информации. Для прогноза необходимо не статическое, а динамическое экономическое равновесие. Следует предвидеть равновесие рынка через определенное, довольно продолжительное время. Отсюда же следует предположение, что субъекты стремятся оценивать не сегодняшнее, а ожидаемое состояние дел, то есть имеет значение фактор ожидания.

Заметим, что наряду с Коммонсом и Коузом в 30-ые гг. 20 века ожиданиями занимался и Кейнс Дж. М.. Основной вклад этих ученых состоит в том, что они начали формировать теоретические основы экономики ожиданий. Очевидно, что субъекты совершают экономически целесообразные действия исходя, во-первых, не только из неполной информации и ожиданий будущего, но и во-вторых, из неких ожиданий действий других в отношении себя.

С ожиданиями связано вообще любое экономическое действие. Экономика сформирована, главным образом, ожиданиями, а не фиксацией текущего состояния дел. И ни один из рыночных субъектов не совершает какого-либо экономически осознанного действия, основываясь лишь на экстраполяции.

По мнению институционалистов, при рассмотрении сколько-нибудь реальной экономики неоклассическую посылку об индивидуальных (атомизированных) действиях нужно заменить принципом коллективных действий. Действительно, институциональная структура общества есть те рамки, в которых субъектам дозволено или нет совершать действия – рамки, заданные законами, их ожиданиями о жесткости соблюдения законов, рамки, определяющиеся обычаями и их ожиданиями относительно поведения других субъектов, игнорированиям ими нарушений обычаев, традиций, законов либо нет. Наконец, это могут быть рамки, задаваемые технологиями.

Институционализм базируется именно на дополнении «твердого» ядра классической и неоклассической экономических теорий принципами неполноты информации, экономики ожиданий и коллективных действий и институтов.

Для представителей любого из представленных на рисунке 7 течений понятие «институт» является определяющим. Этимология слова «институт» происходит от латинского *institutum* - что означает - установление, учреждение. Этот термин был заимствован учеными-экономистами из социальных наук, он обозначает определенную организацию общественной деятельности и социальных отношений, воплощающую в себе нормы экономической, политической, правовой и нравственной жизни общества [179, с.200].

Впервые Веблен Т. вводит в экономическую науку категорию «институт», понимая его как «установившиеся обычаи мышления, общие для данной общности людей» [39, с.202], привычные способы реагирования на стимулы; структуру производственного или экономического механизма; принятая в настоящее время система общественной жизни. Используя социологический анализ для изучения поведения социальных групп, экономических явлений, он говорит об эволюции экономических структур как естественном отборе, в котором будут закреплены или «одержат победу», наиболее приспособленные структуры. Веблен Т. сосредотачивается на главных компонентах поведения экономических агентов - привычках, основанных на традициях, обычаях, нравах, мотивах, таких как, денежная состязательность индивидов, демонстрационное поведение, показная праздность.

Как подчеркивает Сухарев О.С., Коммонс Дж. развивает идеи Веблена Т., понимая под институтами коллективное действие по контролю, освобождению и расширению индивидуального действия [187, с. 58]. Коммонс Дж. проводит анализ правовых основ эволюции экономической системы и создает теорию трансакций, следуя традициям историче-

ской школы, применяет юридические концепции к экономике, исследует развитие таких институтов, как семья, государство, корпорации. Именно ему принадлежит первенство в введении понятия «социальная селекция» применительно к процессу эволюции институтов.

По мнению Митчелла У. «институты - это господствующие и в высшей степени стандартизированные общественные привычки» [124, с.46]. Он анализирует поведение индивидов в конкретных проявлениях экономической деятельности, а также рассматривает психологические черты общества в целом через традиции и обычаи. Центральную роль в экономической динамике он отводит коллективному взаимодействию, эволюции макросвязей — поведению групп через механизмы социальных контрактов между ними.

Обобщенный вариант новой институциональной теории был разработан в серии исследований Норта Д.. Он сформировал концепции институтов и институциональной динамики. Норт Д. рассматривает институты как определенные «правила игры в обществе, созданные человеком ограничительные рамки, которые организуют взаимоотношения между людьми» [134, с. 17]. При этом они задают структуру побудительных мотивов человеческого взаимодействия, в том числе и экономического. В составе институтов Норт Д. выделяет три главных составляющих:

1) формальные правила, которые включают в себя набор политических правил (конституции, законы, судебные прецеденты, административные акты), экономические правила, определяющие права собственности и контракты, устанавливающие условия и правила проведения обмена;

2) неформальные ограничения, представляющие собой некоторое обобщение правил, которые помогают решать бесконечные проблемы, связанные с обменом, но которые не рассматриваются в рамках формальных правил (традиции, обычаи, социальные условности);

3) механизмы принуждения, обеспечивающие соблюдение правил (суды, судебные приставы, полиция и т.д.).

В настоящее время концепция неинституционализма объединяет в себе различные направления, изучающие экономические, правовые и общественно-политические явления с неинституциональных позиций. Для всех неинституционалистов характерно признание следующих утверждений:

- «институты имеют значение», т.е. они влияют на результаты функционирования и динамику экономики;

- человеческое поведение не характеризуется полной (всеобъемлющей) рациональностью; его важнейшими характеристиками являются ограниченная рациональность и оппортунизм;

- осуществление рыночных трансакций, а, следовательно, функционирование ценового механизма и других атрибутов рыночной экономики связано с издержками, которые в неинституциональной традиции называют трансакционными.

В неинституциональной экономической теории фирма рассматривается как некоторая совокупность отношений между работниками, управляющими и собственниками. Эти отношения часто выражаются формальными договорами – контрактами. И даже если они не формализованы, то в отношениях присутствуют некие правила поведения, например, между работниками и управляющими, управляющими и собственниками, поставщиками и потребителями продукции. Эти правила рассматриваются как неформальные контракты так как обладают единими с формальными принципиальными характеристиками – они устойчивы, то есть стабильны в длительный период времени, а их нарушение вызывает санкции прочих участников, как формальные и так и неформальные соответственно.

Институты уменьшают неопределенность, создавая некие рамки, организуют взаимодействие людей. Норт Д. сравнивает их с правилами игры, а организации выступают подобно игрокам, взаимодействие которых определяется установленными правилами и нор-

мами. В соответствии с подходом Норта Д. существует принципиальное отличие между институтами и организациями.

В понятие «организация» входят как политические организации, экономические структуры, общественные и образовательные учреждения. «Организация — это группа людей, объединенных стремлением сообща достичь какой-либо цели» [135, с.20]. Организации развиваются в рамках сложившейся вокруг них институциональной среды, которая определяет многообразие и содержание организаций, а также направление их дальнейшего развития. «Институциональные рамки, - пишет Норт Д., оказывают решающее влияние и на то, какие именно организации возникают, и на то, как они развиваются. Но в свою очередь и организации оказывают влияние на процесс изменения институциональных рамок» [135, с.20].

В институциональной среде всегда присутствуют институты, которые снижают трансакционные издержки, и институты, которые их повышают, и если баланс складывается в пользу первых, то в результате снижения трансакционных издержек общая эффективность возрастает. Это характерно для развитых промышленных стран. «Существующая институциональная система имеет критически важное значение для экономического успеха» [135, с.94].

Институциональная структура определяет степень риска и неопределенности для заключения сделки. Именно неопределенность в надежности прав, по мнению Норта Д., представляет собой «...важнейший критерий различия между сравнительно эффективными рынками...» [135, с.90]. Институциональная структура изменяется с течением времени. Согласно Норту Д., существует два основных источника институциональных изменений. Первый - это сдвиги в структуре относительных цен. Технический прогресс, открытие новых рынков, рост населения - все это ведет либо к изменению цен конечного продукта по отношению к ценам факторов производства, либо к изменению цен одних факторов по отношению к ценам других. Под влиянием таких изменений некоторые из прежних форм организационного и институционального взаимодействия становятся невыгодными и экономические агенты начинают экспериментировать с новыми формами. Что касается неформальных норм, то они "разъедаются" ценовыми сдвигами постепенно, когда их начинают соблюдать все меньшее и меньшее число людей.

Рассматривая фирму в институциональной экономической теории с точки зрения осуществляемых ею взаимодействий, можно сказать, что она представляет собой некоторую совокупность внутренних взаимодействий (формальные и неформальные контракты внутри нее) и внешних (формальные и неформальные контракты данной фирмы с другими на рынке) Следовательно, реализуя свою деятельность в некоторой сети контрактов, фирма несет издержки как от заключения этих соглашений, так и от контроля за соблюдением оговоренных или принятых по умолчанию в случае неформальных контрактов условий. Эти издержки принято называть трансакционными (от слова трансакция – операция, сделка) и издержками контроля.

Впервые о таком представлении фирмы упоминает Коуз Р. [87-89]. Рынок им трактуется как сеть внешних взаимодействий или внешних контрактов, а фирма как сеть внутренних взаимодействий или внутренних контрактов. Внутренняя структура компаний, дополненная соглашениями о межфирменных взаимодействиях, по мнению Коуза Р., может компенсировать некоторые несовершенства механизма рынка и обеспечивать определенную часть требуемой координации. Выбор между внешними и внутренними контрактами зависит от соотношения трансакционных издержек и издержек контроля. Чем выше первые, тем более вероятно, что товар будет производиться фирмой, а не рынком.

Таким образом, в неинституциональной экономической теории фирма как обособленный субъект существует между двумя видами издержек — трансакционными и контроля. Которые, соответственно, регламентируют нижние и верхние границы фирмы. Оптимальное же их сочетание ведет к оптимальности размера фирмы. Здесь необходимо отме-

титель, что Коуз Р., которого считают не без оснований родоначальником институциональной теории, с самого начала исходит из допущения о минимизации издержек трансакций, тем самым «выходя» за рамки неоклассического анализа, но вооружаясь ее инструментарием оптимизации. Это еще раз подчеркивает взаимосвязь экономических течений и роль мейнстрима как «ядра» теоретических построений в экономике.

Таким образом, основные отличия институционального подхода от положений классической теории заключаются в следующем.

1. Институционалисты подчеркивают значение общественных установок, культуры, социума в формировании индивидуума, его интересов, склонностей, способов ведения хозяйственной деятельности в отличие от неоклассиков, которые делают акцент на отдельном, изолированном индивидууме.

2. Институционалисты рассматривают экономическое поведение субъекта как результат главным образом устойчивых стереотипов деятельности, обычаев и привычек. Неоклассики, напротив, относятся к "экономическому человеку" как своего рода калькулятору, постоянно рассчитывающему прибыли и убытки, полезности и жертвы.

3. В качестве основного объекта анализа институциональная теория рассматривает не индивидуума, как это делают неоклассики, а институты.

4. Институциональная теория отрицает одно из важнейших положений неоклассической теории о том, что экономика тяготеет к состоянию равновесия, поскольку рассматривает экономику как открытую систему, постоянно развивающуюся под влиянием эффекта «кумулятивной причинности», т.е. взаимосвязанных и взаимоусиливающих факторов.

5. Институционализм рассматривает индивида как продукт постоянно эволюционирующей социальной и культурной среды. Это помогает объяснить созидательную и новаторскую деятельность человека. В этом институционалисты также расходятся с неоклассиками, которые рассматривают человека как индивида с устойчивыми предпочтениями.

Последним из указанных ранее теоретическим построением, имеющим отношение в цели исследования, является эволюционная теория. Если в других рассмотренных теориях фирма по сути является объектом действия внешней среды, за которым признавалась возможность реагирования на ее изменения (на технологию или контрактные отношения, господствующие в отрасли) то эволюционисты считают, что она есть активный субъект рынка, способный формировать среду посредством определенной стратегической линии поведения. Именно эта посылка является центральной и составляет основу стратегического подхода к фирме. Однако, здесь необходимо сделать замечание о том, что и в представители неинституциональной экономической теории также исследуют эту проблему, но ставят во главу именно взаимодействия.

Представители эволюционной теории считают, что основой существования фирмы на рынке является ее стратегия. Стратегия понимается в широком смысле, то есть как сознательное целенаправленное поведение фирмы и в краткосрочном, и в долгосрочном периодах. Формируя стратегию, фирма учитывает поведение других экономических агентов, в первую очередь поведение своих конкурентов, а также потребителей и действие правительства. Фирма активно воздействует на спрос, формируя потребительские предпочтения. Фирма воздействует на правительство, добиваясь желаемого регулирования налогообложения, таможенных пошлин и квот, выделения субсидий, принятия антимонопольных законов и исключений из них. Фирма становится активным участником формирования отраслевой, микроэкономической, а зачастую и макроэкономической политики государства. В данном случае параметры поведения фирмы – цена, качество и количество выпускаемого товара, закупки ресурсов, наем персонала, выпуск ценных бумаг, финансовые отношения с поставщиками и заказчиками – выступают как факторы стратегического поведения фирмы, с помощью которых она реализует свои цели.

Стратегическое поведение означает, что каждая фирма, принимая то или иное решение, знает, что ее действия могут отразиться на том, какой вариант дальнейшего поведения

выберут конкурент и партнер. Поэтому она и действует соответствующим образом, проигрывая вначале разные результаты развития ситуации. Стратегическое взаимодействие фирм в условиях современной экономики – это сложный процесс формирования и корректировки ожиданий фирм, который невозможно описать на основе традиционных количественных методов. Для его формализации используется аппарат теории игр, позволяя исследовать большое число рыночных стратегий — от соглашений до ценовой дискриминации, «грабительского» ценообразования или вертикальных ограничений, выявляя весь спектр конкурентных и монопольных процессов [78, 130, 131, 191, 210, 222].

Здесь взаимодействие, проявляющееся в горизонтальных и вертикальных интеграциях, является одним из видов стратегии [например, 71, 204 и др.]. Однако инструментальный разработки стратегических линий поведения с учетом институциональных взаимодействий проработан недостаточно, чего нельзя сказать об неинституциональной экономической теории. Иллюстрацией может служить хотя бы теория трансакционных издержек.

Обобщая, целесообразно выделить следующие принципиальные отличия методологических подходов к исследованию поведения фирмы в экономической теории в соответствии с указанными в начале параграфа критериями (таблица 15).

Таблица 15. – Принципиальные отличия методологических подходов к исследованию поведения фирмы в экономической теории

	Критерий	Неоклассическая	Институциональная	Эволюционная
1	метод исследования поведения фирмы	статический	динамический	динамический
2	факторы, объясняющие наличие в экономике фирм разного размера	Горизонтальный размер фирмы определяется эффектом масштаба	Размер фирмы зависит от совокупности внутренних и внешних контрактов	Через интеграцию как стратегию реализуется стратегическое поведение
3	факторы, объясняющие уровень концентрации	Соотношение издержек производства внутри фирмы и покупки на рынке	Соотношение трансакционных издержек	Через стратегию фирма формирует отношения в среде, интегрируясь и кооперируясь
4	оценка цели деятельности фирмы	Максимизация полезности (прибыли)	Максимизация степени удовлетворенности, не обязательно прибыли	Реализация стратегической цели – конкурентного преимущества
5	объяснение разнообразия организационных форм фирмы	Определяется многообразием технологических процессов	Через кооперацию и интеграцию компенсируется несовершенство механизма рынка	Определяется конкурентными процессами в среде
6	выбор ведущих поведенческих характеристик фирмы	Информация полностью доступна; поведение рационально, выбор единственно верный	Информация не полностью обработана, поведение ограничено рационально, выбор может быть нерациональным	Основные ресурсы, цена, качество товара и т.п. есть факторы стратегического поведения
7	общий механизм функционирования фирмы	Фирма есть структура, оптимизирующая издержки при данном объеме выпуска	Фирма есть совокупность отношений между работниками, менеджерами и собственниками	Фирма когнитивно активный рыночный субъект, ведет себя как конкурент

Рассматривая опыт научных исследований взаимодействий субъектов ИСК в рос-

сийской экономической науке, нужно сказать, что поведение фирм изучается в нескольких направлениях.

В работах первой группы внимание фокусируется на особенностях функционирования строительных предприятий в период перехода к рыночным отношениям, на проблемах, связанных со своеобразием переходных форм [например, 11, 34 и т.д.].

К несомненным достоинствам подобных исследований можно отнести обилие фактического материала, полученного в ходе разнообразных опросов и интервью с руководителями предприятий. Но если эти работы и включают обобщения аналитического характера, последние в основном реализуются в наиболее простой форме – в виде ряда классификаций. Как подчеркивает Розанова Н.А. [167], эмпирический анализ деятельности российских предприятий наиболее популярен.

Второе направление исследований базируется на моделировании того или иного поведения российских предприятий ИСК, которые авторы считают типичным для современного этапа развития российской экономики. Анализ акцентируется на уровне концентрации в строительстве, оценке степени монополизации данной сферы экономики России, а также ценовых и неценовых параметрах их деятельности, проблемах государственного регулирования [например, 11, 29, 30, 47, 48, 59, 82 и др.]. При моделировании поведения субъектов ИСК в основном используется неоклассический подход, предполагающий максимизацию прибыли. Но получение максимальной прибыли сегодня может привести к банкротству завтра. Данный подход характеризуется однонаправленностью и заданностью результата; своеобразие субъектов ИСК сводится к замене одних переменных в математических моделях другими.

В работах, относящихся к третьему направлению, исследуются внутренняя структура и структура собственности субъектов ИСК, а также контрактные отношения. Они основываются на институциональном подходе. И хотя в данном случае применяются понятия институциональной теории, речь идет, по сути, о таком же эмпирическом подходе, но только подбор данных осуществляется по несколько иным критериям.

И в данном исследовании приоритетными для методологии институциональных взаимодействий субъектов рынка ИСК являются разработки неинституциональной экономической теории. Основанием для такого выбора является не только недостаточность исследований такого рода, как подчеркивает Розанова Н.А., но, прежде всего, тем, что в рамках именно этой теории разработан инструментарий, позволяющий представить ИСК как открытую «живую» систему, и оценить эффективность институциональных взаимодействий в процессах саморегулирования.

Таким образом, взаимодействие субъектов ИСК в их рыночной деятельности необходимо исследовать в следующей логической последовательности: максимизирующее поведение - неопределенность экономической среды – ограниченная рациональность – информация и знания - трансакционные издержки - институты – оценка. Реализация указанной последовательности представлена в следующих главах. Далее же необходимо рассмотреть основное содержание теории трансакционных издержек.

2.3. Понятие и классификация трансакционных издержек в неинституциональной экономической теории

В неинституциональной экономической теории единицей анализа признается акт экономического взаимодействия, сделка, трансакция. Причем, категория «трансакция» охватывает как материальные, так и контрактные аспекты обмена. Она понимается предельно широко и используется для обозначения как обмена товарами и различными видами деятельности, так и обмена юридическими обязательствами, сделок как долговременного,

так и краткосрочного характера, как требующих детализированного документального оформления, так и предполагающих взаимодействие, непременно присутствующее в процессах самоорганизации и саморегулирования.

В экономическую теорию понятие «транзакция» ввел Коммонс Дж.. По его мнению, транзакция не просто обмен товарами, а отчуждение и присвоение прав собственности и свобод, созданных обществом [240], основываясь на предположении о том, что институты обеспечивают распространение воли отдельного субъекта за пределы области его влияния на среду своими действиями, т. е. за рамки его физического контроля, следовательно, оказываются транзакциями в отличие от индивидуально поведения как такового или обмена товарами.

Практически аналогичного взгляда придерживаются и отечественные ученые-неоинституционалисты. Например, Шаститко А. считает, что под транзакцией следует понимать деятельность субъекта в форме отчуждения и присвоения прав собственности, свобод, принятых в обществе, которые осуществляются в процессе планирования, контроля за выполнением обещаний, а также адаптации непредвиденным обстоятельствам [219].

Коммонс Дж. различал три основных вида транзакций [240]:

1. Транзакция сделки служит для осуществления фактического отчуждения и присвоения прав собственности и свобод и при ее осуществлении необходимо обоюдное согласие сторон, основанное на экономическом интересе каждой из них. В транзакции сделки соблюдается условие симметричности взаимных действий, в том числе и отношений, между субъектами. Отличительным признаком транзакции сделки, по мнению Коммонса, является не производство, а передача товара из рук в руки.

2. Транзакция управления. В ней ключевым является внутренние взаимодействия, возникающие в управлении подчинением. Они не являются симметричными хотя бы по формальным характеристикам – право принимать решения принадлежит только одной стороне. Асимметричность поведения в этих взаимодействиях является следствием асимметричности положения сторон и, соответственно, асимметричностью правовых отношений.

3. Транзакция рациионирования - при ней сохраняется асимметричность правового положения сторон, но место управляющей стороны занимает коллективный орган, выполняющий функцию спецификации прав. К транзакциям рациионирования можно отнести: составление бюджета компании советом директоров, федерального бюджета правительством и утверждение органом представительной власти, решение арбитражного суда по поводу спора, возникающего между действующими субъектами, посредством которого распределяется богатство, а также взаимодействия, возникающие в процессах самоорганизации и саморегулирования. В последних общественный союз как коллективный орган имеет более сильную позицию на рынке как в отношении входящих в него субъектов, так и в отношении не участвующих в нем.

Уильямсон О. оценивает все транзакции по частоте транзакций и по специфичности активов [197]. По этим двум параметрам он разделяет транзакции на четыре основных вида.

Первый – разовый (или элементарный) обмен на анонимном рынке. В данном случае частота транзакции редкая и отсутствует специфичность активов.

Второй – повторяющийся обмен массовыми товарами. В этом случае частота транзакции возрастает. Специфичности активе по-прежнему нет.

Третий – повторяющийся контракт, связанный с инвестициями в специфические активы. Специфический актив создается специально под определенную транзакцию. Это значит, что следующая после наилучшей возможность использования этого актива приносит гораздо меньший доход и связана риском. Специфические активы есть такие среди всей совокупности, следующее применение которых является куда менее выгодным. При расторжении контракта на продажу неспецифического актива продавец не несет особого

убытка. Но расторжение контракта на продажу специфического актива приводит к значительным для него убыткам. Поэтому в процессе переговоров по поводу заключения такого рода контрактов продавец будет требовать: либо денежной компенсации в объеме капитализации своего риска; либо юридических гарантий сохранности контракта; либо права принятия решения и возможности нести совместный риск.

И четвертый – инвестиции в идиосинкратические (уникальные, эксклюзивные активы). Идиосинкратическим принято называть актив, который при альтернативном употреблении (при изъятии его из данной транзакции) теряет ценность вообще или его ценность становится ничтожной. К таковым активам относится половина производственных инвестиций, инвестиций в конкретный технологический процесс.

Что касается повторяющегося контракта на использование специфического актива, то он, согласно Уильямсону О., влечет за собой «фундаментальную трансформацию», когда вместо рыночного типа связности возникает внерыночный партнерский тип связи – коммуникативных взаимодействий, приводящих к взаимной зависимости субъектов в рыночной сети. Он считает, что более половины всех транзакций по стоимости приходится на транзакции отношения взаимной зависимости, а по частоте 90-95 % приходится на разовые или повторяющиеся транзакции массовых товаров. Т.е. практически в экономике присутствует не просто рынок в традиционном понимании неоклассиков, а плотная сеть институциональных взаимодействий, основанных на отношениях взаимной зависимости.

Отсюда следует, что, если рассматривать рынок ИСК с позиций продолжительности транзакций, то его можно разделить условно на два сектора. Первый – это сектор относительно редких, но продолжительных транзакций взаимной зависимости. Именно они делают среду более стабильной и предсказуемой. Образно говоря, «скелет рынка» образуют именно эти продолжительные транзакции. И второй сектор, связанный с массовыми, но менее продолжительными транзакциями. Транзакции этого сектора поддерживают эффективность рынка благодаря созданию конкурентного фона экономических отношений среди субъектов ИСК.

Развитие же рынка происходит путем постоянного «перетекания» транзакций из первого сектора во второй и наоборот. Двигаясь от первого уровня (разовый обмен на анонимном рынке) к четвертому (инвестиции в идиосинкратические активы, которыми могут быть и коммуникативные связи), субъект снижает производственные затраты, экономя на масштабе, и ради компенсации риска повышает транзакционные. Другими словами, движение в этом направлении обеспечивает снижение трансформационных издержек и при прочих равных условиях повышение транзакционных издержек, ибо риск значительных нарушений в рыночной деятельности в случае разрыва контракта многократно возрастает.

Закономерным следствием процесса эволюции на рынке субъектов ИСК является стремление к увеличению количества транзакций в первом секторе и времени их существования. Но, с другой стороны, это влечет за собой снижение мобильности субъектов, и укрупнение различного рода их объединений, способных занять монопольное положение на рынке. Следуя основным законам экономической теории, в некоторый момент создаются условия для нарушения равновесия между секторами, объединения субъектов разрушаются, количество продолжительных транзакций в первом секторе снижается. Транзакции «перетекают» в первый сектор, количество массовых и менее продолжительных транзакций растет до тех пор, пока равновесие не будет достигнуто. Данный процесс носит циклический характер. И для современного состояния рынка субъектов ИСК характерно движение в сторону равновесного состояния через транзакции первого сектора. Об этом свидетельствует активно обсуждаемая сегодня в литературе и на государственном уровне проблема создания саморегулируемых организаций в строительстве.

Транзакции (то есть типы взаимодействия) могут характеризоваться целым рядом признаков. Они могут быть:

– общими или специфическими (касаться стандартных или достаточно уникальных

ресурсов);

- мимолетными или длительными, однократными или регулярно повторяющимися;
- слабо или сильно зависящими от непредсказуемых будущих событий;
- автономными или тесно переплетающимися с другими сделками;
- с легко или трудно измеримыми конечными результатами (допускающими более или менее эффективный контроль за выполнением участниками взятых на себя обязательств) [141, с. 30-33].

Трансакции различаются по тому, какие требования они предъявляют к ограниченным рациональным способностям экономических агентов и какой простор оставляют они для их оппортунистического поведения. Для каждого типа сделок создаются специальные координирующие и защитные механизмы, смягчающие связанные с ним трения и потери.

Остановимся несколько подробнее на каждом из этих признаков.

1. Степень специфичности. Согласно Беккеру Г., общим в экономике принято называть ресурс, который представляет интерес для множества производителей. Его рыночная ценность мало зависит от того, где он используется. Специфическим называется ресурс, который может найти применение только у данного конкретного производителя. Для всех остальных он представляет нулевую ценность. Он может быть специальным не только по отношению к одной единственной фирме, но и по отношению какой-либо одной отрасли, региону, стране. О мере специфичности судят по тому, насколько сократилась бы ценность актива при его употреблении в другом месте. Некоторые ресурсы могут также оказываться «предназначенными» для единственного пользователя не потому, что они представляют интерес только для него, а потому, что в данный момент спрос на них со стороны других пользователей отсутствует [26, с. 526]. Деятельность, связанная со специфическими ресурсами сложна, так как их обладатель несет высокие издержки в трансакциях, связанные, например, с невозможностью порой отказаться от сделки с поставщиком такого рода ресурса. По образному выражению Капелюшников Р.И., он оказывается как бы «заперт» в сделку со своим нынешним партнером. Поэтому сделки со специфическими ресурсами требуют, как правило, продуманных, подчас весьма дорогостоящих мер по защите интересов собственников.

2. Степень регулярности и длительности сделок. Если сделка одноразовая и ее исполнение занимает короткое время, отношения будут строиться преимущественно на безличной, формализованной основе (скажем, с использованием типовых контрактов). Когда сделка между одними и теми же партнерами повторяется регулярно и/или ее исполнение требует, чтобы они находились в длительном тесном контакте, тогда каждый из участников получает возможность лучше узнать другого и начать полнее учитывать его интересы. Их отношения приобретают менее формальный, более персонифицированный характер. Многие вопросы разрешаются в процессе личного общения, что позволяет избегать издержек, возникающих при использовании таких формальных механизмов как суд, арбитраж или действия других государственных регулирующих органов.

3. Степень неопределенности. Экономические субъекты, вступающие во взаимодействие ограничено рациональны, то есть, их способность предвидеть будущее не абсолютна. На момент заключения длительной сделки как правило существует большая неопределенность относительно будущего состояния рынка. Это побуждает субъектов детализировать контракты, продумывая все возможные ситуации, либо оставляя открытыми ряд позиций, что, в свою очередь, требует дополнительных мер по защите.

4. Степень измеримости характеристик сделки. Любой товар или услуга есть некая потребительская ценность, поддающаяся измерению в разной степени. Например, определить потребительскую ценность нефти легче, чем управленческого потенциала менеджмента строительной организации. Именно с трудностью измерения связаны высокие издержки в трансакциях при покупке трудноизмеримых благ.

5. Степень взаимозависимости сделок. Сделки могут быть автономными или тесно

переплетаться со многими другими в пределах бизнес-процесса изготовления товара. Нарушение цепочки взаимосвязанных сделок может привести к потере всей бизнес-цепочки. И чем сильнее зависимость субъекта от решений других, тем больше затраты, необходимые для координации его действий и действий других, страхования от возможных изменений в серии контрактов. Чем более общий, кратковременный, определенный, контролируемый и автономный характер носит сделка, тем больше оснований либо вообще обойтись без ее юридического оформления, либо ограничиться составлением простейшего типового контракта. Напротив, чем более специальный, повторяющийся, неопределенный, трудноизмеримый и взаимосвязанный характер она носит, тем сильнее стимулы к установлению долговременных отношений на формальной и неформальной основе. Соответственно, тем ниже или тем выше уровень издержек в транзакциях.

Естественно, что размер собственно издержек, имеющих отношение к транзакциям, определяется особенностями самих совершаемых сделок. Другими словами, издержки, присутствующие в транзакциях – транзакционные издержки – есть издержки экономического взаимодействия¹, в каких бы формах оно ни протекало.

Совокупные издержки общества складываются из затрат земли, труда, капитала и предпринимательских способностей, необходимых, во-первых, для преобразования физических свойств различных благ (их цвета, химического состава, местоположения и т.д.) и, во-вторых, для налаживания взаимодействия между самими экономическими агентами (разграничения, защиты, передачи и объединения прав собственности). Если уровень «трансформационных» издержек (как назвал их Норт Д.) определяется в первую очередь технологическими факторами, то уровень транзакционных издержек – институциональными. По меткому выражению Эрроу К., транзакционные издержки представляют собой «издержки по поддержанию экономических систем на ходу» [234].

Понятие транзакционных издержек было введено Коузом Р. в 30-е годы 20 века [87]. Оно было использовано для объяснения существования таких противоположных рынку иерархических структур, как фирма. Как ранее подчеркивалось, Коуз Р. связывал образование этих «островков сознательности» с относительными преимуществами в плане экономии на транзакционных издержках. Специфику функционирования фирмы он усматривал в подавлении ценового механизма и замене его системой внутреннего административно контроля.

Среди интегральных издержек, которыми занимается экономическая наука, нужно различать два типа издержек:

- трансформационные издержки – «производственные издержки»;
- транзакционные издержки.

Трансформационные издержки иногда называют производственными. Но эту аналогию можно признать лишь условно, так как в наиболее значимые производственные издержки входят как трансформационные, и транзакционные издержки. Но для данного исследования этого деления достаточно, здесь под трансформационными издержками понимаются именно производственные, но не интегральные.

Трансформационные издержки есть издержки, сопровождающие процесс физического изменения материала, в результате производится продукт, который обладает опреде-

¹ Роль транзакционных издержек в экономике нередко сравнивается с ролью трения в физике: «Подобно тому, как трение мешает движению физических объектов, распыляя энергию в форме тепла, так и транзакционные издержки препятствуют перемещению ресурсов к пользователям, для которых они представляют наибольшую ценность, «распыляя» полезность этих ресурсов по ходу экономического процесса. Подобно тому, как каждому известному физическому объекту придается такая форма, которая способствует либо минимизации трения, либо получению за счет него какого-либо полезного эффекта (колесо, например, служит и тому, и другому), так фактически и любой известный нам институт возникает как реакция на присутствие транзакционных издержек и для того, по-видимому, чтобы минимизировать их воздействие, увеличив тем самым выгоды от обмена. ...Экономист, игнорирующий существование транзакционных издержек, будет сталкиваться с такими же трудностями при объяснении экономического поведения, с какими сталкивался бы физик, игнорирующий факт трения при описании движения физических объектов» [134, с. 160].

ленной ценностью. В эти издержки входят не только издержки обработки материала, но и издержки, связанные с планированием и координацией процесса производства, если последний касается технологии, а не взаимодействий субъектов.

Трансакционные издержки есть издержки, обеспечивающие переход прав собственности из одних рук в другие и охрану этих прав. В отличие от трансформационных издержек, трансакционные издержки не связаны с самим процессом создания стоимости. Они обеспечивают трансакцию. Условно говоря, трансформационные издержки создают блага, свойства которых имеют ценность для индивида или коллективного агента экономики (предприятия, фирмы, ассоциации).

Существует несколько определений трансакционных издержек.

Коуз Р. определил трансакционные издержки, как издержки функционирования рынка [89]. До этого экономической теорией предполагалось, что рынок бесплатный, что агенты рынка ничего в него не вкладывают, что ценовой механизм обеспечивает координацию, доведение сигналов до агентов рынка абсолютно бесплатно или по таким ценам, которыми можно пренебречь. Коуз противопоставлял трансакционным издержкам, которые он относил только к рынку, так называемые «агентские издержки», которые возникают внутри фирмы, например, издержки оппортунистического поведения.

Следующий этап развития теории трансакционных издержек приходится на 50-е годы 20 века. Он связан с целой группой имен, среди которых Алчиан А., Демсец Г., Стиглер Дж., Уильямсон О., Эрроу К. [27, 60, 184, 196, 234]. Эти ученые объединили в одну категорию издержки функционирования фирмы и рынка, противопоставив их трансформационным издержкам.

В настоящее время трансакционные издержки понимаются подавляющим большинством ученых интегрально, как издержки функционирования системы. Наиболее общее определение трансакционных издержек – это затраты ресурсов для планирования, адаптации и контроля за выполнением взятых индивидами обязательств в процессе отчуждения и присвоения прав собственности и свобод, принятых в обществе [219].

Нужно отметить, что общепринятой классификации трансакционных издержек сегодня не сложилось. Каждый из исследователей обращал внимание на наиболее интересные, с его точки зрения, элементы. Например, Стиглер Дж. выделил среди них «информационные издержки» [184], Уильямсон О. – «издержки оппортунистического поведения» [196], Дженсен М. и Меклинг У. – «издержки мониторинга за поведением агента и издержки его самоограничения», Барцель Й. – «издержки измерения», [указано в 219], Милгром П. и Робертс Дж. – «издержки влияния» [117], Хансманн Г. – «издержки коллективного принятия решений», а Далман К. включил в их состав «издержки сбора и переработки информации, издержки проведения переговоров и принятия решений, издержки контроля и юридической защиты выполнения контракта» [указано в 79]. Остановимся на наиболее признанных в научной общественности классификациях.

Менар Кл. выделяет четыре вида трансакционных издержек:

- издержки вычленения, вызванные различной степенью технологической делимости производственных операций;
- информационные издержки, включающие издержки кодирования стоимости передачи сигнала, издержки расшифровки и издержки по обучению пользованию информационной системой;
- издержки масштаба, обусловлены существованием систем обезличенного обмена, требующего системы обеспечения соблюдения контрактов;
- издержки оппортунистического поведения [115].

Милгром П. и Робертс Дж. предложили разделить их на две категории: издержки, связанные с координацией, и издержки, связанные с мотивацией. Координационные издержки, в свою очередь, содержат три составляющих, а мотивационные две [117].

Координационные издержки включают в себя:

– издержки определения деталей контракта. По сути, это – обследование рынка с целью определения качественных характеристик предложения, способного удовлетворить потребность прежде, чем будет сделан окончательный выбор в пользу того или иного товара.

– издержки определения партнеров. Они связаны с некоторого рода обследованием партнеров, которые поставляют нужные услуги или товары (их местоположения, возможности выполнить данный контракт, требуемых цен и т.д.).

– издержки непосредственной координации. При заключении сложного контракта возникает необходимость создания некой структуры, в рамках которой стороны сходятся для заключения контракта. Ее задачей является обеспечение процесса переговоров. Это может быть как структура, имеющая юридический статус, так и некая коммуникативная структура, действие которой обеспечивается с помощью социальных, общественных институтов.

Вторая группа издержек – мотивационные издержки – связана с издержками, возникающими в процессе выбора:

– издержки неполноты информации. Ограниченная рациональность субъектов не может дать полной и исчерпывающей информации. Отсюда неполнота этой информации может привести к отказу от совершения транзакции, от приобретения блага. Другими словами, уровень неопределенности может быть настолько высок, что субъекты скорее предпочтут отказаться от транзакций, чем тратить ресурсы, например, времени, на получение дополнительной информации и снижение неопределенности.

– издержки, связанные с оппортунизмом. Оппортунистическим называется не связанное с соображениями морали поведение субъекта, которое выражается в стратегическом манипулировании информацией в условиях неопределенности и сознательного асимметричного распределения информации, а также сокрытия совершаемых действий [142, 220]. Чаще всего они проявляются внутри фирмы, но возможны и в рыночных контрактах. Это, например, попытки снижения издержек, связанных с преодолением нечестности партнера. Субъект пытается их сократить либо путем найма субъектов-контролеров, либо более детализированной проработкой заключаемого контракта.

Уоллис Дж. и Норт Д. классифицировали транзакционные издержки по отношению к контрактному процессу: возникающие до обмена; возникающие в процессе обмена; возникающие после обмена [249].

Классификация транзакционных издержек Фуруботна Э. и Рихтера Р. построена в зависимости от той сферы, в которой данные издержки возникают [244]:

- рыночные транзакционные издержки, к которым относятся издержки поиска информации, издержки ведения переговоров и принятия решений, контроля и мониторинга;
- управленческие транзакционные издержки, возникающие в процессе управления;
- политические транзакционные издержки, связанные с политико-правовой средой.

Нужно сказать, что в экономической литературе присутствует множество классификаций транзакционных издержек, в том числе и у отечественных авторов. Но в большинстве своем они «вписываются» в изложенные выше системы взглядов по этой проблеме.

Едва ли не единственной классификацией, в которой обобщенно представлены все выделенные сегодня виды транзакционных издержек, является классификация Эггертссона Тр. [230]. Кроме того, она отличается простотой и осязаемостью, так как построена по принципу аналогии с внешними признаками деятельности, порождающей соответствующие издержки. Согласно Эггертссону Тр., транзакционные издержки это:

– издержки поиска информации. В рамках данной группы автор выделяет издержки, связанные с поиском приемлемой цены, качественной информации: об имеющихся товарах и услугах; о продавцах и покупателях;

– издержки ведения переговоров. Ведение переговоров ведет к выяснению т.н. «true position», которая в экономическом смысле есть предельная кривая безразличия или пре-

дельная изокванта (в случае фирмы);

– издержки заключения контрактов. Это затраты на прогнозирование будущего поведения субъектов, участвующих в контрактах, и оговоренное в них, например, в форме некоего механизма решения споров. Другими словами, в контрактах «резервируется» некая позиция для непредвиденных обстоятельств. Размер этих издержек среди всех остальных наиболее высокий, он составляет порядка 5-10 % от объема сделки при инвестициях в специфические активы;

– издержки мониторинга. Издержки мониторинга возникают после заключения контракта и связаны с отслеживанием исполнения контракта каждым из субъектов, его заключивших;

– издержки на принуждение. Так как каждый субъект стремится действовать в своих интересах, а информация по определению неполна, нередко возникают ситуации неполного или частичного выполнения контракта. И в институциональной среде формируется система, заставляющая партнеров соблюдать условия контракта. Это государственные органы, профессиональные, общественные саморегулируемые организации. В слабом государстве возникает так называемая альтернативная система принуждения – частная – различного рода криминальные структуры. Затраты на принуждение к исполнению контрактов в развитых экономиках для экономических агентов преимущественно невысоки, так как проявляется эффект масштаба;

– издержки на защиту прав собственности. Они возникают как в процессе охраны от правонарушителей – тогда это функция государства, но могут иметь место и при выработке системы действий, связанных с предосторожностью в отношении государства, что наиболее характерно для экономики России (нестабильность в соблюдении принципа приемственности во власти, высокая политизированность экономики, непроработанность законодательной системы, принятие решений на уровне государственных законодательных органов, иногда противоречащих ранее принятым и получившим статус фундаментальных норм и институтов, тенденция к пересмотру формальных норм применительно к изменяющейся рыночной ситуации, наконец, устойчивое недоверие к декларируемым со стороны государственной машины ценностям и т.д.).

В таблице 16 представлена систематизация наиболее известных в современной науке и признанных в научном сообществе классификаций трансакционных издержек. Однако, собственно констатация факта существования трансакционных издержек в процессе взаимодействия субъектов еще не решает проблемы. Важным является определение возможных путей их экономии. Рассмотрим некоторые из них.

Таблица 16. – Различные классификации трансакционных издержек

Авторы	Содержание классификации
Менар Кл.	издержки вычленения; - информационные издержки; - издержки масштаба; - издержки оппортунистического поведения
Милгром П., Робертс Дж.	1. Координационные издержки: - издержки определения деталей контракта; - издержки определения партнеров; - издержки непосредственной координации. 2. Мотивационные издержки: - издержки, связанные с неполнотой информации; - издержки, связанные с оппортунизмом
Фуруботн Э., Рихтер Р.	рыночные трансакционные издержки; - управленческие трансакционные издержки; - политические трансакционные издержки
Уоллис Дж.,	- возникающие до обмена;

Норт Д.	- возникающие в процессе обмена; - возникающие после обмена.
Эггертссон Тр.	издержки поиска информации; - издержки ведения переговоров; - издержки заключения контрактов; - издержки мониторинга; - издержки на принуждение; - издержки на защиту прав собственности.

Ранее подчеркивалось, что издержки измерения включают в себя две части. Одну часть относят к категории транзакционных издержек, другая же обусловлена характеристиками производственного процесса – производственные издержки. В этом плане издержки измерения чаще всего связаны с измерением качества. В то же время, субъект, как правило, не несет все издержек полностью – ни производственных, ни транзакционных. В попытках получить более полную информацию о качестве, он платит все большую цену за нее до определенного предела. То есть до того момента, когда его затраты на приобретение более точной информации оказываются равными ожидаемому приросту ценности от обладания данным продуктом. Естественно, что субъект, вступая в транзакцию, заинтересован минимизировать издержки измерения. Позволяют же ему это сделать несколько установившихся в обществе институтов, которые обеспечивают ситуацию измерения на доверии. Прежде всего, это различные стандарты.

Примеры измерения на доверии могут быть связаны не только с государственными стандартами, но и с некой практикой хозяйственной деятельности, например, с созданием и деятельностью саморегулируемых организаций на рынке, в том числе и рынке ИСК. Экономия транзакционных издержек, связанных с проблемами измерения, в последнем случае происходит косвенным путем. Но это путь единственный, так как замещение его прямым измерением практически невозможно, так как невозможно каждому конкретному субъекту самому производить процесс измерения в каждом из конкретных контрактов.

Информационные издержки, или издержки поиска информации (издержки поиска и мониторинга, а также отчасти издержки ведения переговоров и издержки на принуждение) частично пересекаются с издержками измерения. Возникновение информационных издержек обусловлено неполнотой информации и асимметрией ее распределения между взаимодействующими агентами. Экономия этого вида издержек возможна также в направлении формирования стандартов, но преимущественно фирменных, к которым можно отнести и стандарты поведения участников профессиональных сообществ, ассоциаций, саморегулирующих деятельность на рынке путем принятия на себя повышенных требований в части предоставления всеобъемлющей и достоверной информации, деловой этики и т.д.

Издержки по правам собственности (в том числе и издержки на принуждение, частично издержки ведения переговоров) порождаются несовершенством как механизма защиты прав собственности, так и механизма наделения этими правами. Последнее особо актуально для России вследствие самого периода ее развития, его качественных характеристик. И в этом случае направлением их экономии могут быть упоминаемые ранее стандарты профессиональных сообществ, которые в том числе могут включать в себя и ряд делегированных со стороны государства функций регулирования рыночной деятельности. Например, лицензирование деятельности, если конкретизировать указанное применительно к субъектам ИСК, так активно обсуждаемое сегодня в этой профессиональной среде.

Издержки поиска связаны с приобретением фоновой экономической информации, т.е. информации, не имеющей прямого отношения к определенной сделке. Фоновая информация не входит в транзакционные издержки по правам собственности, но входит в транзакционные информационные издержки. Фоновая экономическая информация не имеет отношения к конкретному обмену правами собственности, к определенной сделке, но формирует институциональный фон отношения к сделке субъекта. Ее значимость существ-

венна для принятия конкретного решения. Здесь направлением снижения издержек может стать добровольное принятие на себя саморегулируемыми организациями функций по предоставлению такого рода информации об институциональном фоне, а также консультирование членов данного профессионального сообщества.

Издержки на принуждение, к которым относятся издержки экономических агентов на защиту их прав собственности и их контрактов. Профессиональные сообщества и, в частности, саморегулируемые организации в ИСК, вполне способны представлять интересы своих членов в соответствующих органах государственной власти, тем самым, обеспечивая снижение этого вида издержек для всех участников в целом.

Издержки контроля особенно высоки, когда существуют возможности и стимулы для оппортунистического поведения. Например, в случае производства уникального товара; динамического рынка с неопределенным спросом и непредсказуемым движением цен; асимметрии информации на рынке, что делает неэффективными внешние для субъекта контракты.

Рост трансакционных издержек из-за неэффективности внешних контрактов ограничивает сферу деятельности рынка. Однако, при росте фирмы растет численность занятых работников и расчлененность производственного процесса. В результате теряется непосредственная связь между трудом и его результатом. Самоконтроль работников интенсивности собственного труда перестает служить способом повышения эффективности производства, на его место вынужденно встает контролирующая инстанция. Появляются и растут издержки контроля за степенью интенсивности труда каждого производственного звена. Чем крупнее становится фирма, тем выше оказываются эти издержки контроля. В конце концов затраты на обеспечение выполнения внутренних контрактов превышают трансакционные издержки, привлекательность рыночных контрактов по сравнению с внутренними растет, и внутренние заменяются внешними. В этом случае саморегулируемая организация через несет в себе характеристики как внешнего, так и внутреннего субъекта. Как внешний субъект, она самостоятельно осуществляет предписанную участниками деятельность, как внутренний субъект, саморегулируемая организация имеет целью выражение интересов участников профессионального сообщества, тем самым, снижая их трансакционные издержки контроля за внешними и внутренними контрактами.

Агентские издержки здесь имеют несколько иной смысл, чем описано в литературе. Согласно большинству публикаций, один субъект делегирует свои права выбранному им другому, заключая с ним договор, в силу того, что сам он не в состоянии распорядиться всем объемом своей собственности. В результате второй действует на рынке от имени первого. Здесь к трансакционным агентским издержкам можно отнести заработную плату второго субъекта, если он получает ее за деятельность по управлению собственностью. Но, прежде всего к ним относятся потери, которые несет первый субъект, во-первых, из-за неполного совпадения его интересов с интересами субъекта-агента; и, во-вторых, из-за асимметричности информации между ними. Второй знает о своих возможностях и о специфике своего поведения больше, чем первый, ведь последний, наняв второго, не может все время его контролировать. Асимметричность проявляется в реализации вторым субъектом своих интересов в ущерб интересам первого субъекта. Но в случае профессиональных сообществ, саморегулируемых общественных организаций, ассоциаций вторая составляющая агентских издержек (разница в целях и интересах) нивелируется самим принципом их создания, так как именно для соблюдения интересов членов сообщества они и формируются.

Классификация трансакционных издержек по возможным направлениям экономии представлена в таблице 17.

Таблица 17. – Классификация транзакционных издержек по содержанию и возможным направлениям экономии

Вид издержек	Содержание издержек	Возможные направления экономии
На поиск информации	Издержки на поиск: - наиболее выгодной цены; - более выгодных условий контракта; - и подбор потенциальных контрагентов	- биржи; - открытые электронные торговые площадки; - корпоративные электронные торговые системы; - реклама; - деловая репутация
На ведение переговоров и заключение контрактов	1. Затраты ресурсов и времени на: - заключение контракта; - необходимые переговоры. 2. Потери из-за неудачно заключенных, плохо оформленных и ненадежно защищенных соглашений	- использование государства как организации со сравнительными преимуществами в осуществлении насилия, которое через судебную систему позволяет решать спорные вопросы; - арбитражные суды; - отраслевые ассоциации
На измерение	Складываются из затрат на измерительную аппаратуру, а также затрат ресурсов и времени на процесс измерения	- гарантийный ремонт; - фирменные ярлыки; - приобретение партий товаров по образцам; - деньги как общепринятое средство; - стандарты
Спецификации и защиты прав собственности	1. Затраты времени и ресурсов, необходимых для: - спецификации прав собственности; - защиты прав собственности; - восстановления нарушенных прав собственности. 2. Потери от ненадлежащей спецификации и ненадлежащей защиты прав собственности. 3. Расходы на содержание судов, арбитража и других государственных органов с аналогичными функциями	- использование органов правопорядка; - образование.
Оппортунистического поведения	Складываются из связанных с оппортунистическим поведением потерь в эффективности, а также затрат, необходимых для его ограничения	- ужесточение надзора за деятельностью агентов; - введение такой схемы стимулирования, которая минимизировала бы отклонения интересов агента от интересов принципала
Мониторинга	Издержки по надзору за партнерами по контракту с целью проверки соблюдения ими его условий	- использование системы стимулирования за надлежащее исполнение контракта и системы наказаний в противном случае

Таким образом, единства в понятии транзакционных издержек и в их классификационном представлении сегодня в науке нет. Существуют и более сложные определения транзакционных издержек и их классификации [например, 92, 105, 106, 140, 154 и др.]. Но в большинстве современных исследований в области институциональной экономической теории термин «транзакционные издержки» употребляется в смысле, предложенном Уильямсоном О. [195, 196]. Это есть все издержки во всех транзакциях, возникающих как внутри фирмы так и на рынке. Для доказательства права на существования основных положений неинституциональной экономической теории, основателем которой по праву он считается, этого достаточно. Но для адаптации изложенного в параграфе к практике деятельности субъектов ИСК термин «транзакционные издержки» требует уточнения. Как отмечает Демсец Х., «...при таком довольно-таки нецелесообразном словоупотреблении приходится прибегать к текстуальным пояснениям, чтобы провести разграничение там, где это можно сделать посредством одного слова-ярлыка» [60, с. 241, а также 117, 230].

Исходя из последнего утверждения в монографии под транзакционными издержками понимаются издержки (явные и неявные), связанные с обеспечением функционирования институциональных взаимодействий субъектов ИСК как экономической системы, издержки координации и мотивации.

Такие издержки ассоциируются с поиском информации о товаре или услуге, поиском партнера в сделке, переговорами, организацией заключения контрактов и контролем за их выполнением, формированием системы фирменных стандартов, процессом саморегулирования деятельности субъектов ИСК на рынке в целом.

В границах методологических принципов теории деятельности, неинституциональной экономической теории и теории транзакционных издержек, изложенных в данной главе далее необходимо рассмотреть инвестиционно-строительный комплекс как систему.

ГЛАВА 3. ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ СУБЪЕКТОВ ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА КАК ОТКРЫТОЙ «ЖИВОЙ» СИСТЕМЫ

3.1. Понятие и принципы инвестиционно-строительного комплекса как открытой «живой» системы в коммуникативном менеджменте

Экономическая управленческая наука на протяжении всего периода цивилизационного развития изучала деятельность предприятия как основополагающую базу развития общества. Научное учение об управлении в организациях формировалось, начиная с 19 века, через ряд этапов. При этом научный образ организации претерпевал существенные качественные и количественные преобразования.

В научной экономической литературе представлен широкий спектр мнений о том, как формировался современный облик организации как объекта исследования. Авторитетные авторские коллективы опираются на различные группы критериев, начиная от целевых ориентиров – стратегических либо тактических, [например, 107], рассмотрением управления как функции, процесса, аппарата [например, 201], и заканчивая междисциплинарными связями управления, менеджмента и маркетинга [например, 205]. Однако, более значимым в научно-исследовательском плане для цели данного исследования является изучение генезиса управленческой науки с точки зрения формирования различных научных подходов к изучению управления взаимодействием субъектов. Из всего многообразия представленных в литературе мнений наиболее полно данный вопрос исследован и представлен в публикациях авторского коллектива школы управленческой мысли Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов [116] (рисунок Е.1 приложения Е).

Системное представление о субъекте предполагает наличие знаний о тех элементах, которые характеризуют его деятельность как таковую. Как следует из содержания рисунка Ж.1, в 1980-е годы практически закончился болезненный период ломки стереотипов управленческого мышления – переход от школы «рационального управления» к так называемому коммуникативному менеджменту.

Несмотря на полноту, собственно использование результатов генезиса управленческой науки, представленных на рисунке Ж.1, для данного исследования недостаточно, так как основано на исторической ретроспективе. Гораздо более важным является указанная на этом рисунке модель реальности, предлагаемая научными школами, в которой может быть представлена организация, то есть модели: рациональных целей, человеческих отношений, внутренних процессов, открытых систем, открытых «живых» систем. Содержание этих моделей представлено в таблице Ж.1 приложения Ж.

Как следует из содержания таблицы Ж.1, открытые системы характеризуются активным взаимодействием с внешней средой, – система управления эффективна, если в результате преобразования входов возникает дополнительный положительный эффект на выходе. В случае открытой системы рассматривается суммарный эффект от взаимодействия предприятия с окружающей средой.

Для определения принципов исследования ИСК как открытой «живой» системы целесообразно обратиться к фундаментальным разработкам ученых-методологов науки, наиболее полными из которых являются результаты исследований Дж. ван Гига [55] (рисунок

3.1 приложения 3).

На рисунке И.1 представлены два основных класса систем: «жесткий» и «мягкие». К первому классу относятся науки о неживой и живой природе, под последними имеются ввиду те науки, которые изучают живые объекты, если и обладающие способностью мыслить, но только на основе инстинктов. Ко второму классу систем – «мягкие» системы, относятся те науки, которые в той или иной степени связаны с изучением человека, проявлением его субъективных и объективных свойств и особенностей.

С другой стороны, науки о живой природе, относящиеся к классу «жестких» систем и науки о поведении и общественные науки (класс «мягких» систем), согласно представленной на рисунке И.1. классификации, относятся к типу открытых «живых» систем, которые иногда называют органическими системами. Существенным отличием между механическими и органическими системами является следующее. Механические системы могут быть построены в значительной мере по произволу их создателей (то есть ученого-исследователя), они обладают раз и навсегда заданными извне свойствами и собственными целей не имеют. Органические же системы, а в принятой терминологии открытые «живые» системы (по аналогии с живыми, биологическими организмами) обладают способностью к сознательному изменению, к саморазвитию. Такие системы создают недостающие им органы, средства для достижения своих целей.

Конкретизируя объект исследования применительно к содержанию рисунка И.1., можно без труда заметить, что науки об управлении относятся к общественным наукам, которые, наряду с науками о поведении и живой природе относятся к классу открытых систем. Отсюда следует, что рассмотрение ИСК как открытой системы необходимо исследовать в рамках теории «мягких» систем. С точки зрения теории мягких систем ИСК может быть представлено как социальная система и организм, то есть как открытая «живая» система.

ИСК как открытая «живая» система есть абстрактная (идеальная) модель некоей развивающейся как единое целое совокупности взаимосвязанных элементов, построенной на принципе аналогии развитию живого организма – человека, растения, клетки и т.п.

Признанный автор теории организации Мильнер Б.З., подчеркивая сложность организации, отмечает, что в ней «... переплетаются интересы личности и групп, стимулы и ограничения, жесткая технология и инновации, безусловная дисциплина и творчество, нормативные требования и неформальные инициативы. У организации есть свой облик, своя культура и репутация» [121, с. 21].

В управленческой науке имеются прецеденты изучения экономических организаций как открытых «живых» систем [например, 56, 58, 120, 177 и т.д.]. В частности, Гуияр Ф.Ж. и Келли Дж.Н. рассматривают предприятие как собственно человеческий организм. Левитт Т., называя потребителей «последователями бизнеса», пишет: «... Вся корпорация должна рассматриваться в качестве интересного потребителям и удовлетворяющего их нужды организма» [96, с. 30]. Такого же взгляда придерживается и Сенге П.: «Наиболее универсальный вызов, с которым мы сталкиваемся, заключается в переходе во взгляде на организацию как на машину к взгляду на организацию как на воплощение природы» [цитируется по 108, с. 93].

В то же время, необходимо подчеркнуть следующее. Исследование организаций как открытых «живых» систем свойственно для тех прикладных экономических наук, неотъемлемой частью предметной области исследования которых являются рыночные процессы. В изучении же строительной отрасли такие исследования практически отсутствуют.

Наиболее распространенным взглядом на ИСК, как систему, является представление о ней, как «...управляемой совокупности применяемых ресурсов (в том числе ... информационного обеспечения), обладающей способностью производить полезную продукцию, то

есть обладающей производительной силой» [217, с. 59]. Другими словами, ИСК преимущественно изучается как социально-экономическая система, материальная система без акцентирования в рассмотрении его свойств как открытой и тем более «живой» системы [например, 217, 232]. Исключением могут служить исследования, посвященные маркетинговым проблемам строительной отрасли [например, 148, 176, 193].

Для того, чтобы конкретизировать методологические свойства организации как открытой «живой» системы в границах коммуникативного менеджмента как концепции, целесообразно обратиться к исследованиям Глазла Ф. и Ливехуда Б. [56, с. 22 - 23], которые исследовали ее как развивающийся живой организм. Представленная этими авторами в экономической управленческой науке классификация научных подходов к изучению организации построена на принципе особенностей теории организаций, приоритетной для той или иной научной школы. Более того, авторы не останавливаются на исторической ретроспективе развития научных подходов собственно управленческой науки, но и обоснованно включают теории мотивации и принятия решений, как необъемлемые подсистемы системного представления о развитии данной науки (таблица К.1).

Анализируя содержание таблицы К.1, нужно отметить следующее. Коммуникативный менеджмент как современное научное течение вобрал в себя наилучшие результаты всех предшествующих теорий и подходов. В частности, одной из основополагающих позиций школы движения человеческих ресурсов является представление о цели – конвергенции. Конвергенция (от лат. *convergo* – приближаюсь, схожусь) – это теория, согласно которой различного рода несоответствия во всех подсистемах организации в процессе ее деятельности постепенно сглаживаются и в перспективе подсистемы имеют тенденцию к полному слиянию в единое целое.

Кроме того, в коммуникативном менеджменте объекты управления представляют собой открытые «живые» системы. Управленческое воздействие в таких системах строится на управлении взаимодействием субъектов рынка в коммуникативной рыночной сети с учетом принципов: институционального характера взаимодействий, ориентации на «точки» связности в рыночной сети; самоуправления; непрерывного саморазвития взаимодействующих субъектов. Основными методами при этом являются методы, дающие наиболее адекватную оценку транзакционных издержек и их снижение как внутри субъекта, так и в сети. Обобщенную модель управления открытыми «живыми» системами можно представить в следующем виде (рисунок 8).

Систематизируя, можно выделить черты предприятия как открытой «живой» системы: ориентация на стратегию; адаптация к изменениям внешней среды и воздействиям на нее; приоритет эффективной организации; главный ресурс – люди; сферическая (плоская) организационная структура (сеть), основной упор в управленческом воздействии на коммуникативные связи; демократичный стиль управления; самоконтроль, самодисциплина (саморегулирующие системы); действия в интересах общества; ориентация на инновации и т.д.

Опираясь на указанные черты, каждый из субъектов ИСК представляет собой не просто некоторую хозяйственную единицу, результатом деятельности которой является выпуск продукции, а является равнозначным участником процесса создания потребительской ценности. То есть получаемый на выходе результат есть ресурс, но качественно преобразованный в ходе реализации внутренних, присущих предприятию как открытой «живой» системе процессов. Аналогично рассуждения строятся и относительно других субъектов процесса создания потребительской ценности.

С другой стороны, те внутренние процессы, которые ИСК как открытая «живая» система использует для качественного преобразования входящих ресурсов, также представляют собой ресурс – внутренний ресурс. И воздействия среды на деятельность всех

субъектов создания конкретной потребительской ценности согласно данной логике необходимо понимать как ресурсы внешней среды, которые они в состоянии использовать в качественном преобразовании входящих и внутренних ресурсов. Кроме того, потребитель, для удовлетворения потребностей которого субъектами ИСК как открытой «живой» системы и создается некая потребительская ценность, приобретает не просто товар, а собственно ресурс, позволяющий ему реализовать свои цели. И от того, каким образом субъектам ИСК как участникам процесса создания потребительской ценности удастся помочь потребителю их достичь, зависит эффективность деятельности всей цепочки (рисунок 9).

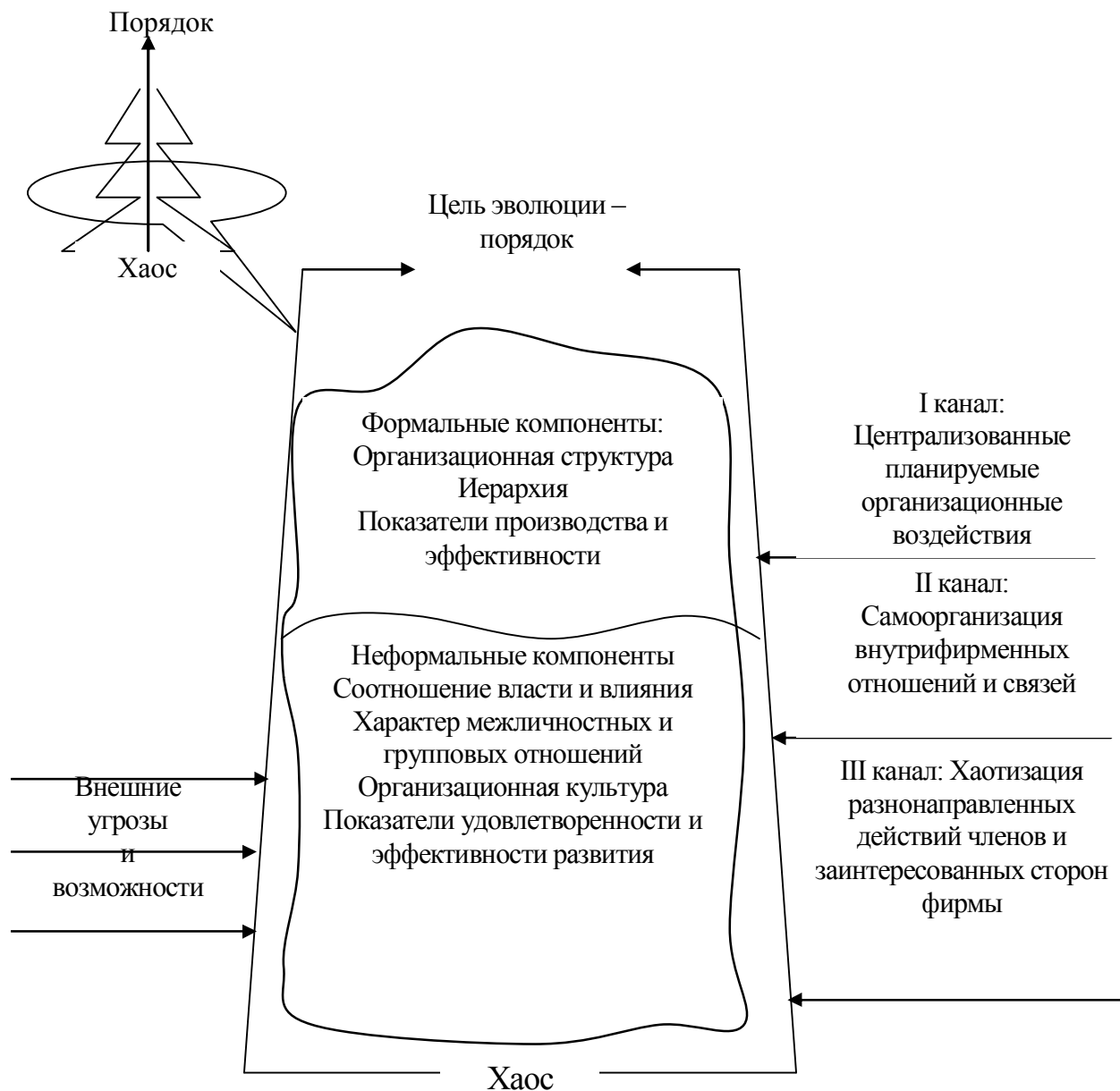


Рисунок 8. – Концептуально-логическая модель управления открытыми «живыми» системами (i-й цикл изменений)

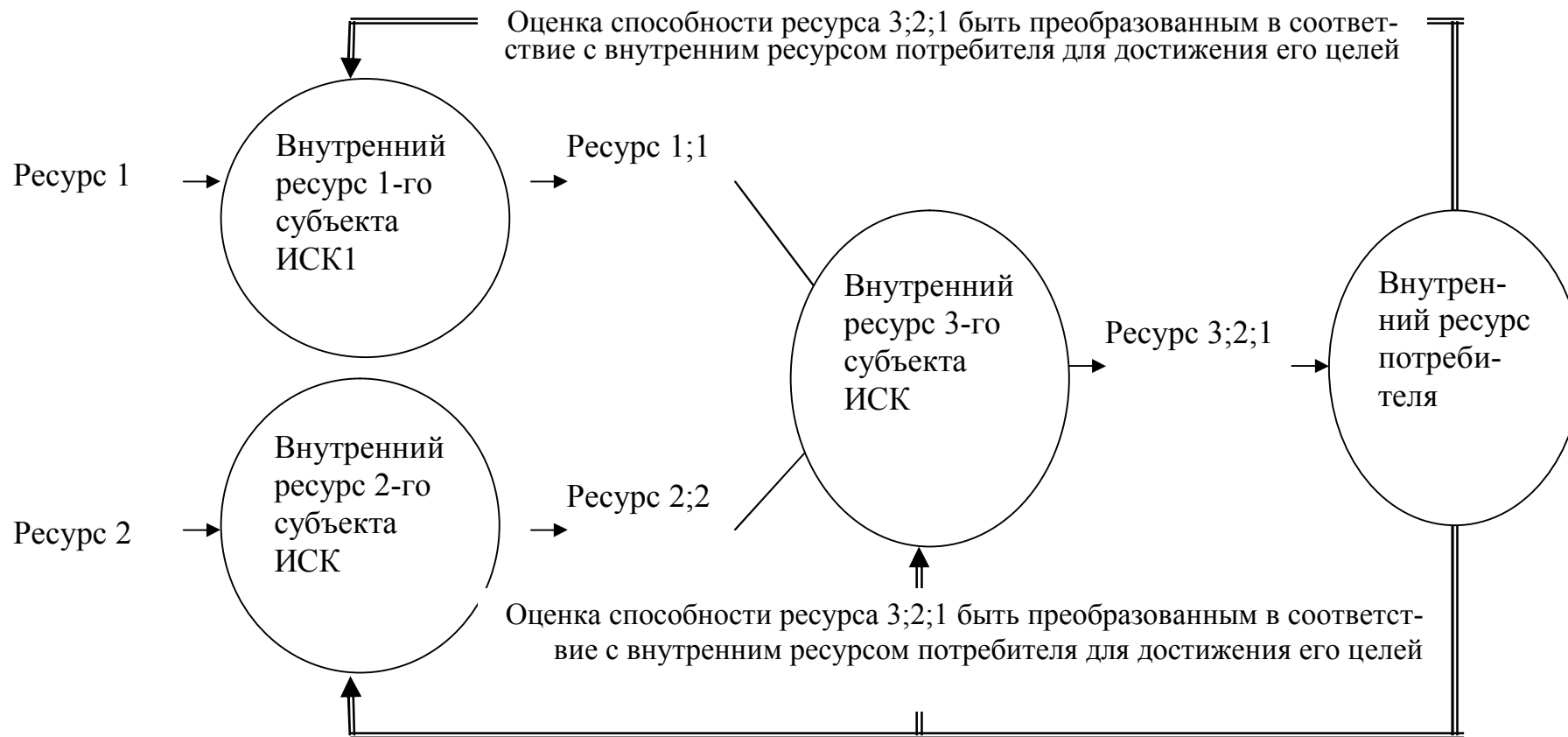


Рисунок 9 – Модель взаимосвязи субъектов ИСК в процессе создания потребительской ценности

Отсюда для участников процесса создания потребительской ценности можно выделить общую функцию – оценка входящего ресурса и его преобразование согласно внутренним ресурсам. И в этом смысле никто из субъектов ИСК не может быть исключением. Каждый является непосредственным участником процесса создания потребительской ценности. Его внутренним ресурсом являются знания, которыми он обладает в отношении использования предлагаемой ему потребительской ценности для достижения целей потребления (например, потребитель).

В ряде случаев, если такого рода знания отсутствуют, существует возможность дополнения предлагаемого потребителю ресурса, например, путем создания соответствующего информационного сопровождения товара.

В то же время, представления о качественном составе предлагаемого потребителю товара как ресурса и о тех знаниях, которые будут содержаться в сопровождающем его информационном воздействии, должны присутствовать в качестве внутреннего ресурса у каждого из остальных субъектов создания потребительской ценности. И каждая последующая стадия качественного преобразования входящего ресурса в выходящий путем использования внутреннего ресурса конкретного участника процесса фактически «приближает» товар к тому состоянию, которое необходимо потребителю для реализации его целей потребления.

Некоторые авторы сравнивают деловые процессы в организации с «двигателями жизни» или «биокооперативными эквивалентами мышц». Действительно, процессы являются тем инструментом, который призван реализовать идеи в некоторые цепочки конкретных действий, направленных к достижению целей. Процессы «... настолько взаимосвязаны, что изменение одного из них может сказаться на всех остальных... Если рабочие процессы сформированы и согласованы правильно, и если ими соответствующим образом управляет система ценностей и показателей, то они порождают столь плавную симфонию создания ценности, что границы этих процессов фактически исчезают» [58, с. 164].

С учетом методологических принципов, у бизнес-процесса создания потребительской ценности (рисунок 9) не существует границ. Существует только некое множество субъектов, постоянно взаимодействующих между собой. При этом система их взаимодействия носит динамический характер, она все время находится в движении. В ней происходят постоянные изменения, связанные с созданием новых и разрушением старых взаимодействий между субъектами бизнес-процессов. А это в свою очередь влияет на аналогичные между субъектами других бизнес-процессов, так как все бизнес-процессы связаны между собой.

С точки же зрения отдельного субъекта модели (рисунки 0 и 2.2.), его пространство деятельности включает некоторое ограниченное число участников. То есть можно предположить, что вокруг каждого из них может существовать отдельный локальный бизнес-процесс. Отсюда можно выделить следующий ряд основных характеристик бизнес-процесса как с точки зрения методологической, так и с точки зрения отдельного субъекта (таблица 18).

Таблица 18 – Основные характеристики бизнес-процесса создания потребительской ценности

Критерий	Характеристики	
	с методологической точки зрения	с точки зрения отдельного субъекта
Границы	Бесконечность	Конечны, определяются организационным восприятием участников
Состояние	Изменчиво	Стабильно

Управляемость	Ни один участник не может управлять бизнес-процессом	Все могут управлять его развитием
Количество	Одна	Бизнес-процессов столько, сколько участников

Взаимодействия между субъектами бизнес-процесса создания потребительской ценности в пределах ИСК, как локальной коммуникативной сети, предполагают осуществление транзакций и процесс адаптации.

Транзакции должны носить непрерывающийся характер. В результате обеспечивается постепенное взаимопроникновение деятельности субъектов локального бизнес-процесса, развитие взаимной осведомленности и заинтересованности в контактах. Сам же бизнес-процесс рассматривается с позиций долгосрочной перспективы взаимодействия и выгод от совместного создания потребительской ценности. В то же время в реальности о равенстве субъектов сети можно говорить, рассматривая только какую-либо конкретную ситуацию, в абсолюте же равенства не может быть принципиально, так как для ИСК, как открытой «живой» системы, свойственно такое явление, как социализация. То есть кто-то из субъектов локального бизнес-процесса будет играть доминирующую роль, а кто-то наоборот. С другой стороны, чем более устойчив локальный бизнес-процесс, тем более транзакции, разорвать которые со временем становится все проблематичнее. И последнее. По мере развития, в каждом локальном бизнес-процессе транзакции все более стандартизируются и унифицируются.

Развитие локального бизнес-процесса взаимодействующих субъектов связано с процессами адаптации, которая может быть технической, административной, финансовой, инвестиционной, социальной и т.п. Но более важной представляется адаптация информации и знаний, так как указанные формы представляют собой проекцию конкретных знаний на содержание рыночной деятельности участников.

Важность процессов адаптации обусловлена следующим. Во-первых, адаптация приводит к росту взаимозависимости между субъектами локального бизнес-процесса. При этом зависимость может быть как равной, так и преимущественно односторонней. Во-вторых, адаптация ведет к тому, что конфликтные/спорные ситуации решаются внутри бизнес-процесса. Достижение соглашения в транзакциях воспринимается как более важное, чем разрыв, – оба субъекта занимают активную позицию в поиске решения. В-третьих, адаптация ведет к стандартизации не только принимаемых решений, но и алгоритмов их выработки, реализации, выражающейся в общем для всех субъектов отношении к бизнес-процессу, как процессу изготовления потребительской ценности за счет обмена знаниями. Таким образом, взаимодействие «... просто содействует более существенному социальному и деловому взаимовлиянию: неизбежному движению в направлении возрастающей связности» [58, с. 20].

Учитывая это обстоятельство, в процессе взаимодействия субъектов ИСК возрастает роль принципа связности. Реализация принципа связности приводит к формированию сети связности. Для таких сетей характерны точки связности, в которых в результате процесса взаимодействия происходит преобразование количественных накоплений знаний в качественные. Точки связности – это те субъекты, по отношению к которым общая связность субъектов бизнес-процесса создания потребительской ценности в пределах ИСК максимальна. Познание всего процесса, так или иначе, предполагает анализ взаимодействия всех элементов. Основой для их действий является собственная структура знаний, созданная на основе приобретенного опыта, и информация.

Представленное сегодня в научных исследованиях понимание об объектах как открытых «живых» системах в основной своей массе предполагает выбор в качестве едини-

цы анализа индивид – как биологический либо социальный организм, либо как отдельную подсистему организма. При этом исследователи исходят из посылки о нем как единицы поведения. Такой взгляд – монадический (монада – простая неделимая единица) – предполагает сведение поиска решений проблем к «внутрииндивидуальным проблемам, которые не касаются взаимоотношений между людьми» [166, с. 254]. Рассмотрение же ИСК как открытой «живой» системы с позиций процесса взаимодействия входящих в него субъектов объективно требует применения несколько иного подхода.

Актуальность исследования процесса взаимодействия субъектов ИСК предполагает, что не один, а, как минимум, два их них являются единицей поведения. И даже если их отношения связи, по образному выражению Роджерса Э., «...не способны «говорить»», оно может быть принято в качестве единицы анализа. Исследования такого рода отношений методологически близки исследованию диффузии инноваций. Сравнение монадического анализа и анализа отношений в исследовании распространения инноваций представлено в таблице 19 [166, с. 258].

Диффузия есть проникновение, диффузия новаций есть проникновение идей. Данный процесс является частным случаем взаимодействия. Поэтому рассмотрение процесса взаимодействия субъектов ИСК как диады наиболее соответствует целям исследования.

Таблица 19 – Сравнение монадического анализа и анализа отношений в исследовании диффузии инноваций

Характеристики научного подхода	Типы научного подхода к проблеме диффузии	
	Монадический анализ	Анализ отношений
1. Единица анализа	Индивид	Коммуникативные отношения между двумя и (или более) индивидами
2. Используемая схема выборки	Случайная выборка разрозненных индивидов из более крупной выборки (в целях максимального обобщения результатов исследования)	Обследование всех подходящих респондентов в данной системе или выборка целых систем
3. Тип используемых данных	Личные и социальные характеристики индивидов и их коммуникативного поведения	То же, что и в монадическом анализе, плюс социометрические данные о коммуникативных связях
4. Основной метод анализа данных	Корреляционный анализ данных перекрестных обзоров	Разные типы сетевого анализа данных перекрестных опросов
5. Основные цели исследования	Определение переменных (обычно характеристики индивида), связанных с инновационной деятельностью	Определение влияния социально-культурных переменных на диффузию в системе

Рассматривая процесс взаимодействия субъектов ИСК как диаду нужно отметить, что ему присущ некий дуализм. Каждая из сторон выступает в двух ролях одновременно: субъекта и объекта управленческого воздействия. Как субъект она разрабатывает и осуществляет его, как объект – ее поведение подвергается такому воздействию. Взаимодействие возможно только в том случае, если осуществляемые сторонами управленческие воздействия в той или иной степени достигают своих целей.

На практике оба субъекта процесса взаимодействия в пределах ИСК играют роль обучающего и обучаемого одновременно. Выполнение функции взаимного обучения возможно при:

- достаточной степени связности субъектов во взаимодействии;

- наличия знаний, необходимых для выработки стратегии их взаимного «субъектно-субъектного» пополнения во взаимодействии;
- степени активности в познавательной деятельности субъектов;
- принципиальной способности к учету особенностей, присущих каждому из субъектов.

Располагая перечисленной информацией и обладая сравнимой по интенсивности активностью в деятельности, для субъектов в процессе взаимодействия при допустимых временных и стоимостных затратах на реализацию функции взаимного обучения формируется достаточно структурированное информационное пространство, доступное для обоюдного пользования и отвечающее основополагающим представлениям.

Через механизм взаимного обучения в том числе могут корректироваться и цели управленческих воздействий субъектов. Собственно управленческое воздействие направлено изначально на поведение субъекта. Но изменение поведения не может произойти без корректировки текущих знаний о нем. Это текущее знание воплощается в действительном, видимом новом поведении.

Исходя из этого, задачи управленческого воздействия каждого из субъектов взаимодействия заключаются в следующем:

- отбор минимального объема сведений, которые в максимальной степени соответствуют цели управленческого воздействия;
- определение последовательности подачи информации, гарантирующей четкое выстраивание системы умозаключений;
- выбор темпа информирования;
- предоставление информации в виде, наиболее соответствующем особенностям другого субъекта.

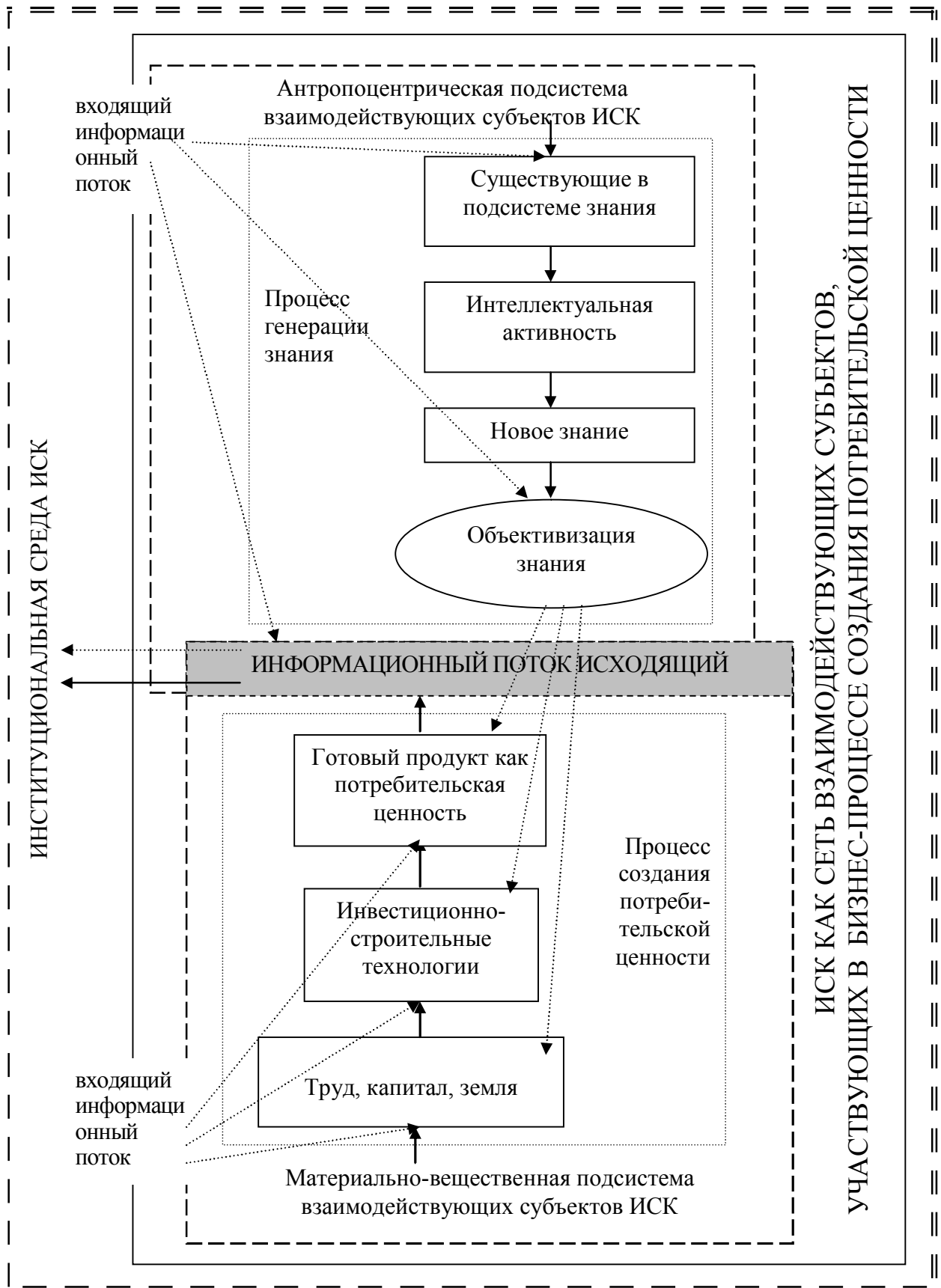
ИСК как открытая «живая» система есть, по аналогии с живым организмом, саморазвивающаяся и саморегулируемая система (рисунок 10).

Чтобы указанные свойства были ему присущи, связи, возникающие в процессе взаимодействия входящих в него субъектов должны носить не отрицательный, но положительный характер.

Иначе говоря, содержащийся в управленческом воздействии сигнал – входной – имеет целью увеличение реакции – выходного сигнала – через последующий рост активности в деятельности другого субъекта ИСК и изменение его поведения. То есть процесс взаимодействия приобретает форму автогенерации. Его «запуск» требует соблюдения условия стабилизации его режима, который достигается через саморегулирование.

Из рисунка 10 также следует, что поведение ИСК как открытой «живой» системы в процессе взаимодействия включенных в него субъектов строится в соответствии со следующими принципами:

1. связности – объективное образование точек максимального «пересечения» связей в совокупности взаимодействующих индивидов;
2. асимметрии информации – «зарождение» управленческого воздействия происходит в системе знаний субъектов ИСК, предписывающей, в том числе, и способы получения информации из окружающей среды;
3. обучаемости – в процессе взаимодействия происходит параллельное обучение субъектов как часть адаптации, посредством которого снижаются транзакционные издержки, а собственно транзакции становятся все более устойчивыми.



—▶ потоки, обеспечивающие трансформации в ИСК;
▶ потоки, обеспечивающие трансакции в ИСК

Рисунок 10. – Модель ИСК как открытой «живой» системы

4. индивидуальности системы знаний субъекта – информация проходит сквозь систему знаний субъекта, где одна ее часть интерпретируется и «расшифровывается» в соответствие с их качественным содержанием, а другая «отсекается» как ее несоответствующая.

Причем, выделенная совокупность принципов носит, в том числе, и ограничивающий характер на процесс взаимодействия субъектов ИСК. Это проявляется, прежде всего, во втором и четвертом принципах. Поэтому их реализация требует учета того, что не только собственно разработка управленческого воздействия, но то, что процесс внесения изменений в его сущность связан со значительными затратами как в транзакциях, так и времени, необходимого для внесения этих изменений.

«... Чтобы понять отношения взаимодействия, мы должны не оставлять две его стороны в непосредственной данности, а должны ... понять их как моменты третьего, высшего, которое как раз и есть понятие» [51]. Следуя этому философскому тезису Г. Гегеля, далее необходимо определиться с сущностью процесса взаимодействия субъектов ИСК.

3.2. Классификация взаимодействий субъектов инвестиционно-строительного комплекса как открытой «живой» системы

Исходя из методологических положений неинституциональной экономической теории и теории транзакционных издержек, а также понятия и принципов функционирования ИСК как открытой «живой» системы взаимодействия входящих в него субъектов целесообразно представить в виде некоего континуума, границами которого являются, с одной стороны, чистые транзакции, а с другой – иерархически организованные локальные коммуникативные сети взаимодействующих субъектов ИСК.

Согласно представленным в научной литературе положениям, субъекты ИСК, двигаясь в направлении повышения эффективности своей рыночной деятельности все более и более используют, как подчеркивает Вебстер Ф., административный и бюрократический инструментарий, и все менее – рыночный контроль [40]. За чистыми транзакциями следуют повторные сделки, совершаемые между участниками различных переделов в бизнес-цепочке создания потребительской ценности. Следующий шаг – долгосрочные взаимодействия – фактически остаются взаимодействиями только субъектов-конкурентов и во многом определяются качественными характеристиками, получаемыми в ходе усиленного рыночного контроля.

Дальнейшее развитие процесса взаимодействия субъектов ИСК связано с укреплением взаимодействий во всех направлениях (вертикальном и горизонтальном). Однако, акцент все более переносится именно на горизонтальные взаимодействия. И здесь субъекты ИСК вступают в стадию формирования отношений высокой взаимной зависимости – каждый из субъектов определяюще зависит от партнеров по взаимодействиям в определенных сферах деятельности, при этом объективно конкурентная обусловленность частью качественно преобразуется в доверительные отношения.

Следующей стадией развития взаимодействий субъектов рынка является формирование локальных коммуникативных сетей как неких форм объединения. Такого рода сетевые бизнес-организации есть структуры, возникающие на основе многосторонних взаимодействий, принципов коммуникативного менеджмента, существенным образом минимизирующих транзакционные издержки. Все изложенное представлено на рисунке 11.



а) Эволюция взаимодействий субъектов

а) Эволюция качественного наполнения функции коммуникативного менеджмента

→ Первичные изменения
 → Вторичные изменения

Рисунок 11. – Взаимосвязь эволюции взаимодействий и качественного наполнения функции коммуникативного менеджмента

Рассмотрим теперь как будет изменяться функция коммуникативного менеджмента в процессе эволюции взаимодействия от чистых транзакций к формированию бизнес-организаций субъектов ИСК как локальных коммуникативных сетей.

Чистая транзакция – есть разовый обмен ценностями между двумя субъектами ИСК, взаимодействие которых ограничивается исключительно настоящим моментом времени. На данном этапе любая рыночная деятельность рассматривается как совокупность дискретных транзакций, в которых содержится вся необходимая информация о продукте деятельности субъекта ИСК. Во взаимодействиях, основанных на чистых транзакциях, практически отсутствуют такие рыночные явления как бренд, информация о других субъектах, потребительские предпочтения, их осведомленность, приверженность и т.д. Во многом это объясняется рынком производителя, для которого наиболее характерны чистые транзакции. Здесь субъект ИСК осуществляет рыночные транзакции только потому, что они обеспечивают его деятельность необходимыми ресурсами для производства товара, реализуемого затем на рынке. Причем, каждая транзакция практически не зависит от прочих операций и определяется только механизмом конкурентного рынка и стремлением субъекта максимизировать результат своей деятельности. Роль же коммуникативного менеджмента сводится лишь к поиску субъектов-партнеров.

Качественный рост конкуренции способствует большему вниманию к заключаемым транзакционным сделкам, субъекты ИСК переходят в стадию повторяющихся транзакций. На первый план выходят взаимодействия по поводу приобретения у положительно зарекомендовавших себя субъектов некоторых промышленных комплектующих, предметов материально-технического обеспечения, сырья, материалов. Роль коммуникативного ме-

неджмента состоит в задании направления дифференциации продукта деятельности субъекта, формировании лояльности потребителя к продукции и самому субъекту в целях максимизации экономического результата. Однако непосредственные контакты между субъектами ИСК, участвующими в процессе создания потребительской ценности, маловероятны. Конечным результатом считается продажа и, хотя повторяющиеся транзакции имеют большое значение для деятельности субъекта, между ними не возникает каких-либо существенных взаимодействий, устойчивых во времени. Можно сказать, что на данном этапе появляются первые «ростки» доверительных взаимодействий, которые могут стать основой для будущих устойчивых коммуникативных связей.

Как отмечает Вебстер Ф., проблемы управления взаимодействиями как стратегическими средствами начали рассматриваться в литературе только в 80-е годы 20 века [40]. В долгосрочных взаимодействиях результат каждого из субъектов во многом определяется их взаимозависимостью не только от рыночных сил процесса переговоров. «Конкурентные силы глобальных рынков 1980-х гг. вынудили многие фирмы перейти от конкурентных отношений ... к более тесному, характеризуемому большей зависимостью коммуникативному взаимодействию» [40, с. 139]. И важность этого процесса особенно ярко проявляется на рынках товаров производственного назначения, так как значение приобретает качество, ритмичность поставок, техническое обеспечение. На этом рынке указанные характеристики пользуются повышенным спросом, прежде всего потому, что сопряжены с меньшими издержками. Последнее же во многом определяется системой коммуникативного менеджмента с относительно небольшим числом субъектов, имеющих непосредственное отношение к деятельности данного субъекта.

Другими словами, на смену транзакциям как соперничеству приходит политика долгосрочных взаимовыгодных взаимодействий. Создаются условия для формирования сложных группировок субъектов, связанных не только и не столько отношениями собственности и взаимных поставок. Входящие в объединения субъекты сознательно строят и поддерживают долгосрочные взаимодействия, которые не только отражают их стратегические интересы, но в большей степени являются неким символом, демонстрацией нацеленности субъекта на долгосрочный, устойчивый характер сотрудничества. Важно, что эта нацеленность на стабильность во взаимодействиях содействует образованию единого информационного и знаниевого пространства, единому качественному росту субъектов ИСК, к нему принадлежащих.

В ряде случаев коммуникативный менеджмент способствует формированию совершенно новой формы взаимодействий субъектов, подлинного бизнес-объединения как локальной коммуникативной сети. Одной из характерных его особенностей является ориентация всех, фактически независимых в экономическом смысле, субъектов на достижение некой стратегической цели. Именно ее наличие и отличает данную форму от всех рассмотренных выше. Латентно присутствующее в стратегической цели повышение конкурентоспособности субъектов-участников бизнес-объединения посредством коммуникаций говорит в пользу того, что они являются, прежде всего, феноменом коммуникативного менеджмента. Здесь совместное использование коммуникативных связей как стратегического ресурса является другой, наряду со стратегической целью, важной особенностью.

При всем многообразии подобного рода бизнес-объединений как локальной коммуникативной сети все они должны рассматриваться именно с позиций коммуникативного менеджмента, так как именно коммуникации лежат в начале процесса формирования долгосрочных взаимодействий, на них именно построен процесс управления для достижения стратегической цели субъектов в локальной коммуникативной сети, и именно ими заканчивается управленческий цикл.

Бизнес-объединение субъектов в форме локальной коммуникативной сети является высшей формой развития взаимодействия субъектов на принципах коммуникативного ме-

неджмента. Они представляют собой комплексные коммуникативные структуры, подкрепленные соответствующими организационными, управленческими и иного рода механизмами. Основной организационно-управленческой характеристикой такого рода бизнес-объединения является его конфедеративность (от позднелатинского *confoederatio* – союз, объединение [198, с. 613]). Данная форма предполагает некое объединение независимых экономически субъектов, при которой каждый из них сохраняет свою независимость, имеет свою структуру управления, свои властные полномочия. В то же время, субъекты образуют в локальной коммуникативной сети некий специальный орган для координации совместных действий в определенных областях рыночной деятельности, представляющих интерес для всех участников.

Иначе говоря, бизнес-объединение представляет собой свободную гибкую коалицию, коммуникативно управляемую из единого центра, который берет на себя выполнение таких важных функций как взаимодействие с субъектами рыночной деятельности, не входящими в данную локальную коммуникативную сеть, например, с органами государственного управления. Им определяется, в том числе, развитие сфер компетенции и стратегий, соответствующих вопросам коммуникативного стратегического менеджмента, касающихся управления связывающими сеть воедино информационными и знанияемыми ресурсами. В организационном исполнении бизнес-объединение представляет собой форму, представленную на рисунке 12 [40, с. 144].

Положения теории организации, как указывает Мильнер Б.З., требуют, чтобы меньшее имело предпочтение перед большим, то есть каждая часть процесса или функции должна находиться в компетенции той специализированной структуры, которая способна ее эффективно организовывать и ею эффективно управлять [121]. В соответствие с этим все функции целесообразно разделить на всеобщие и специализированные.

Всеобщие – это те, которые затрагивают деятельность всех субъектов, специализированные – те, которые характерны для деятельности конкретного субъекта. Он должен определить приоритетные для себя специализированные сферы деятельности и направления выделения и использования определенных ресурсов. В остальном же субъект должен опираться на конкурентоспособность партнеров, каждый из которых также специализируется в той или иной области.

На рисунке 12 всеобщие функции выполняет центр коммуникативного менеджмента. Причем, акцент на процессе создания потребительской ценности субъектами ИСК, принимающими участие в бизнес-объединении, имеет следствием усиление коммуникативных взаимосвязей, координации в них, аналогично как это, например, происходит с эволюционным преобразованием функции сбыта в маркетинговую функцию. Такая координация согласуется с двумя основными тенденциями: взаимопроникновением функциональных обязанностей внутри субъекта и стиранием границ между субъектами. Последнее же, в свою очередь, приводит к изменениям в традиционных управленческих функциях в бизнес-объединении, где каждый из субъектов ИСК является одновременно и поставщиком, и производителем, и потребителем. Приоритетным становится коммуникативное сопровождение процесса реализации этих функций – растет значение целевых, специализированных долговременных трансакций.

Отсюда следует, что центр коммуникативного менеджмента определяется не производственными мощностями и географическим расположением, а более, конечными рынками, управленческими и коммуникативными компетенциями, информационными и знанияемыми базами данных. И следствием процесса взаимодействия субъектов ИСК в форме локальной коммуникативной сети, в частности, является:

– сотрудничество между субъектами как в рамках одного региона, так и нескольких, с полной или частичной унификацией их деятельности;

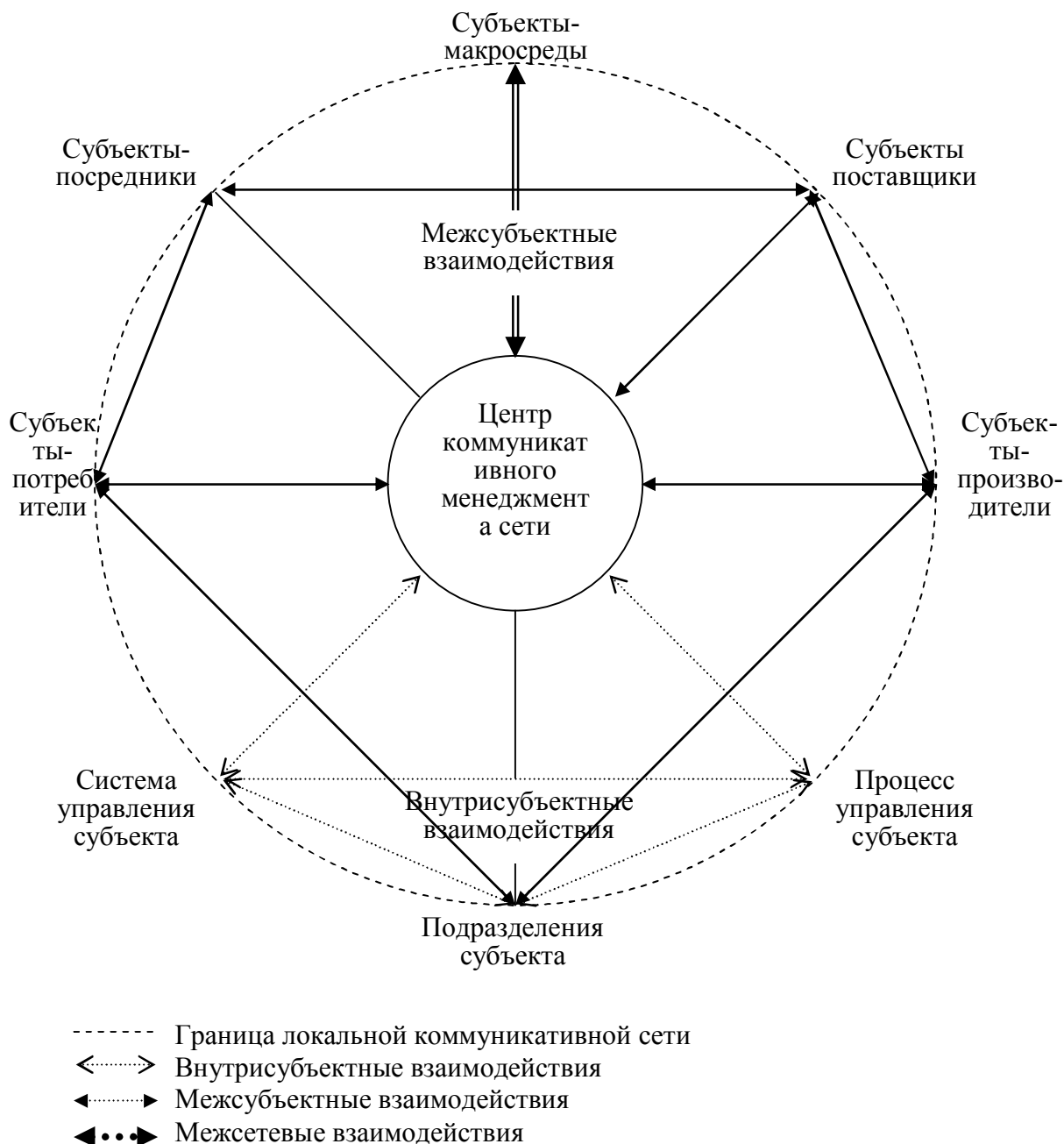


Рисунок 12. – Модель бизнес-объединения субъектов ИСК в форме локальной коммуникативной сети

- ликвидация барьеров в движении товаров, услуг, капитала, рабочей силы между этими субъектами и регионами;
- сближение рынков каждого из отдельных регионов с целью образования одного единого межрегионального рынка;
- стирание различий между экономическими субъектами, относящимися к разным регионам;
- снижение той или иной формы дискриминации партнеров в каждой из региональных экономик и т.п.

Вообще взаимодействия субъектов, в том числе и в ИСК, представляют собой определенную систему отношений микроуровня, которая включает в себя:

- отношения между действующими продавцами на рынке;
- отношения между продавцами и покупателями;

– отношения между реальными и потенциальными продавцами.

Взаимодействия субъектов ИСК можно рассматривать в двух аспектах: горизонтальном как отношение между субъектами одного уровня и вертикальном как отношения между субъектами последовательных стадий производственного и распределительного процесса. Кроме того, взаимодействия предполагают учет не только реально действующих, уже находящихся в локальном бизнес-процессе субъектов, но и потенциально новых участников, которые легко, при незначительных изменениях условий могут войти в бизнес-процесс.

В более широком контексте взаимодействия субъектов ИСК являются частью общего механизма взаимовлияния спроса и предложения на строительном рынке, поскольку взаимосвязь основного производящего субъекта, которым является субъект-фирма, и главного потребляющего – субъекта-потребителя – составляет базис функционирования экономической системы. Это взаимоотношение имеет два аспекта: прямое воздействие предложения на спрос, формирование потребительских предпочтений, манипулирование ценой для расширения границ спроса либо для усиления своей рыночной власти; и обратное влияние спроса предложение, то есть, на деятельность субъекта-фирмы – реакция потребителей на количественные и качественные параметры его поведения.

Отношения взаимодействия формируются в границах конкретного рынка. В литературе предпринимались и предпринимаются попытки классификации рынков. В предметном поле данного исследования наиболее оптимальной с точки зрения достижения поставленной цели является классификация, в которой в качестве классификационного признака выделены критерии, имеющие отношение к взаимодействию (таблица 20) [67].

В таблице 20 выделен такой классификационный признак, как взаимосвязь элементов рынка – вертикальная и горизонтальная. Однако, здесь взаимодействия понимаются только в плане формирования материальных потоков. В то же время, выяснение содержания понятия рынка очень важно для целей исследования, так как существенно влияет на тип взаимодействий субъектов в нем, в ряде случаев изменяя его на прямо противоположный.

Джоан Робинсон в 1933 году предложила следующее операциональное определение рынка, которое с небольшими вариациями используется в практике многих рыночных стран до сих пор. Робинсон Дж. оценивает рынок как продуктовую цепочку товара и его субститутов до того момента, пока не будет найден резкий разрыв в цепи товаров–субститутов. Разрыв и ограничивает рынок. Разрыв можно измерить, например, перекрестной ценовой эластичностью спроса. Как только абсолютное значение перекрестной ценовой эластичности спроса становится меньше единицы для товаров из ближайших товарных групп, можно говорить о разрыве цепи товарных субститутов, а, значит, и о конце рынка [165, с. 5].

Таблица 20 – Классификация рынков субъектов

Классификационный признак	Рынок
объекты, циркулирующие на рынках	Внутрисубъектный рынок материальных благ (сырья, материалов, комплектующих, запчастей, готовой продукции и продукции для перепродажи и т.д.)
	Рынок благ: внутрисубъектный рынок основных фондов, недвижимости
	Внутрисубъектный рынок услуг (административных, управленческих, технологических, инжиниринговых, консалтинговых, маркетинговых, риэлторских и т.д.)
	Внутрисубъектный рынок факторов производства: капитала, технологий, земли, трудовых ресурсов

Взаимосвязь элементов	Горизонтальные (перемещение благ, услуг, факторов производства между отдельными полразделениями, филиалами, дочерними компаниями)
	Вертикальные (перемещение благ, услуг и факторов производства между головной и дочерними компаниями)
Влияние на национальном уровне	Внутрирегиональные
	Межрегиональные

В приведенном определении акцентируются границы рынка, обусловленные продуктовой цепочкой, или, более точно, бизнес-процессом изготовления потребительской ценности. Другими словами, рынок есть отношения продавца и покупателя конкретного товара в конкретной стадии бизнес-процесса. Под продавцами здесь понимаются субъекты, непосредственно предлагающие товар на рынке.

В зависимости от этапа бизнес-процесса изготовления потребительской ценности, роли продавца и покупателя выполняются самыми разными экономическими субъектами. А, более точно, один и тот же субъект, совершая покупки, выступает в роли покупателя, а совершая продажи, играет роль продавца. При этом, принципы, на которых осуществляются взаимодействия остаются неизменными. Поэтому далее будет использоваться понятие субъект рынка ИСК вне зависимости от того, о ком идет речь.

Взаимодействия субъектов ИСК выражаются в установлении рыночной цены; определении: объемов выпуска (и продаж), качественных характеристик товара, размеров усилий (денежных и неденежных), прилагаемых для продвижения товара на рынок (реклама и другие методы стимулирования сбыта), величины затрат, требуемых для создания барьеров входа конкурентами на рынок. Другими словами, во взаимодействии субъектов отражается весь комплекс мер, позволяющих воздействовать на спрос и на предложение.

Во взаимодействии проявляется стратегическое поведение субъекта. Стратегическим принято называть такое поведение, когда при выборе варианта деятельности (цена – количество и качество товара) субъект принимает во внимание возможные ответные действия конкурентов. Стратегическое поведение означает, что он способен оказывать влияние на рынок, он может влиять на устанавливаемую на рынке цену равновесия. Степень такого влияния зависит от стратегической силы субъекта: доли рынка, имиджа, наличия информации о рынке. И только, когда субъекты достаточно равны по силам (степени рыночной власти), они могут повлиять друг на друга, с одной стороны и вынуждены считаться с таким влиянием, с другой.

Взаимоотношения между структурой отрасли, поведением субъектов ИСК и функционированием отрасли, составляющие механизм взаимодействия субъектов в экономической системе, могут быть представлены следующим образом (рисунок 13).

Взаимоотношения между представленными на рисунке 13 сферами довольно сложные. Фундаментальные условия отрасли определяют структуру строительного рынка, которая воздействует на поведение субъектов, от которого, в свою очередь, зависит функционирование (результативность) ИСК России в целом; при этом корректирующим элементом является промышленная политика государства.

Есть и каналы обратного влияния. Например, правительство может регулировать число субъектов ИСК, которые в свою очередь могут воздействовать на политику правительства для получения более высоких прибылей. Если наличие барьеров на строительном рынке ведет к монополии и монопольной прибыли, то новые субъекты могут предложить новые товары–субституты монопольному товару и таким образом повлиять на спрос на первоначальный товар.

Особенности отношений субъектов ИСК, рассматриваемых в теории деятельности как «цели – средства – результат» (параграф 2.1.), а в реальности в рамках парадигмы

«структура – поведение – функционирование» (параграф 3.1), а также их комбинации приводят к различной степени концентрации продавцов и покупателей на рынке, разной степени дифференциации товара, разной «высоте» барьеров входа на рынок и выхода с рынка, как следствие, различной степени влияния продавцов/покупателей на цену. Обобщенной характеристикой результатов поведения фирм служат разные виды их взаимодействий.



Рисунок 13. – Взаимоотношения субъектов ИСК внутри отрасли

Традиционно главным критерием классификации взаимодействия субъектов служит степень конкуренции на рынке. Обычно выделяют три большие категории рынков: рынок совершенной конкуренции с максимальной степенью конкурентных взаимодействий, его противоположность - рынок монополии с минимальной степенью конкуренции или отсутствием таковой и рынок несовершенной конкуренция, где конкуренция присутствует, но ее действие искажается поведением тех или иных экономических субъектов.

Конкуренция как экономический процесс предусматривает такую степень состязательности субъектов, когда их самостоятельные действия эффективно ограничивают возможность каждого из них односторонне воздействовать на общие условия обращения товаров на рынке. Классификация взаимодействия субъектов в зависимости от степени конкуренции широко представлена в литературе, а в наиболее общем виде обобщена в таблице 21.

Таблица 21. – Классификация взаимодействия субъектов на рынке в зависимости от степени конкуренции

Степень конкуренции	Рынок	Особенности взаимодействий субъектов	Вид взаимодействия	Реакция
Высокая	совершенный	самая высокая зависимость поведения субъектов	конкурентное поведение	Пассивная
средняя	олигополия	Высокая зависимость субъектов	Рыночное поведение	Гибкая
низкая	монополия	Практическое отсутствие зависимости от поведения других субъектов	Монопольное поведение	Диктат

Конкурентное поведение предусматривает, что рынок полностью определяет параметры поведения субъекта, он целиком подчиняется рынку, степень влияния субъекта на рынок минимальна или равна нулю. Взаимодействие субъектов дает самую высокую степень конкуренции, однако, с другой стороны, здесь нельзя говорить в строгом смысле о взаимодействии, так как субъекты пассивно реагируют на изменения окружающей экономической среды.

Рыночное поведение выходит за рамки только пассивной или только активной политики, включая в себя более гибкое реагирование цен и объемов выпуска на изменение окружающей экономической среды, что делает олигополию преобладающим типом взаимодействий фирм в странах с развитой рыночной экономикой.

Монопольное поведение как вид взаимодействия относительно редко встречается в реальности, хотя монопольные эффекты в виде сокращения производства и роста цены могут встречаться в разных отраслях как в виде временного явления, связанного, например, с освоением нового вида деятельности, так и достаточно длительного феномена, вызванного более глубокими структурными изменениями экономики. Именно во втором смысле можно характеризовать современное состояние рынка ИСК

Вторым критерием классификации видов взаимодействий фирм можно назвать метод конкуренции.

В зависимости от того, какие параметры поведения субъекта являются главным инструментарием проведения своего влияния на рынок, выделяют два типа конкуренции.

Субъекты ИСК могут взаимодействовать в отношении ценовых показателей (цены, издержек производства, расходов на рекламу и т.д.) и неценовых показателей (качество товара, объемы выпуска, ограничение мощности) рынка. Первый тип конкуренции в литературе носит название «ценовой конкуренции», второй определяется как «неценовая конкуренция».

По степени согласованности поведения субъектов на рынке выделяют:

– конкурентные (несогласованные) взаимодействия. Субъекты конкурируют друг с другом и в большей степени проводят самостоятельную линию поведения на рынке:

– кооперативные (согласованные) взаимодействия. Субъекты предварительно договариваются о совместных действиях и выступают на рынке как «единый субъект – открытая «живая» система».

Степень институциональности субъектно-субъектных отношений позволяет их разделить на:

– четко оформленные взаимодействия, когда отношений между субъектами строго и однозначно определены, а также четко определены права и обязанности сторон, при этом эффективно действует механизм обеспечения добросовестного выполнения контрактов между партнерами. Такие виды взаимодействий характерны для развитой рыночной экономики.

– аморфные взаимодействия. Отношения между субъектами базируются в большей степени на неформальных договоренностях, чем на институционально оформленных контрактах. Высокими остаются транзакционные издержки, связанные с риском морального ущерба и оппортунистического поведения, высокая вероятность нарушения соглашения подразумевается в самом процессе заключения контрактов.

Классификация взаимодействий субъектов по результату их функционирования предполагает выделение двух больших категорий:

– стабильный рынок, где результат взаимодействия субъектов определен однозначно – цена и объемы выпуска принимают конкретные точечные значения, так что за достаточно короткий период наступает относительное равновесие со стабильными параметрами поведения экономических субъектов;

– нестабильный рынок, на котором взаимодействия субъектов приводят к мновариантности результата. Цена и другие параметры рынка все время меняются в определенном диапазоне, так что равновесие не достигается или достигается путем разрушения самого рынка. Современное состояние рынка ИСК можно характеризовать как нестабильное. Основные его параметры меняются в сторону роста, присутствует монополистический сговор, без принятия соответствующих мер риск разрушения рынка растет. Фактически можно сказать, что рынок ИСК находится в бифуркационном периоде.

Отдельно необходимо остановиться на факторах, определяющих тип взаимодействия субъектов. В зависимости от стабильности рынков их можно разделить на две группы – факторы, определяющие взаимодействия на стабильных рынках, факторы, определяющие взаимодействия на нестабильных рынках.

Первая группа факторов определяется наличием и эволюцией рыночных механизмов хозяйствования – минимально эффективный выпуск, диверсификация производства, эластичность и темпы роста спроса, иностранная конкуренция, диверсификация продукта. Эти факторы являются общими для стабильных рынков вне зависимости от степени их развитости. Они подробно исследованы в экономической литературе как в теоретическом плане, так и в прикладном.

Более интересной с научной точки зрения и целей исследования является вторая группа факторов, определяющих взаимодействия на нестабильных рынках, находящихся в бифуркационном состоянии. К ним относят: величина транзакционных издержек, неопределенность прав собственности, тонкая грань между финансовыми и реальными транзакциями. Остановимся на каждом подробнее.

Транзакционные издержки – поиска партнера, заключения соглашения и обеспечения правильного выполнения договора – оказывают воздействие на склонность субъекта к самостоятельным действиям. Чем выше транзакционные издержки на рынке, тем менее прочным является положение субъекта, тем выше риск разрыва взаимодействий, тем выше

склонность субъекта к поиску более сильных партнеров. Это может проявляться в стремлении субъектов вступать в вертикальные/горизонтальные или смешанные контракты, войти в какое-либо отраслевое или региональное промышленное объединение. Другими словами, большая величина транзакционных издержек сокращает стимулы субъекта ИСК к конкурентным взаимодействиям и увеличивает стремление к кооперативным.

В отличие от стабильных развитых рынков, где транзакционные издержки незначительны в силу жесткости институциональных структур, рынки нестабильные отличается существенная величина такого рода издержек, что видоизменяет поведение экономических субъектов, а значит и сами институциональные структуры.

Процесс трансформации, так характерный для нестабильных рынков, влечет за собой изменение сложившейся структуры собственности. Собственность видоизменяется, границы между объектами собственности и собственниками меняются. В результате институциональная структура рынка приобретает аморфный характер.

Тонкая грань между финансовыми и реальными транзакциями состоит в том, что, с одной стороны, финансовых субъектов рынка становится все больше, но с другой, лишь незначительная их доля сосредоточена именно на финансовых операциях. Для нестабильных рынков характерно смешение деятельности субъектов, действующих в реальных и финансовых сферах. Формально к экономическим субъектам данного бизнес-процесса следует относить только тех, кто непосредственно принимает в нем участие. На деле же в бизнес-цепочке активно внедряются финансовые посредники, которые не только обслуживают процесс продвижения товара к субъекту-потребителю, но и активно формируют институциональную структуру рынка, воздействуя на цены, объемы товара, рыночные доли субъектов реального сектора.

Взаимодействия можно классифицировать и по отношению управленческого персонала субъекта к транзакционной сделке по интеграции:

- дружественные объединения – процессы взаимодействия, при которых руководящий состав и акционеры интегрируемых субъектов поддерживают данную сделку;
- враждебные объединения – процессы взаимодействия, при которых руководящий состав «субъекта-мишени» не согласен с готовящейся транзакционной сделкой и осуществляет ряд противозахватных мероприятий.

Если в конце 80-х годов многие из мировых интеграций носили враждебный характер и нацеливались на извлечение краткосрочных финансовых выгод, то сегодня они преимущественно нацелены на решение стратегических задач и носят характер партнерства. В 1999 году враждебные объединения составили менее 5% по стоимости и менее 0,2% от общего количества соответствующих сделок [251].

Кроме указанных, взаимодействия можно классифицировать и с точки зрения принадлежности субъекта к тому или иному переделу в пределах бизнес-процесса изготовления потребительской ценности. В таблице 22 представлена обобщенная классификация взаимодействий субъектов рынка.

Таблица 22 – Обобщенная классификация взаимодействий субъектов

Критерий	Значение	Виды взаимодействия
Степень конкуренции	Высокая	Конкурентное поведение
	Средняя	Рыночное поведение
	Низкая	Монопольное поведение
метод конкуренции	Ценовая	Ценовые
	Неценовая	Неценовые
степень согласованности поведения субъектов	Несогласованные	Конкурентные
	Согласованные	Кооперативные
Степень институционально-	Высокая	Оформленные контрактные

сти	Низкая	Неоформленные аморфные
По результату функционирования	Стабильный	Однозначно определенные по цели
	Нестабильный	Многовариантные по цели
Принадлежность субъектов к переделу в бизнес-цепочке	Одинаковый передел	Горизонтальные
	Смежные переделы	вертикальные
	Разные переделы	конгломератные
Количество участников	Минимальное (два)	ограниченные
	Максимальное (неограниченно)	Сложные (комплексные)
Направленность	Внутри группы субъектов	Внутренние
	Между группами субъектов	Внешние
Взаимозависимость в деятельности	Непосредственная	Прямые
	Опосредованная	Косвенные
Закрепленность в нормах управления	Закрепленные	Формальные
	Незакрепленные	Неформальные
Существование во времени	долгосрочность	Реляционные
	Ориентированность на конкретную, однократную сделку	Дискретные

Из перечисленных в таблице 22 видов взаимодействий наиболее общими и имеющими непосредственное отношение к цели исследования является их классификация по принадлежности субъектов к переделу в бизнес-цепочке. Рассмотрим их более подробно.

Горизонтальные взаимодействия – взаимодействия субъектов одной отрасли, производящих одно и то же изделие или осуществляющих одни и те же стадии производства.

Вертикальные взаимодействия - объединение субъектов разных отраслей, связанных технологическим процессом производства готового продукта, т.е. расширение субъектом-покупателем своей деятельности либо на предыдущие производственные стадии, вплоть до источников сырья, либо на последующие до конечного потребителя.

Конгломератные взаимодействия - объединение субъектов различных отраслей без наличия производственной общности, т.е. слияние такого типа - это слияние субъекта одной отрасли с субъектом другой отрасли, не являющейся ни поставщиком, ни клиентом, ни конкурентом. В рамках конгломерата объединяемые субъекты не имеют ни технологического, ни целевого единства с основной сферой деятельности субъекта-интегратора. Профилирующее производство в такого вида объединениях принимает расплывчатые очертания или исчезает вовсе.

Как подчеркивается в литературе, по стоимости около 70% транзакционных сделок по объединениям субъектов в последнее время признаются горизонтальными, а по количеству сделок их доля составляет 50%. Эти данные свидетельствуют о том, что горизонтальные взаимодействия характеризуются большими масштабами единичной сделки по сравнению с альтернативными видами интеграции компаний. Если в 60-70-е годы прошлого столетия наиболее распространены были взаимодействия конгломератного типа, то на протяжении последних пятнадцати лет доля горизонтальных явно превалирует, а удельный вес вертикальных объединений не превышает от общего количества 10% [47].

Горизонтальные взаимодействия – это латентные информационные потоки, возникающие как внутри, так и между субъектами рынка. Внутренние горизонтальные взаимодействия способствуют координации деятельности сотрудников организации, облегчают достижение генеральных целей. Аналогично, внешние, возникающие между субъектами

рынка горизонтальные взаимодействия способствуют достижению стратегической цели участников некоего сообщества – локальной коммуникативной рыночной сети. «Горизонтальная интеграция – отраслевое единство предприятий, производство которых характеризуется технологической общностью и однородностью выпускаемой продукции» [33, с. 91].

В научной литературе выделяют следующие типы вертикальной интеграции в зависимости от ряда критериев (таблица 23) [34, 111, 218].

Таблица 23. – Классификация типов вертикальной интеграции

Критерий	Тип вертикальной интеграции	Содержание интеграции
Направление технологического потока	Прямая («интеграция вперед или вверх»)	От более низких стадий технологической цепочки к более высоким.
	Обратная («интеграция назад или вниз»)	От более высоких стадий технологического потока к более низким
По степени концентрации	Полная	Высокая жесткость связей во всей технологической цепочке
	Неполная (частичная)	Связи менее жесткие и охватывают не всю технологическую цепочку
	Квазиинтеграция	Без изменения прав собственности, на основе общности интересов

Рассмотрим содержание таблицы 23 более подробно.

По поводу прямой и обратной вертикальной интеграции нужно сказать, что с методологической точки зрения разница между ними существенна, так как связана с исходной точкой рассмотрения проблем, возникающих в процессе интеграционных преобразований. Преимущества же, приобретаемые субъектами, участвующими в данном процессе, заключаются в следующем.

Согласно законам действия рынка, информация о количественных и качественных параметрах спроса находится на конечной стадии технологической цепочки. Именно эти субъекты обладают маркетинговыми рычагами, позволяющими формировать предпочтения потребителей и управлять ими. Для субъектов предшествующих стадий технологической цепочки облегченный доступ к качественной маркетинговой информации позволяет сократить транзакционные издержки, связанные с ее самостоятельным поиском и проверкой, дает возможность вносить своевременные и даже превентивные коррективы в свою деятельность, то есть оперативно реагировать на меняющиеся тенденции рынка, которые могут быть обусловлены, в том числе, и деятельностью конкурентов.

Наличие подобной информации зависит от отрасли, в которой работает компания. Если имеется лишь несколько мощных потребителей (олигопольный рынок), то это осложняет получение информации о будущем поведении рынка. В случае множества мелких потребителей (например, это характерно для строительного рынка) у компании есть возможность располагать достаточно точными прогнозами о будущем состоянии рынка.

При обратном направлении интеграционной трансформации, субъекты, стоящие в цепочке ближе к потребителю, неохотно делятся с субъектами более низкой стадии технологической цепочки специфической информацией о рынке. Причин можно выделить две: эта информация крайне важна, обладает высокой стоимостью вследствие своей специфичности; предоставление этой информации субъекту предшествующей стадии может стимулировать его самостоятельно осуществлять маркетинговую деятельность на рынке, то есть существует опасность своими силами создать себе конкурента. Но при обратной интеграции субъекты получают возможность контроля над всем производственным циклом и получения за счет этого дополнительного потенциала дифференциации продукции.

По типам вертикальной интеграции второй группы. Полная интеграция характеризуется жесткостью связей между поставщиками, производителями и продавцами по всей технологической цепочке от ее начала и до конца. При частичной интеграции часть продукции может производиться собственными силами, а часть закупаться на открытом рынке.

Если все вышеизложенные типы вертикальной интеграционной трансформации так или иначе связаны с изменением прав собственности, то последний тип – квазиинтеграция – осуществляется без изменения прав собственности интегрируемых субъектов только на основе общих рыночных целей и интересов. Общие интересы находят отражение в соответствующих контрактах и соглашениях, что способствует снижению затрат, бизнес-рисков, большей циркуляции информации, более частому и неформальному общению менеджмента компаний и т. д. Ключевым моментом при квазиинтеграции является определение эффекта субъекта от участия в такого рода объединении.

Выбор типа интеграционной трансформации во многом определяется соотношением преимуществ и рисков для субъекта, вступающего в объединение (таблица 24) [34].

Таблица 24. – Варианты стратегии вертикальной интеграции

Стратегия	Характеристика	Вариант использования	Преимущество	Риск
1	2	3	4	5
Тип интеграции				
Полная	Свыше 95 % компонентов изготавливается в фирме	В зрелых отраслях у лидеров при незначительных и медленных производственно-технологических изменениях	Высокий уровень контроля за внешней средой; гарантии качества; экономия на самообеспечении, минимум утечки информации	Возможное уменьшение рыночного потенциала; низкий уровень гибкости; трудности пересмотра цен; часть связей не сбалансированы
Частичная	Часть потребностей фирмы в сырье, компонентах, полуфабрикатах удовлетворяется через покупки; часть производится внутри фирмы	При свободном доступе к сырью и подрядчикам; быстрых сменах технологий	Доступ к внешним НИОКР и рынкам сбыта; возможность влиять на цены поставщика; знание конкурентов	Доступ к наилучшим поставщикам сокращается
Квазиинтеграция	Отсутствие внутрифирменных взаимосвязей и трансфертов	Поставщик располагает преимуществом по цене, издержкам, качеству; спрос колеблется или не очевиден	Предпроизводственное планирование снабжения; сокращение запасов; оптимизация закупок; загрузки производственных мощностей	Спрос нестабилен, технологии меняются; контроль качества может быть невысок; подрядчики могут не соответствовать требованиям
Охват интеграцией				
Широкий	Много вариантов активности (производство, услуги, каналы распределения, сбыт, снабжение)	При уникальности продукции или услуг; при обеспечении экономии на масштабах	Поддержание высокого качества; доступ к информации об издержках конкурентов; ускоренное проектирование	Размер экономии на масштабах может не соответствовать потребностям фирм; резкая смена стратегии

Уз- кий	Компания пользуется ограниченным числом каналов и услуг	В новых отраслях; слабый внутрифирменный спрос	Оптимизация издержек; допуск к инновациям поставщиков, конкурентов	Потеря контроля над этапами технологического процесса, за качеством продукции
Стадии интеграции				
Мно- го	От добычи сырья, материалов до сбыта готовой продукции	Фирма - технологический лидер; ЖЦТ более 10 лет; много этапов технологического цикла	Возможность создавать фундаментальные улучшения в технологии; экономия средств	Риск дезинтеграции; снижение эффективности; рост цен при некомплексности управления

Как показывают исследования выбора направлений интеграции [218], из перечисленных в таблице 24 стратегий интеграции, в США в 30 % случаев предпочтительной оказывается безынтеграционное развитие (отсутствие контроля собственности). Но большинство фирм, выбравших интеграцию, используют частичную (в 75-85 % случаев), а еще 15-25 % компаний – полную интеграцию. Квазиинтеграция составляет порядка 25 % случаев при выборе формы контроля собственности в компаниях, но является наиболее перспективным вариантом интеграционной трансформации.

Наибольшая актуальность квазиинтеграции, в том числе и для России, объясняется необратимостью процессов глобализации и сопровождающими его качественными изменениями не только в конкурентной ситуации на рынке, но и в потребностях потребителей. Кроме того, интеграция в бизнес-объединения является закономерным результатом эволюции во взаимодействиях субъектов ИСК. Поэтому далее необходимо рассмотреть возможные бизнес-объединения субъектов.

3.3. Принципы бизнес-объединения субъектов инвестиционно-строительного комплекса

Процессы взаимодействий, в форме интеграции идут как на двусторонней, так и на региональной основе. В качестве характерной особенности интеграционных объединений взаимодействующих субъектов в настоящее время можно назвать то, что создаются целостные региональные хозяйственные объединения с общими надсубъектными и надрегиональными органами управления. Этому способствуют следующие основные предпосылки (или движущие силы), обуславливающие процесс взаимодействия субъектов ИСК.

1. Производственные, научно-технические и технологические:

- резкое возрастание масштабов производства;
- переход к высоким, наукоемким технологиям; быстрое и широкое распространение новых технологий, ликвидирующих барьеры на пути перемещения товаров, услуг, капиталов;
- качественно новое поколение средств связи и их унификация, обеспечивающее быстрое распространение товаров и услуг, ресурсов и идей с приложением их в наиболее благоприятных условиях. В настоящее время передача информации осуществляется практически безотлагательно. Сообщения об экономических возможностях и сделках передаются практически мгновенно. Следовательно, удаленность субъектов друг от друга перестает быть решающим препятствием для их сотрудничества в процессе взаимодействия;
- быстрое распространение знаний в результате научного или других видов интел-

лектуального взаимодействия;

– резкое сокращение благодаря передовым технологиям транспортных, телекоммуникационных издержек, значительное снижение затрат на обработку, хранение и использование информации, что облегчает процесс взаимодействия, в том числе, и на национальном рынке.

2. Организационные:

– разнообразные формы осуществления производственно-хозяйственной деятельности субъектов, рамки деятельности которых выходят за физические границы, приобретают интеграционный характер, способствуя формированию единого рыночного пространства;

– формирование и усиление авторитета в общественном мнении неправительственных организаций на региональном и национальном уровнях;

– превращение деловых сетей и стратегических альянсов, как частных, так и государственных в основных действующих лиц экономики.

3. Экономические:

– либерализация рыночных процессов движения товаров и услуг, рынков капитала и другие формы экономической либерализации, вызвавшие ограничение политики протекционизма и сделавшие рыночные отношения более свободными;

– высокая концентрация и централизация капитала, интенсивный рост производных финансово-экономических инструментов, резкое сокращение времени осуществления трансакционных сделок;

– внедрение международными экономическими организациями единых критериев макроэкономической политики, унификация требований к налоговой, региональной, аграрной, антимонопольной политике, к политике в области занятости и др.;

– усиление тенденции к унификации и стандартизации. Все шире применяются единые для всех стран стандарты на технологию, экологию, деятельность финансовых организаций, бухгалтерскую и статистическую отчетность, которые постепенно внедряются и в экономику России. Стандарты распространяются на образование и культуру.

4. Информационные:

– радикальное изменение средств делового общения, обмена производственной, научно-технической, экономической, финансовой информацией; появление и развитие принципиально новых систем получения, передачи и обработки информации позволили создать глобальные сети, объединяющие финансовые и товарные рынки, включая рынки ноу-хау и профессиональных услуг;

– формирование систем, позволяющих из одного центра управлять расположенным в разных регионах производством, создающих возможности оперативного, своевременного и эффективного решения производственных, научно-технических, коммерческих задач. Обмен информацией в реальном времени вносит принципиальные изменения в менеджмент и маркетинг, в управление финансовыми и инвестиционными потоками, возникают новые формы реализации продукции (например, электронная торговля).

Из изложенного следует, что характерными особенностями организационного построения бизнес-объединений является: некоторая размытость иерархии управления, высокая гибкость структуры власти, умеренное использование формальных правил и процедур, децентрализация принятия решений, широко определяемая ответственностью в деятельности. Пользуясь терминологией теории организации, организационное построение бизнес-объединений эволюционирует от пирамидальных форм к плоским. Как утверждает ряд авторов [121, 47], «... такая компания будет иметь примерно в два раза меньше уровней управления, чем в настоящее время. Прогнозируется, что численность менеджеров составит лишь одну треть сегодняшнего состава» [48].

Увеличение степени горизонтальных взаимодействий ведет к тому, что организация системы управления внутри локальной коммуникативной сети в методологическом плане

стремится к плоской форме – сокращается число уровней управления с одновременным ростом в ширину охвата контролем. Последнее облегчает передачу полномочий вниз, децентрализацию управления, что актуализирует задачу самоорганизации и самоуправления. Другими словами, создаются условия для деятельности более профессионально подготовленных представителей субъектов рынка, сокращения продолжительности в информационном и знаниемом аспектах взаимодействий, в том числе, и за счет уменьшения административной дистанции между уровнями управления сетью. Как подчеркивает Мильнер Б.З., принципиальные отличия пирамидальных и плоских систем организации управления заключается в следующем (рисунок 14) [121, с. 101].

Из содержания рисунка 14 следует, что при пирамидальной организации структуры управления процесс управления растянут по многим вертикальным уровням структуры и число этих уровней не лимитировано. При плоской же диапазон управления расширяется за счет сокращения вертикальных звеньев. Плоская система организации управления с максимальной децентрализацией развивает ориентацию субъектов рынка на использование внутренних возможностей локальной коммуникативной сети.

В то же время, нужно отметить, что рост горизонтальных взаимодействий не бесконечен. Чрезмерное их увеличение, происходящее, как уже подчеркивалось за счет сокращения вертикальных взаимодействий, может привести к нарушению целостности системы управления, а в критических рыночных ситуациях и к ее разрушению. Поэтому оптимальная система организации управления достигается за счет оптимизации количества вертикальных и горизонтальных взаимодействий. Мильнер Б.З. подчеркивает, что в качестве иллюстрации оптимальной организации структуры управления может быть принята модель «мяч – колокол» (рисунок 15) [121, с. 101].

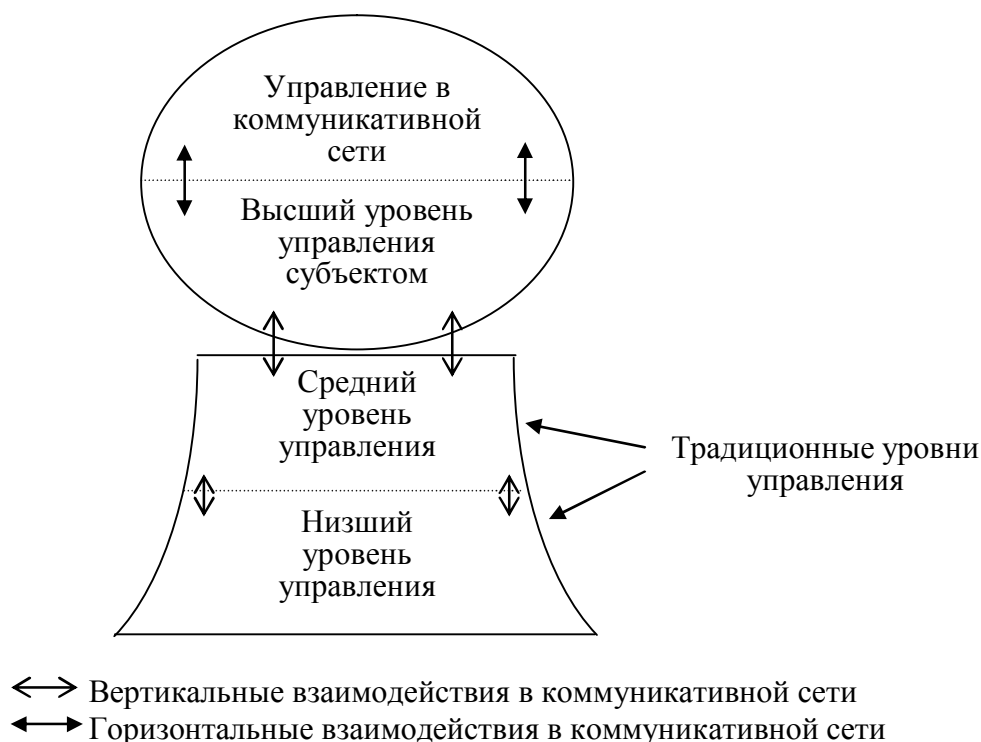


Рисунок 15. – Модель «мяч – колокол» системы организации управления в коммуникативной сети

В модели организации системы управления «мяч – колокол» представлен мяч, ба-

лансирующий на вершине колокола. Тем самым условно подчеркивается принципиальное направление перераспределения функций управления в коммуникативной сети. Часть из них делегируется во внешние по отношению к субъекту сферы – в локальную коммуникативную сеть, преобразуя тем самым вертикальные взаимодействия внутри субъекта в горизонтальные взаимосвязи в его локальной коммуникативной сети.

Процесс интеграционных взаимодействий в отраслях и сферах деятельности, ориентированных на внутреннее потребление, особенно в инвестиционно-строительном комплексе, сегодня особо актуален. Основные причины, побуждающие к этому субъектов рынка, можно объединить в три блока:

- 1) защита от ухудшения ситуации на рынке, преимущества низких затрат у конкурента, новизны продукции, нежелательного поглощения;
- 2) диверсификация: разнообразие стратегических планов, международные операции, противочиклическая, противосезонная;
- 3) приобретение маркетинговых выгод в положении на рынке, технологических преимуществ, финансовой мощи, менеджерских кадров более высокого профессионального уровня и т.д.

Основные стратегические цели, преследуемые при формировании взаимодействий, заключаются не только в получении дополнительных стратегических и тактических конкурентных преимуществ, что, конечно же, немаловажно. Консолидация ресурсного потенциала субъектов, от финансов до интеллекта, позволяет осуществлять более гибкую инвестиционную стратегию, ускорять технологическую составляющую развития путем более масштабного использования процессных, продуктовых и организационно-управленческих инноваций; оптимизировать в длину и глубину технологические цепочки с целью наращивания прибавочной стоимости конечного продукта, в том числе путем роста его наукоемкости; оптимизировать как трансформационные, так и транзакционные издержки.

Представленный в научной литературе анализ накопленного опыта формирования и управления бизнес-объединениями [например, 48] показывает, что простое уменьшение размеров субъекта, сокращение численности персонала не приводит к существенному увеличению экономической эффективности его деятельности. Должно произойти дальнейшее переосмысление путей развития.

Стадия цивилизационного развития, называемая информационным обществом и рассмотренная в первой главе, предъявляет соответствующие требования к организационному проектированию, к формированию структур управления, к объединению или разделению функций в ней. По словам известного ученого в области менеджмента Питера Друкера, в следующем столетии изменятся принципиальные основы деятельности компаний – произойдет переход от компаний, «базирующихся на рациональной организации», к компаниям, «базирующимся на знаниях и информации». Согласно сформировавшимся в науке представлениям по данной проблеме, в основе построения и функционирования субъектов и их взаимодействия в бизнес-объединениях будет лежать не узкая функциональная специализация, доказавшая на практике свои недостатки (увеличение числа уровней управления, большой объем усилий по координации и т.п.), а интеграционные процессы в управленческой деятельности, построенные на коммуникативном менеджменте. Даже традиционные иерархические (бюрократические) структуры управления дополняются многочисленными горизонтальными связями на различных уровнях иерархии, образуя так называемые квазиерархические структуры [48]. Меняются не только сами субъекты, став организациями «без внутренних перегородок», субъектами-сетями, но и традиционные связи и взаимодействия между ними, что влечет возникновение субъектов «без границ», сетей субъектов.

Новая корпоративная модель, расширение кооперационных связей между конкурен-

тами, поставщиками и потребителями, прогресс информатики, автоматизация производства и управления на основе широкого применения вычислительной техники и средств телекоммуникации изменили традиционные представления о границах компании, разрушили их замкнутость и сделали малоэффективными те из них, которые основывались на структурах, обеспечивающих это качество (иерархических, механистических, бюрократических).

Следовательно, происходит переход к новой научной модели управления, в основе которой лежат интеграционные процессы в компаниях, их объединение с помощью глобальных информационных систем в стратегические альянсы и другие союзы самых разных типов.

В качестве основных направлений модификации субъектов и структур управления ими можно назвать:

- переход от узкой функциональной специализации к интеграционным взаимодействиям в содержании и характере самой управленческой деятельности, в стиле управления;
- децентрализацию, отказ от формализации, от иерархии, от обособления функциональных и штабных звеньев;
- сокращение числа иерархических уровней благодаря тому, что более предпочтительными будут не крупные централизованные субъекты, а ряд мелких с гибкими специализированными формами труда, сети субъектов;
- трансформацию организационных структур субъектов из пирамидальных в плоские, с минимальным числом уровней между высшим руководством и непосредственными исполнителями, так как управление по горизонтали более действенно, чем по вертикали;
- осуществление децентрализации ряда функций управления, прежде всего, производственных, сбытовых, коммуникативных. С этой целью в рамках субъектов создаются полуавтономные или автономные отделения, стратегические бизнес-единицы, полностью отвечающие за прибыли и убытки;
- повышение роли нововведенческой деятельности, создание в рамках крупных субъектов нововведенческих организаций, ориентированных на производство и самостоятельное продвижение на рынках новых изделий и технологий и действующих на принципах «рискового финансирования»;
- повышение статуса информационных и кадровых средств взаимодействия (например, комбинации персонала) по сравнению с технократической и структурной формой взаимодействия;
- установление филиальных форм связи между самим субъектом и другими, например, путем создания внутренних рынков;
- создание автономных групп (команд), постоянное повышение творческой и производственной отдачи персонала.

Обобщенно прогнозируемые изменения в традиционной модели управления представлены в таблице И.1. приложения И.

В литературе имеются различного рода классификации бизнес-объединений [например, 10, 43, 72, 83, 114 и др.]. Наиболее обобщенной с точки зрения коммуникативного менеджмента является классификация, предложенная на рисунке 16 [68, 69].

Анализ организационных форм и их структур управления позволяет сделать вывод о том, что постепенно находит признание принцип разнообразия. Поиск единой концепции, идеальной структуры, адаптированной к любой организации, заменяется стремлением к многообразной концепции, применительно к которой идея оптимальной модели полностью отсутствует. Неустоявшейся является и терминология. Например, говоря о корпорации горизонтального типа, квазифирме, используют выражение «симбиотическое предприятие», называют такую организацию и виртуальной [47].

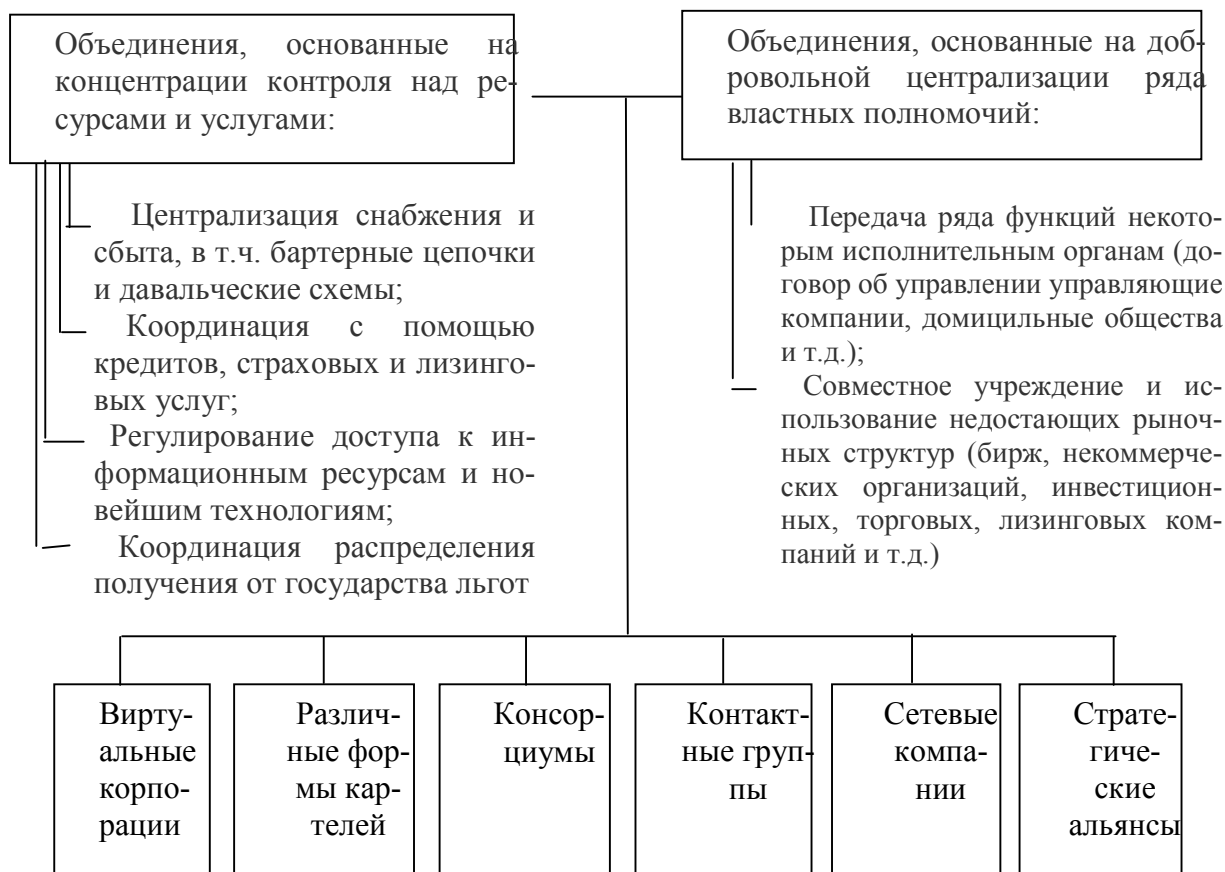


Рисунок 16. – Классификация бизнес-объединений

В последнее время в литературе рассматриваются в том числе и различные новые типы субъектов, успешно действующих в «информационной» среде: адхократические, партисипативные, ориентированные на рынок, организации предпринимательского типа. Безусловно, и эти виды имеют право на существование, но не все из них могут быть охарактеризованы как субъекты, отвечающие требованиям информационного общества, изложенным в первой главе, и модели, представленной в таблице И.1. приложения И. Например, элементы партисипативности – выборность руководителей, создание советов трудовых коллективов и т.п. – имелись на российских предприятиях и в командно-административной экономике, существуют и сегодня, правда более в формальном виде. В то время, как адхократические организации, вполне можно отнести к субъектам горизонтального типа.

В то же время в литературе использую термины «горизонтальная организация» и «организация сетевая», предлагая как схожие, так и прямо противоположные характеризующие их признаки. Рассмотрим их более подробно.

Процесс построения субъектов горизонтального типа характеризуется следующими общими признаками, наличие которых позволяет говорить о создании горизонтальной организации:

- организационная структура формируется вокруг базовых процессов со специфическими целями в каждом из них (например, разработка новых изделий, производство и сбыт продукции), а не в зависимости от функционального разделения труда: по функциям управления, отдельным заданиям, поставленным задачам (например, прогнозирование рыночного спроса на данный продукт). Как правило, таких процессов не более пяти;
- структура управления представляет собой плоскую иерархию, при этом сокращается вертикальное администрирование, сочетаются фрагментарные задачи. Предполагает-

ся, что возможен полный отказ от иерархии и обособления функциональных и штабных органов;

- выявляются и устраняются работы в бизнес-процессах, которые не обеспечивают получение добавленной стоимости;
- происходит минимизация деятельности внутри каждого базового процесса;
- основными «несущими опорами» субъекта становятся автономные межфункциональные рабочие группы (команды), каждая из которых имеет определенную цель и осуществляется четкий контроль достижения этих целей;
- используется минимально возможное количество автономных групп (команд) для осуществления соответствующих базовых процессов;
- основным критерием эффективности деятельности субъекта становится не прибыльность или котировка акций, а степень удовлетворения потребностей конкретных потребителей.

Как подчеркивается в литературе [30], основными преимуществами организационных структур горизонтального типа являются: возросшая гибкость субъекта, максимальное приспособление к постоянно меняющимся требованиям рынка; сокращение нерациональных затрат; мобилизация всех ресурсов компании. Но замена иерархических структур более плоскими зачастую протекает как сложный, болезненный и длительный процесс. Даже простое выявление основных направлений деятельности субъекта, базовых процессов порой представляет собой сложную и трудоемкую задачу.

Судя по содержанию публикаций, аналогичные тенденции характерны и для адхократических структур. Название «адхократические» (от лат. ad hoc – специальный, устроенный для данной цели) субъекты получили за их применимость к нестандартным и сложным работам, к трудноопределяемым и быстроменяющимся организационным структурам, к власти, основанной на знании и компетентности, а не на должностной позиции в иерархии.

Ключевыми факторами в адхократии являются компетентность и групповая взаимосвязь работ. В связи с этим наибольшее распространение такие формы субъектов получили в областях с высокой или сложной технологией, требующих творчества, инновационности и эффективной совместной работы.

Формальности не характерны для адхократии и сводятся в ней до минимума. Организационная структура управления имеет органическую основу и четко не определена, преобладают неформальные и горизонтальные связи. Иерархическое построение постоянно меняется. Нет жесткой привязки к какой-то одной работе.

Организационная структура управления адхократического субъекта, как правило, изображается в виде нескольких окружностей, отражающих последовательно от центра высшее руководство, штаб-квартиру компании, менеджеров, специалистов и рабочих. То есть у субъектов такого типа есть как бы точка отсчета, от которой структура расходится кругами по радиальным направлениям. Круг в этом случае является символом того, что все усилия ее работников ведут к одному – к успеху компании. Следовательно, их с полным правом можно отнести к субъектам горизонтального типа.

Переход к современным методам управления, определяемым требованиями информационного общества и процессами обмена информацией и знаниями, неразрывно связан с сетевыми бизнес-объединениями субъектов и сетевыми организационными структурами.

Как отмечается в литературе [30, 47], к началу нового века использование сетевых принципов организации субъектов становится в западных странах ведущим направлением в менеджменте. Сетевые системы отражают связи между элементами внутренней и внешней среды субъектов.

Термин «сетизация» означает метод, заключающийся в формировании сети с ее узлами и связями для достижения целей в соответствии с потребностями и ожиданиями

субъектов-партнеров и деловой конъюнктурой. Сетевая модель одинаково применима как в качестве модели внутриорганизационного сотрудничества между потенциальными ресурсами, так и между субъектами и группами субъектов.

При создании субъекта-сети он разбивается для более гибкого выполнения производственных программ на самостоятельные в хозяйственном, а иногда и в правовом отношении центры (хозяйственные единицы, отделения, производственные сегменты, центры прибыли). На смену централизованным приходят федеративные структуры. Сети же из субъектов могут быть представлены двумя организационными моделями.

Первая – сеть, формирующаяся вокруг крупного субъекта. В этом случае он представляет собой некое ядро сети, собирает вокруг себя субъектов меньшего размера, поручая им выполнение отдельных видов деятельности. Крупный субъект занимает доминирующее положение в деловых операциях, являясь головным заказчиком, и сеть становится иерархизированной. Мелкие субъекты попадают в зависимость от более мощного партнера.

Вторая – сеть субъектов, близких по масштабам. Большинство субъектов, объединенных в сеть, юридически самостоятельны, но в хозяйственном плане поддерживают устойчивость друг друга. Отдельные виды деятельности при сетизации могут быть переданы другим субъектам, специализирующимся, например, на маркетинговых исследованиях, обеспечении сырьем и материалами, или взаимодействию с государственными органами власти. В целом субъект может освободиться от многих видов деятельности и сконцентрировать все ресурсы на приоритетных для себя областях специализации, на собственных уникальных процессах, которые могут заключать в себе конкурентные преимущества.

Следовательно, принцип сетизации сравним с принципом сужения собственной производственной деятельности, когда субъект перестает сам заниматься какими-то направлениями и передает их внешним исполнителям. Порой внешним исполнителям поручается и само производство продукции, в этом случае мы имеем дело с так называемыми оболочечными субъектами. Последний есть субъект, который часть бизнес-функций, прежде всего, собственно производство продукции передает на контрактной основе сторонним подрядчикам, а сам сосредоточивается на транзакционной составляющей бизнеса, то есть определяет, что и сколько производить, как и кому реализовывать. К оболочечной форме тяготеет все большее количество российских компаний, по большей части работающих на продовольственных рынках.

Говоря об оболочечных компаниях, нельзя не упомянуть и недостатки такого подхода: конкуренция со стороны собственных подрядчиков; невозможность отследить качество производства; торговая марка – это не более чем имя, если субъект владеет только именем вещи, а не ею самой, то устойчивость такого бизнеса всегда находится под угрозой. В результате размывания границ между субъектами исчезают традиционные разграничения между внутренними и внешними членами сообщества, собственными и чужими ресурсами, крупными и мелкими участниками.

В условиях сетевой модели вся цепочка создания благ превращается в совокупность услуг. Договорные отношения переносятся на владельцев долей капитала, оборудования и отдельных сотрудников. Подобное «развязывание» ресурсов выражается, прежде всего, в заключении различного рода договоров (разделение прав владения и пользования).

Преимущества нового организационного принципа достаточно значительны: адаптивность субъекта к изменяющимся условиям, быстрая реакция на изменение конъюнктуры; концентрация деятельности субъекта на приоритетных областях специализации, на уникальных процессах; существенное сокращение издержек, их рациональная структура и повышение доходов; привлечение к совместной деятельности в рамках сети самых лучших партнеров.

Привлекательность сетевых структур объясняется очень высокими экономическими

показателями, которые в свою очередь обусловлены двумя факторами – компетентностью и транзакционной эффективностью организационной сети. Эффективность рассматриваемых бизнес-объединений гарантируется низким уровнем и рациональной структурой издержек, прежде всего, транзакционных.

В то же время, с формированием сетевых организаций связан и ряд трудностей, указывающих на существование определенных границ для «безграничных» бизнес-объединений. Во-первых, сетевое бизнес-объединение нарушает ряд сложившихся принципов управления, и, во-вторых, процесс их формирования характеризуется отставанием фундаментальных научных исследований от практического опыта: управленческие принципы особенно для России еще не уточнены и не апробированы в достаточной степени и потому не могут служить прочным фундаментом для развития данной организационной формы.

В качестве специфических слабых мест сетевых бизнес-объединений и их структуры управления можно назвать следующие. При их формировании предпочтение отдается специализации, концентрации на ключевых компетенциях, тогда как современные тенденции развития субъектов, наоборот, говорят о необходимости ориентации на многоплановую квалификацию общего профиля. Сетевая концепция нарушает организационные принципы сегментирования и модулирования, которые присущи хозяйственно обособленным, замкнутым, самообеспечивающимся организационным единицам. При сетевых структурах возникает чрезмерная зависимость от кадрового состава, возрастают риски, связанные с текучестью кадров, практически отсутствует материальная и социальная поддержка участников сети вследствие отказа от классических долгосрочных договорных форм и обычных трудовых отношений. Существует опасность чрезмерного усложнения, вытекающая, в частности, из разнородности участников компании, неясности в отношении членства в ней, открытости сетей, динамики самоорганизации, неопределенности в планировании для членов сети. И последнее, принципы сетевых построений определяют «дефицит» мотивации субъектов – каждый участник сети вносит лишь небольшой вклад в функционирование всей сетевой модели, поэтому создание организационных сетей ведет к усилению их взаимозависимости.

Для сетевых структур типична зависимость как от рынка, так и от ресурсов. Особенно возрастает ресурсная зависимость в связи с тем, что сетевые компании наряду с собственными мощностями и персоналом используют на договорных условиях необходимые здания, транспортные средства, компьютерную технику и персонал других компаний. Тем самым компании попадают в полную зависимость от внешних факторов.

«Развязывание» ресурсов в рамках сетевых структур часто сравнивается с виртуализацией, а сетевое образование с виртуальным. Это сравнение правомерно, но только отчасти и только в том случае, когда в ходе замены старой структуры теряются известные физические и правовые характеристики субъектов. Это определение характерно для части бизнес-объединения, а конкретно за временными, ориентированными на проект, сетевыми фрагментами, работа которых обеспечивается с использованием информационно-технических средств в пространстве и времени.

На практике взаимодействия реализуются в определенных формах (рисунок К.1. приложения К).

Относительно рынка субъектов ИСК нужно сказать, что формирование современных деловых сетей на строительном рынке более происходит в направлении от вертикальных экономических и организационных связей к горизонтальным, чему в принципе способствует сокращение централизованного управления и появление особых структур - союзов и ассоциаций строителей. Нужно сказать, что строительный рынок развивается в направлении возрастающей связности, более существенному деловому взаимодействию. А если учесть, что в силу сохраняющейся острой потребности рынка в продукции ИСК, он

высокопривлекателен, присутствуют существенные возможности для извлечения синергического эффекта в условиях взаимосвязанности и взаимопомощи его субъектов.

Как подчеркивают ряд авторов [например, 164, с. 268], в отраслях, для которых характерна высокая степень вертикальной зависимости между субъектами, к которым относится ИСК, «... может существовать предрасположенность к координации и взаимозаменяющим связям». Имеет место интенсивный информационно-знаний обмен, ускоряющий диффузионные процессы и повышающий степень вертикальных и горизонтальных взаимодействий субъектов рынка.

В сетевых бизнес-объединениях успех определяется не оптимизацией существующих структур, а прорывами в неизвестность. И идеальной почвой для «нащупывания» новых форм и сущностей служит их высокая гибкость и подвижность, что неизбежно приведет к отказу от традиционных методов управления. В качестве основных можно выделить следующие принципы формирования сетевых бизнес-объединений.

Принцип связности. Сетевые бизнес-объединения рождаются во взаимодействии и резонансе двух процессов: уменьшения числа субъектов, автономно действующих на рынке, и резкого увеличения количества связей между участниками бизнес-объединений. Причем, количество связей в сетевом бизнес-объединении возрастает в квадратичной зависимости от числа субъектов, участвующих в нем. Принятие в бизнес-объединение каждого следующего субъекта увеличивает количество связей, как минимум, вдвое. Причем, чем больше связей в локальной коммуникативной сети, тем более значимой в ценностном отношении она становится.

Нужно сказать, что последний тезис противоречит традиционному представлению, согласно которому ценность определяется редкостью[52]. Рыночная мощь сетевого бизнес-объединения определяется его абсолютным присутствием во всех возможных и доступных сферах деятельности. Другими словами, здесь ценность вырастает из изобилия и возрастает от повсеместного распространения

Принцип нелинейности успешного результата. Данный принцип следует из методологического содержания ИСК как открытой «живой» системы. Как уже ранее указывалось, подобное рассмотрение ИСК осуществлялось на аналогии его с биологической системой. И экспоненциальный рост является признаком биологической системы, он возникает вследствие нелинейных причин, его обуславливающих. Другими словами, вслед за латентным количественным накоплением незначительных качественных изменений следует резкий «взрыв» видимых качественных преобразований, в том числе и резкое увеличение качественного результата деятельности сетевого бизнес-объединения. Кроме того, экспоненциальный рост связан с быстрым ростом связей в бизнес-объединении даже при небольшом увеличении числа узлов - первый сетевой закон.

Принцип переломных точек. В эпидемиологии существует показатель количества заболевших, по достижении которого говорят, что заболевание превращается из местного в эпидемию. Это так называемая точка перелома. После нее процесс нет необходимости стимулировать, он идет сам. Аналогично, в любой рыночной деятельности, в том числе и сетевом, существует некая переломная точка, после которой процесс сам себя поддерживает. Другими словами, изменения происходят постоянно, но заметными в среде они становятся лишь через значительный промежуток времени после точки перелома. И для прогнозирования результат важно ее определить.

Принцип увеличивающихся отдач. Данный принцип является одним из основополагающих. Новые субъекты-участники бизнес-объединения увеличивают объем сети, который, в свою очередь, увеличиваясь, вовлекает новых субъектов-участников. Действие этого принципа некоторым образом сходно с принципом индустриального роста. Но есть и существенные отличия.

Во-первых, в индустриальной экономике увеличение продукта идет линейно, а в се-

ти - экспоненциально. Во-вторых, развитие идет за счет усилий одного субъекта по снижению, например, стоимости продукта. Выигрывает от процесса только этот конкретный субъект. Увеличивающаяся отдача в бизнес-объединении создается всеми субъектами-участниками, они же делят и эффект. Естественно, равенства в распределении эффекта нет, но главная его часть остается внутри бизнес-объединения в латентной форме для общего блага. И благодаря системе увеличивающихся возвратов бизнес-объединение будет продолжать развиваться и использовать все выгоды, даже если некоторые из субъектов-участников перестанут таковыми быть, например, из-за того, что субъекты внешней среды лояльны не к конкретному субъекту-участнику, а к бизнес-объединению в целом.

Принцип обратного ценообразования. Данный принцип нарушает априорное свойство индустриальной экономики, состоящее в том, что любое, даже самое незначительно усовершенствование приводит к резкому росту стоимости конечного продукта. В информационную же эпоху существенное повышение качества можно получить за меньшую цену. Прогрессивные изменения в новых технологиях производства практически мгновенно подвергаются копированию, их распространение в сети сравнимо с действием бильярдного шара. Цены значительно снижаются, а рыночная мощность увеличивается многократно. Например, стоимость одного вычисления, информации, копии документов все это снижается при повышении качества. Относительно других товаров, например, автомобилей или продукта рынка ИСК, она, конечно же, не стремится к нулевой цене, но их цена, деленная на гарантированный пробег или гарантированное качество объекта строительства, непрерывно снижается. И направлением повышения конкурентоспособности может быть только расширения перечня предлагаемых рынку товаров и услуг – если стоимость любого товара или услуги условно стремится к нулю, необходимо расширять список товаров и услуг, чтобы произведение их числа на стоимость оставалось осмысленным. Реализовать такие принципиально новые ценности в отношении постоянных качественных изменений в рыночной деятельности, придать им статус постоянных и расширяющихся можно только в сетевом бизнес-объединении с мгновенным распространением идей, возможностями корпоративной работы, постоянным созданием новых сетевых узлов, товаров и услуг.

Если результат рыночной деятельности становится более ценным при его распространении (принцип увеличивающихся отдач), а стоит он тем меньше, чем более ценным становится (принцип обратного ценообразования), то логично сделать вывод, что самые ценные продукты следует реализовывать по максимально низкой цене либо вообще дарить потребителю. Чего стоит классический пример бесплатного подарка Internet Explorer компанией Microsoft.

Ценность продукта пропорциональна его распространенности, поэтому поток копий увеличивает ценность каждой из них. Мало того: чем больше копий сделано, тем более нужными они становятся, поэтому распространение продукта начинает само себя поддерживать. Продавая модернизированные варианты продукта или дополнительное обслуживание к нему, компания может прекрасно существовать и продолжать щедро распространять первичный продукт. Принцип обратной цены универсален. И материальное оборудование, включенное в сеть, тоже начинает подчиняться ему. Реализуя по максимально низкой цене материальный продукт, сеть наращивает производство и продажу специфического сопровождения данного продукта, получая в качестве эффекта не только высокую лояльность со стороны рынка, но значительные прибыли за счет позиционирования, роста доли рынка, продаж сопровождения продукта.

Принцип приоритетности поиска возможностей. Одним из основных свойств сетевого бизнес-объединения является то, что в нем нет явно выраженного центра. Традиционное для субъекта формирование корпоративной системы ценностей «перемещается» в собственно бизнес-объединение. Традиционное для процветающих субъектов внимание, которое служащие уделяют компании, сменяется на внимание ко всей инфраструктуре.

Но, в отличие от индустриальной эпохи, в которой существует относительная ясность в отношении оптимального продукта и места на рынке самого субъекта, в информационном обществе существует огромное множество локальных максимумов. И для достижения каждого следующего из них требуются серьезные качественные изменения, в некоторых случаях, увеличивающих риск нарушения целостности субъекта. Субъект с трудом способен отказаться от достигнутого для реализации более высокой цели. В этом и состоит причина снижения адаптационных способностей.

Эволюция есть постоянный процесс разрушения и созидания, смена одних видов другими, адаптация и взаимопреобразование. Чтобы поддерживать жизнеспособность бизнес-объединения как открытой «живой» системы необходимо время от времени выводить ее из состояния равновесия.

Согласно философским законам, любое изменение это всегда разрушение, постоянный циклический характер управленческих изменений это непрекращающееся разрушение. Целью бизнес-объединения должно быть постоянное неравновесие, то есть оно функционирует на грани хаоса (рисунок 8 параграфа 3.1). И здесь более значимым является не решение проблем, а поиск возможностей на основе саморегулирования.

ГЛАВА 4. САМОРЕГУЛИРОВАНИЕ СУБЪЕКТОВ ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА В ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ МАТРИЦЕ

4.1. Институциональная матрица развития инвестиционно-строительного комплекса.

Инвестиционно-строительный комплекс играет значительную роль в экономическом развитии любой страны, являясь важным фактором ее стабильности. По уровню развития ИСК судят о способности экономике страны быть устойчивой в меняющейся экономической обстановке. Значимость ИСК для развития рынка подтверждена опытом многих стран [например, 25]. Для России, находящейся на начальном этапе развития рыночных отношений, именно ИСК может стать основой социальной и экономической реструктуризации общества.

Многочисленные экономические и социальные функции ИСК ставят его в разряд важнейших государственных задач, делают его неотъемлемой частью реформирования экономики России. В то же время, его развитие на современном этапе, несмотря на попытки государственного регулирования, не получило должного акцента. Даже с учетом активного роста, данный сектор экономики не оказывает системного трансформационного воздействия на структурные подвижки, как в экономике страны, так и в ее отдельных регионах, что предопределяет необходимость выработки новых решений, направленных на активизацию качественных преобразований в процессах развития ИСК.

Как было доказано в предыдущих главах, теоретико-методологический подход к формированию институциональной среды развития ИСК должен базироваться на положениях институциональной теории, так как разработки ее представителей позволяет адекватно отражать сущность деятельности субъектов ИСК как открытой «живой» системы, в центре которой находится их взаимодействие со средой деятельности. Систематизация основных положений институциональной теории позволяет обосновать совокупное влияние политических и социальных факторов на социально-экономические процессы и возникающие в экономической деятельности отношения субъектов [134, 135]. В этом направлении альтернативных экономических течений разработана концепция институциональных матриц [например, 190, 187].

Содержание понятия «институциональная матрица» определяется как устойчивая, исторически сложившаяся система базовых институтов, регулирующих экономическую, политическую и идеологическую подсистемы общества [187]. Применительно к ИСК данное понятие есть комплекс взаимосвязанных правил и неформальных ограничений, совокупность которых определяет экономическую деятельность. При этом, под региональной институциональной матрицей, формирующей среду функционирования регионального ИСК, понимается взаимосогласованная система экономических, политических и идеологических институтов, обеспечивающих во взаимодействии с базовыми институтами рынка эффективное развитие включенных в него субъектов.

Система институтов, образующих институциональную матрицу, формирующую среду для функционирования и развития ИСК представлена на рисунке 17.



Рисунок 17. – Институциональная матрица функционирования ИСК

Государство в ней выступает как политический институт. Данный институт представляет интересы всего общества и в этой связи обладает правом внеэкономического вмешательства в экономические отношения. Оно является стержневым элементом в структуре институциональной матрицы, разработчиком соответствующей политики в области регулирования деятельности субъектов ИСК, реализация которой предполагает создание специальных правовых институтов, государственных институциональных организаций на федеральном и региональном уровнях, регламентацию их деятельности и распределение полномочий между ними.

Как показывает практика, в частности, сложившаяся сегодня ситуация на рынке ИСК, которую в терминах теории маркетинга можно охарактеризовать как классический вариант рынка производителя, непроработанность целенаправленной политики государства на различных этапах развития ИСК при несовершенстве институтов рынка заполняется псевдорыночными институтами, подменяющими функции государственных органов, что создает дополнительные барьеры в развитии.

Вместе с тем, деятельность субъектов ИСК ориентирована в основном на местные потребности и находится в поле зрения, прежде всего, местных органов власти. Возрастающие роли самоуправления в содействии развитию региональных ИСК, прежде всего, путем разработки и реализации программ в муниципальных образованиях, объясняет целесооб-

разность введения в институциональную матрицу институтов муниципальных органов власти. Региональные администрации, учитывая потребности своих территорий и особенности их развития, а также возможности ИСК, заинтересованы поддерживать в регионе благоприятный климат для активизации деятельности субъектов в приоритетных для них направлениях. Именно на региональном уровне необходимо принимать основные решения по формированию специальных институтов регулирования деятельности субъектов ИСК – фондов, союзов, ассоциаций и других, оказывающих маркетинговые, информационные, консалтинговые и другие услуги, финансовых институтов (лизинговых компаний, специализированных банков, кредитных союзов, страховых и гарантийных фондов).

Государственная политика в отношении развития ИСК может быть эффективной только при условии, если она совпадает с идеологией и мотивами самих субъектов либо наоборот. Основная функция идеологии состоит в формировании соответствующих систем ценностей, разделяемых обществом. Обеспечение мотивации является одной из основных функций государственных органов власти, направленной на поддержание макроэкономической стабильности, благоприятной внешней среды функционирования, устойчивости нормативно-правовой базы. Государство разрабатывает и принимает меры стимулирования развития инициативы субъектов ИСК (льготное налогообложение, инвестиционные кредиты и др.), защищает права собственности и свободы хозяйственной деятельности, применяет административные меры за несоблюдение формальных правил ведения бизнеса (штрафы, судебные иски). Кроме того, государство содействует обеспечению кредитования, гарантирования займов, привлечению иностранных займов, развитию лизинга и франчайзинга, кооперации субъектов ИСК, получению государственных заказов.

Важную роль в системе идеологических институтов играют нормы и правила административной и деловой этики, формирование принципов доверительного отношения и добросовестного соблюдения правил. Они являются результатом усвоенных форм рыночного поведения и деятельности. Для эффективности формальных и неформальных норм важен «консенсусный» тип создаваемых институтов. Субъекты добровольно придерживаются формальных норм, если они соответствуют их интересам. Поэтому среди экономических институтов важное место в развитии ИСК занимают институты содействия взаимодействию субъектов ИСК, способные обеспечить стабильность спроса на его продукцию. Здесь важное значение приобретают общественные некоммерческие образования.

Они в некотором смысле являются альтернативой государственному регулированию. Их альтернативность проявляется не в противодействии основным направлениям государственного регулирования, а в принципиально иной основе. Если государственные органы, регулируя рынок ИСК, опираются на формальные, установленные законом нормы и правила ведения деятельности, реализуя управление «сверху вниз», то общественные объединения субъектов ИСК предполагают управление «снизу вверх» через реализацию таких функций, как: добровольное принятие на себя субъектами повышенных требований к этике ведения деятельности, качеству продукции и принимаемых решений, социальной ответственности за них; обеспечение координации действий, поддержание климата сотрудничества, утверждение норм делового поведения; стимулирование прогрессивных методов ведения деловых операций и т.д. Кроме того, объединения (ассоциации, союзы и т.д.) представляют интересы субъектов ИСК в диалоге между бизнесом и властью. В ряде стран эти организации выполняют функции, которые им делегируют правительства этих стран.

Как наглядно демонстрирует анализ современного состояния ИСК, в основной своей массе институциональная среда его развития сформирована. Наблюдается активное развитие тенденции на создание в ИСК саморегулируемых организаций и наделение их отдельными функциями регулирования рыночной деятельности субъектов комплекса. В пользу последнего утверждения говорит активная дискуссия в экономической литературе относительно основных положений Федерального Закона «О саморегулируемых организациях»,

последние решения Госстроя, Федерального агентства по строительству и жилищно-коммунальному хозяйству, региональных союзов и ассоциаций. Можно констатировать, что развитие рынка ИСК идет в направлении качественного преобразования институциональной матрицы в соответствии с потребностями рынка.

В то же время, проблема преобразования институциональной матрицы заключается не только в этом. Немаловажную роль при создании саморегулируемых организаций играет их эффективность для субъектов ИСК, в них участвующих, либо намеревающихся вступить. Слабо проработаны институциональные проблемы «дебюрократизации» во взаимодействии субъектов ИСК с органами власти, защиты собственности, а также интересов субъектов ИСК. Указанные проблемы подтверждаются данными, предоставленными в приложении Г.

Эффективность развития ИСК в значительной мере определяется сформировавшимися в обществе институциональными структурами. Развитие эффективной системы институтов (формальных и неформальных норм и правил) предполагает согласование деятельности всех участников процесса с конечными экономическими целями хозяйственного развития. Обеспечение эффективного взаимодействия противоречивых интересов хозяйствующих субъектов является важнейшим условием развития ИСК.

Особо актуальным сегодня является правовая составляющая институциональной матрицы. Правовая среда ИСК может быть представлена как совокупность правовых норм разноотраслевой принадлежности, регулирующих как отношения с иными юридически равными субъектами деятельности, так и отношения управленческие, не предполагающие равенства и диспозитивности. Субъекты ИСК существуют в определенном организационно-правовом пространстве. Отношения, вытекающие из их деятельности, есть отношения рыночного обмена. Отсюда в юридическом аспекте взаимодействие субъектов ИСК – это разновидность имущественных взаимодействий субъектов, характеризующихся имущественной и организационной самостоятельностью, независимостью по отношению к иным участникам рынка и несоподчиненностью с ними, которые сами по своей воле и инициативе устанавливают и реализуют свои экономические взаимодействия. При их реализации решающее значение имеет экономическая активность самих субъектов, действующих в экономическом пространстве с известной долей риска. Механизм правового регулирования подобного вида отношений уже встроен в существующее гражданское законодательство. Именно это законодательство должно обеспечить эффективное функционирование и развитие рыночного хозяйства, в том числе и на уровне регионов.

При этом в большинстве исследований правовая среда ИСК увязывается лишь с наличием или отсутствием норм, предусматривающих мероприятия по поддержке, регулированию и развитию. К ней традиционно относят несовершенство системы налогового законодательства, доступность к финансовым институтам, противоречия в нормативно-правовой базе, частые и не всегда продуманные изменения в ней. Акцент внимания на сугубо вертикальном аспекте – «государство–ИСК» – можно оценить как «суженный». Современный ИСК в целом – это сложная система правовых отношений не только «по-вертикали», но и «по-горизонтали». Именно поэтому формирование правовой среды нельзя рассматривать лишь в контексте собственных проблем субъектов ИСК. Другими словами, публично-правовое, т.е. субординационное, регулирование как мера государственной политики имеет для экономики не самостоятельное, а вспомогательное значение. Опыт стран с развитой рыночной экономикой показывает, что все они опирались и опираются на развитое гражданское законодательство, где основополагающими началами регулирования имущественных отношений являются диспозитивность и равенство.

Поэтому основное направление развития законодательства в сфере ИСК связано с изменением существующего сегодня положения, при котором определяющими в правовой среде являются как акты саморегулирования поведения субъектов ИСК, вытекающие из

частно-правовой сферы, так и акты публично-правового действия, связанные с мерами государственного регулирования. Исходя из этого, концептуальный подход к совершенствованию законодательства об ИСК должен иметь в своей основе идею об адекватности применяемого публично-правового регулирования объективным закономерностям рыночной экономики в целом и особенностям субъектов ИСК, в частности, в целях ориентации его на рациональное экономическое поведение и стабильность функционирования.

Следовательно, существует необходимость более полного учета следующих положений на законодательном уровне:

- ИСК - это зависимая часть общего правового понятия «предпринимательство», поэтому оно носит рисковый характер, что должно учитываться при принятии правовых норм, направленных на содействие государства развитию его деятельности;

- нормы ГК РФ, регулируя отношения субъектов рынка между собой (отношения «по горизонтали»), не содержат специальных норм об особенностях вступления в рынок и существования в нем субъектов ИСК. В связи с тем, что эти особенности по ряду объективных причин неизбежны, они должны иметь легальное юридическое закрепление в специальном нормативном акте - Законе «О саморегулируемых организациях», принятом на основе ГК РФ и не противоречащем его нормам;

- нормы ГК РФ, относящиеся к отраслям публичного права (финансового, налогового, административного и др.), являются неотъемлемым регулятором отношений субъектов ИСК с органами власти и управления (отношения «по вертикали»). Эти нормы, целесообразно сосредоточить в качестве самостоятельного раздела в Законе с целью определения границ легального вмешательства государства в деятельность субъектов ИСК;

- содействие государства организациям ИСК должно быть прописано по формам, способам, порядку и органам в зависимости от этапа жизненного цикла организации: период возникновения, существования и развития, реорганизации, ликвидации. Это обеспечит адресный характер механизма регулирования.

Реализация этих положений на законодательном уровне будет способствовать становлению государства как стратегического партнера субъектов ИСК, обеспечивая ему условия, должные для стабильного развития.

При рассмотрении системы отношений между властными органами субъекта Федерации, его муниципальными образованиями, хозяйствующими субъектами и общественными объединениями основное внимание должно быть уделено отношениям, формирующим региональную промышленную политику по поводу развития ИСК. Это определяется тем фактом, что именно строительный бизнес сегодня играет лидирующую роль в большинстве регионов с позиции формирования единой институциональной среды и развития интеграционных процессов. Без механизма соответствующего регулирования тенденции роста ИСК и «перевода» ее в качественное развитие российский строительный бизнес, как особо социально значимый, не сможет выйти на качественно новый уровень интеграции всей институциональной среды.

Указанный механизм должен быть не просто включен в политику региона, меры по регулированию необходимо адаптировать с ориентацией в адрес субъектов ИСК на оказание содействия в формировании и динамичном росте целостных производственно-интегрированных систем.

Одним из наиболее перспективных типов такого взаимодействия являются саморегулируемые организации, (ассоциации, союзы и т.п.). Эти организации сегодня представляют закономерное продолжение процесса эволюционного развития ИСК. Со стороны государства необходимо поддерживать формирование в представлениях субъектов ИСК таких фундаментальных ценностей, как этика ведения рыночной деятельности, нацеленность на совершенствование качественных характеристик производимого продукта, осознание его социальной значимости, другими словами, создание своего рода моральных принципов ве-

дения деятельности. Отсюда при их формировании очень важен учет существующих внутри них горизонтальных и вертикальных связей, прежде всего, коммуникативного характера. Целью такого рода организаций должны быть консолидация усилий заинтересованных субъектов рынка в развитии ИСК как основы социально-политической стабильности и экономического развития. Задачей же – повышение роли общественных объединений субъектов ИСК как формы самоорганизации строительного бизнеса.

Общественные объединения, союзы, ассоциации и др. некоммерческие организации должны взять на себя соответствующие обязательства по разработке ценностей ведения деятельности на рынке и контроля за их соблюдением со стороны участвующих в них субъектов. Членство в саморегулируемой организации должно стать неременным фактором, свидетельствующим о стабильности, целенаправленности, моральной ответственности соответствующего субъекта. А активно обсуждаемый сегодня Федеральный Закон «О саморегулируемых организациях» является неким рамочным соглашением между органами государственной власти, местного самоуправления и организациями, объединяющими субъектов ИСК.

Основные принципы организации процессов взаимодействия с учетом изложенного выше представлены в таблице 25.

Значение представленных в таблице 25 принципов заключается в том, что они определяют границы и нормы линий поведения субъектов рынка ИСК. Их ясное видение позволяет выявлять наиболее «узкие» места вновь формирующихся взаимодействий и реально судить о степени соответствия тех или иных процессов этим принципам.

В таком случае при анализе проблемы формирования институциональной матрицы ИСК деятельность его субъектов целесообразно разделить на две составляющие. Первая – действия участников, направленные на производство полезных свойств строительной продукции (производственная деятельность). Вторая – действия по достижению договоренностей между участниками рынка ИСК о разделении труда, координации усилий и распределении результатов деятельности.

Таблица 25. – Основные принципы организации процесса взаимодействия субъектов рынка ИСК и их краткая характеристика

Принцип	Характеристика
частная собственность	право субъектов рынка ИСК (юридических, физических) по своему усмотрению приобретать, применять и реализовывать ресурсы, заключать договора
свобода выбора	право субъектов рынка ИСК по своему усмотрению в пределах возможностей использовать, реализовывать ресурсы
свобода предпринимательства	право субъектов рынка ИСК самостоятельно организовывать процесс производства, реализации продукта ИСК
личный интерес	главный мотив поведения субъекта ИСК на данном рынке
конкуренция	наличие большого числа независимо действующих продавцов и покупателей продукта ИСК, работ, услуг комплекса
свободное ценообразование	результат непосредственного взаимодействия платежеспособного спроса и предложения на рынке ИСК
роль государства	Ограниченная, обеспечивает соблюдение участниками рынка ИСК действующего законодательства и гарантирующего соблюдение конституционных прав и свобод

В первом случае принципов и постулатов неоклассической экономической теории достаточно. Но во втором мы приходим к трансакциям. В ходе развития рынка происходит количественное и качественное развитие обеих составляющих деятельности его субъектов.

Развитие производственной деятельности происходит в очевидных направлениях (совершенствование технологий производства, рост интенсивности труда, снижение трансформационных издержек производства и т.д.) и характеризуется вполне очевидными результатами (увеличение количества и улучшение качества, расширение ассортимента продукции и т.д.). Для каждой отрасли производства на рынке ИСК существуют известные примеры производственного развития, настолько наглядно демонстрирующие пути и способы этого развития, что дополнительные комментарии в этом вопросе становятся излишними. По сути дела, весь научно-технический прогресс в области производства объектов строительства и является совокупностью примеров развития производственной деятельности на рынке ИСК. И, как правило, количественных оценок при исследовании этой составляющей достаточно.

Иначе обстоят дела с развитием транзакционной составляющей деятельности на данном рынке. И не только потому, что проявление транзакционной составляющей сложно оценить количественно – преимущественно в литературе используют качественные показатели. Формирование институциональной матрицы ИСК связано, прежде всего, с задачами минимизации издержек транзакционной составляющей деятельности его субъектов.

Для более детального рассмотрения транзакционной составляющей деятельности на рынке ИСК необходимо развернуть толкование транзакции до исчерпывающего перечня элементарных операций, входящих в ее состав (рисунок 18).

Из представленного на рисунке 18 перечня следует, что упрощенно транзакции можно представить как набор действий участников взаимодействий в рамках заключения сделок с правами собственности на ресурсы и обеспечение их исполнения. Именно в целях придания транзакциям на рынке ИСК должных характеристик формируется его институциональная матрица как набор стабильно воспроизводимых взаимодействий участников рынка.

Так как, согласно представленному выше перечню принципов формирования рынка ИСК (таблица 25), в рыночных системах ключевым постулатом отношений участников является свобода выбора характера и формы их взаимодействия, то в основе институциональной матрицы лежит индивидуальная мотивация участников рынка, а именно, их стремление получить минимально затратный доступ к необходимому им ресурсу. В свою очередь, эволюционное развитие взаимодействий субъектов институциональной матрицы ИСК, как уже подчеркивалось, ориентировано в направлении минимизации их транзакционных издержек.

Объединяя все изложенное выше, можно сказать, что институциональная матрица ИСК – это набор путей (механизмов) доступа участников рынка к его материальным и нематериальным ресурсам, минимизирующих транзакционные издержки взаимодействия между субъектами.

Среди наиболее характерных для рынка ИСК транзакционных издержек необходимо выделить следующие.

Издержки поиска информации. Данный вид транзакционных издержек складывается из затрат времени и ресурсов, необходимых для ведения поиска информации, а также из потерь, связанных с неполнотой и несовершенством получаемой информации. Для рынка ИСК это те затраты, которые субъекты несут при проведении самостоятельно или покупке маркетинговых исследований, прогнозировании как собственно развития конъюнктурной ситуации на рынке, так и поведения партнера по взаимодействию и т.д.

Издержки ведения переговоров. Они представляют собой отвлечение значительных средств на проведение переговоров об условиях обмена, на заключение и оформление контрактов. Чаще всего они оцениваются через представительские расходы, но не только. Сюда же относятся потери из-за неудачно заключенных, плохо оформленных и ненадежно защищенных соглашений.

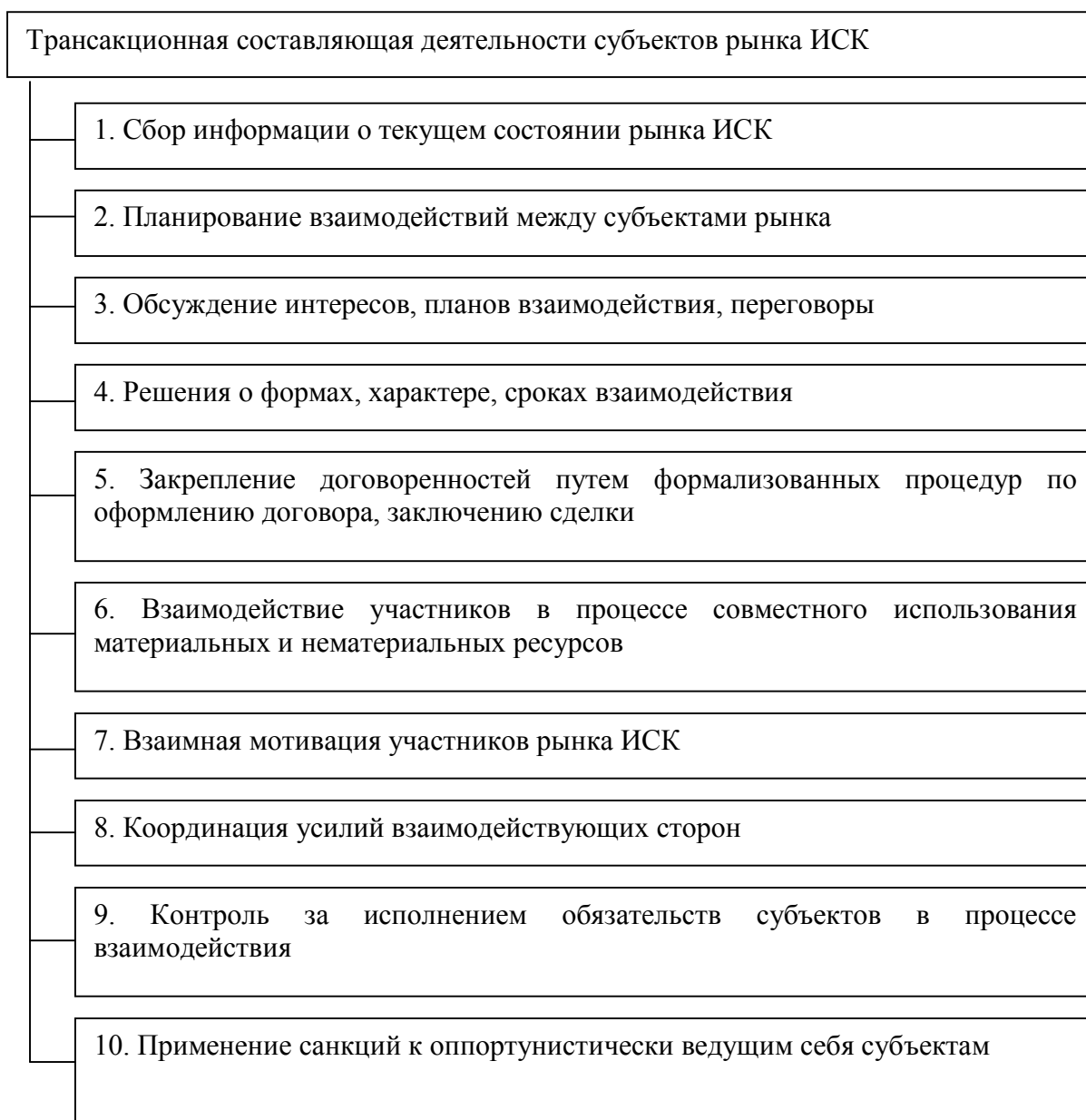


Рисунок 18. – Пооперационный перечень трансакций в трансакционной составляющей деятельности субъектов ИСК

Издержки измерения. Это затраты на соответствующую измерительную технику, на проведение собственно измерения, на осуществление мер, имеющих целью обезопасить стороны от ошибок измерения и, наконец, потери от этих ошибок. Для рынка ИСК это расходы, связанные с оценкой качества конечного продукта, стоимость рекламаций, потери от срывов сроков и т.д.

Издержки спецификации и защиты прав собственности. Это расходы на содержание судов, арбитража, государственных органов, затраты времени и ресурсов, необходимых для восстановления нарушенных прав, а также потери от плохой их спецификации и ненадежной защиты. Сюда же относятся расходы на поддержание патентов и оформление авторских свидетельств.

Издержки оппортунистического поведения. Это затраты вследствие недобросовестного поведения партнеров по инвестиционно-строительной деятельности, нарушающих условия сделки или нацеленного на получение односторонних выгод. Внутри субъекта

также существуют такие издержки. Они связаны с обманом, невыполнением служебных обязанностей и т.п.

Издержки «политизации». Это издержки, сопровождающие принятие решений внутри организации и состоящие, как минимум, из двух составляющих: издержки коллективного принятия решений; издержки влияния (централизованное принятие решений). Первые происходят вследствие того, что принятие решений большинством голосов не обеспечивает оптимальных результатов, а также по причине того, что сам процесс выработки совместных решений может поглощать много времени, усилий и средств. Кроме того, ресурсы растрачиваются при попытках образования субъектами ИСК коалиций и в ходе их борьбы между собой (отдельные группы субъектов могут пытаться использовать механизм принятия коллективных решений для повышения своего благосостояния за счет других). Вторые – потери в эффективности из-за искажения информации субъектами ИСК, поставляющими ее вышестоящим инстанциям, следовательно, прямо или косвенно воздействующими на их решения. К этой же категории относятся время и усилия, которые тратятся в попытках повлиять с выгодой для себя на решения, принимаемые другими. Кроме того, это затраты, необходимые для предотвращения политизации внутренней жизни субъектов ИСК и сокращения издержек влияния.

Каждой совокупности взаимодействий в пределах единого процесса производства и потребления продукта ИСК как потребительской ценности, совокупность которых и представляет собой институциональную матрицу ИСК, соответствует своя, особая конфигурация транзакционных издержек. Но однозначно то, что рыночные институты имеют тенденцию к экономии на издержках оппортунистического поведения, тогда как административные институты – к экономии на издержках ведения переговоров. Их воздействие на издержки по защите прав собственности более противоречиво. В то время как рыночные институты имеют большое преимущество в силу заинтересованности самих субъектов ИСК в защите своих прав, административным решениям может благоприятствовать экономия на масштабах.

В отличие от институциональной матрицы, где линии поведения субъектов ИСК при взаимодействии более гибки, естественно, в определяемых ею границах, внутри субъекта в случае стабильной повторяемости производственных операций в рамках сложившегося разделения труда организация принимает жесткую, иерархическую форму. При этом набор транзакций жестко фиксируется в форме регламентов и инструкций, предусматривающих заранее единственно возможные процедуры заключения сделок, координации усилий и взысканий.

По мнению Халилеева А.В. при такой форме организаций транзакционные издержки (например, накладные расходы) колеблются в интервале от 15 до 30% себестоимости выпускаемой продукции на каждый уровень заключения сделок и координации (иерархический уровень). Суммарные транзакционные издержки в подобных институтах способны доходить до 200% к себестоимости производства (государственные объединения и министерства) [209]. Организации такого вида наиболее распространены в ИСК.

Для субъектов ИСК, деятельность которых менее предсказуема (торгово-закупочная деятельность, финансовые операции, инновационная, инжиниринговая деятельность), формируются менее жесткие, адаптивные институты взаимодействия, предусматривающие достаточно большое разнообразие производственных транзакций. Фиксация отношений сотрудничающих сторон в этом случае производится в форме контрактов (договоров), определяющих предмет взаимодействия, обязательства и ответственность сторон и не фиксирующих, как правило, порядок выполнения сторонами своих обязательств. Транзакционные издержки в этом случае резко снижаются и колеблются, как правило, в пределах 0,5-15% от стоимости работ (комиссионное вознаграждение, коммерческая маржа) [209].

Для институтов, чей предмет деятельности не может быть полностью определен

ввиду многоплановости и широты охвата задач (например, саморегулируемые организации на рынке ИСК, общественные строительные объединения, ассоциации, союзы, гильдии и т.д.) доступной формой упорядочения трансакций является установление критериев индивидуальной оценки трансакций на предмет их полезности достижению целей объединения субъектов. При этом обязательными атрибутами подобного упорядочения являются:

- цели объединения или набор ожидаемых результатов деятельности;
- план достижения целей;
- принципы построения отношений между членами объединений – кодексы профессиональной этики, межличностных отношений, фирменные стандарты и т.д.;
- нормы или эталоны правил и принципов достижения целей объединений;
- фундаментальные ценности организационной культуры, озвучивающие и объясняющие цели и принципы деятельности объединений.

Трансакционные издержки в этом случае определяются размером членских взносов и иных выплат и не превышают, как правило, 0,1-3% от производственных издержек [209].

Таким образом, основной целью формирования и последующего развития институциональной матрицы ИСК является минимизация издержек взаимодействия субъектов в саморегулируемых организациях – трансакционных издержек – в ходе осуществления ими своих функций на рынке. Именно через анализ размеров и формы трансакционных издержек, возникающих в них, лежит наиболее конструктивный путь к формированию (синтезу) институциональной матрицы ИСК, как набора механизмов эффективной минимизации трансакционных издержек.

Далее необходимо рассмотреть содержание системы саморегулирования субъектов, ее функций, форм, инструментов, условий формирования.

4.2. Теоретико-методологическое содержание системы саморегулирования в институциональной матрице

В последнее время в научно-практической среде ИСК актуализировалась проблема саморегулирования деятельности субъектов данного рынка как эффективного механизма, дополняющего, а иногда и заменяющего государственное вмешательство. В российской экономике в отдельных отраслях и на межотраслевом уровне сегодня существуют организации, называющие себя организациями саморегулирования. Собственно понятие «организации саморегулирования» («саморегулируемые организации») присутствует и в ряде законодательных актов [например, 1-7 и др.], что говорит о формальном закреплении правомочия подобных организаций. И сегодня в научно-практической среде активно ведутся дискуссии о необходимости принятия специального закона «О саморегулировании», который бы определил саморегулирование как правовое понятие, закрепил права и обязанности организаций саморегулирования[4].

Интерес к саморегулированию деятельности субъектов ИСК повысился в связи с попытками формулирования и реализации государственной политики по оптимизации функций государства в данной экономической сфере. Впервые задача снижения административного давления на рыночную деятельность субъектов была поставлена в экономической программе Правительства России на долгосрочную перспективу, принятой в 2001 г., и развита в последующих программных документах [144]. Целью же указанного документа и ему сопутствующих является создание такой системы государственного вмешательства, в которой оно происходит только в случае невозможности решения проблемы другими

способами и методами. Стимулом к таким действиям явилось не только желание со стороны государственных органов к де бюрократизации экономики, но и стремление оптимизировать транзакционные и иного рода издержки, с этим вмешательством связанных. Оно оправдано только в случае превышения выгод от таких действий над связанными с ним издержками.

Например, в соответствии с Законом «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора)», принятом Государственной Думой 14 июля 2001 г. для членов организаций саморегулирования предусмотрен упрощенный порядок осуществления государственного контроля [1]. Кроме того, серьезным фактором развития саморегулирования стало сокращение количества видов деятельности, подлежащих лицензированию. В тех отраслях, которые выводятся из-под лицензирования, у субъектов рынка появляются серьезные стимулы к созданию частных организаций, которые поддерживали бы определенный уровень стандартов профессиональной деятельности [2].

Саморегулирование, как показывает мировой опыт, имеет двойственное проявление. В ряде случаев оно действительно является эффективной альтернативой государственному вмешательству в экономику, обеспечивая снижение государственных расходов на регулирование, большую гибкость и больший учет интересов субъектов рынка [160]. Но с другой, организации саморегулирования могут существенно ограничивать конкуренцию, создавая барьеры входа на рынок и игнорируя интересы остальных субъектов. Именно поэтому использование данного института требует определения условий, при которых его развитие и действие на рынке институционально возможно и экономически оправдано с позиций оптимального сочетания интересов субъектов рынка и общественных интересов.

В отношении термина «саморегулирование» (self-regulation) в научной, да и научно-практической литературе нет единства в понимании его содержания [160]. В аналогичном смысле применяются такие термины, как «отраслевое регулирование» (industry regulation), «профессиональное регулирование» (professional regulation), «частное регулирование» (private regulation). Пользуясь методологическими принципами экономической науки, необходимо, чтобы принимаемый в исследовании термин был одновременно операциональным и реалистичным. Поэтому далее под саморегулированием понимается «...особый институт, т.е. набор правил вместе с соответствующими механизмами, обеспечивающими их соблюдение» [219]. И для методологического обособления данного термина от всех остальных, ранее указанных, нужно далее определить, во-первых, характеристики этих правил и, во-вторых, характеристики механизмов, их обеспечивающих, то есть, прежде всего, характеристики механизмов контроля.

Наиболее полное определение саморегулирования, построенное на принципах неинституциональной экономической теории и учитывающее указанные выше требования дано Крючковой П. и Обыденовым А.. «Саморегулирование это институт, в рамках которого группой экономических агентов создаются и изменяются легитимные (не противоречащие формальным, установленным государством) правила, регулирующие хозяйственную деятельность этих агентов, объекты контроля имеют возможность легитимно управлять поведением контролера (регулятора)» [93].

Согласно данному определению процесс саморегулирования представляет собой некую систему, включающую два системных элемента: собственно саморегулирование как институт, экономических агентов, а в терминологии данного исследования, субъектов рынка, чья деятельность подвержена саморегулированию, и саморегулируемые организации, которым государство – контролер или регулятор – частично и в необходимом объеме делегирует функции контроля. Система имеет характер открытой с положительной обратной связью, в ней функциями исполнителя и поручителя наделены как саморегулируемые организации, так и субъекты, подвергающиеся саморегулированию. В зависимости от ха-

рактера возмущений, поступающих из внешней среды в данную систему, эти функции реализуются попеременно как одним элементом системы, так и другим (рисунок 19).

В то же время представленная на рисунке 19 открытая система саморегулирования не является симметричной из-за содержания процессов саморегулирования по контурам 1 и 2. Собственно механизмы управления и санкции за отклонение от установленных правил различаются не только по направлениям 1 и 2, но и по их качественным характеристикам [161].



Рисунок 19. – Контуры процесса саморегулирования в открытой системе саморегулирования

Принципиальным отличием системы саморегулирования от системы государственного регулирования заключается в том, что в последней существует только контур 1, контур же 2 может существовать либо нелегитимно (в неинституциональной экономической теории это называют «захват регулятора»), либо опосредовано через цепочку других субъектов, не являющихся непосредственными объектами контроля (например, через политические механизмы или общественные движения).

Принципиальным отличием от саморегулирования рынка – действие «невидимой руки» Смита А. (существование только контура 2) – является то, что субъекты-участники, преследуя цель качественного развития своей деятельности на рынке, добровольно наде-

ляют себя обязательствами, имеющими, прежде всего, общественное значение. Примером может служить формирование системы фирменных стандартов для субъектов, входящих в организацию саморегулирования. Кроме того, они делегируют саморегулируемой организации часть своей деятельности, например, по лицензированию или по представительству своих интересов в государственных органах.

Если рассматривать с практической стороны представленную на рисунке 19 систему саморегулирования, то собственно процесс реализуется через некоторые организации, являющиеся, в том числе, субъектами рынка. Данные организации, во-первых, выполняет функцию контролера, делегированную им государством, а, во-вторых, центрального субъекта, с которым заключают контракты остальные рыночные субъекты, считающие необходимым свое членство в ней. Это происходит в том случае, если издержки, связанные с уплатой членских взносов и соблюдением всех норм и правил организации саморегулирования ниже выгод, получаемых от участия в ней.

Таким образом, исходя из представленных выше рассуждений целесообразно выделить следующие три основные функции, право на выполнение которых делегируют организации саморегулирования субъекты-участники [93]:

- формирование системы норм и правил ведения субъектами-участниками их рыночной деятельности, включающих, в том числе, и санкции за их нарушение;
- осуществление контроля за соблюдением правил организации и применение в необходимых случаях санкций;
- разработка и реализация внутриорганизационного (имеется ввиду внутри организации саморегулирования) механизма внесудебного разрешения спорных вопросов между субъектами-участниками, между ними и собственно организацией саморегулирования.

Среди дополнительных функций организации саморегулирования наиболее важными является функции, предусматривающие рассмотрение претензий со стороны других, в ней не участвующих, субъектов рынка, например, потребителей.

Указанные выше основные функции организации саморегулирования есть функции контролера или регулятора. Наделение ими последней обязательно, в противном случае она таковой не будет являться. Дополнительные же функции в литературе часто рассматривают как отличительный признак организаций саморегулирования как формы объединения субъектов рынка [например, 248].

Однако дополнительные функции законодательно не закреплены за саморегулируемой организацией, их выполнение носит произвольный характер и, строго говоря, может отсутствовать в данном институте. Как показывает мировой, да и отечественный опыт, саморегулируемые организации стремятся их выполнять. В России примером может служить процесс саморегулирования на рынке риэлторских услуг, осуществляемый Российской гильдией риэлторов и ее региональными отделениями, на рынке прямых продаж в рамках Российской ассоциации прямых продаж и т.п. К нему можно отнести и различные системы добровольной сертификации. Актуальность такого поведения обусловлено следующим.

Принятие во внимание мнений потребителей продукта субъектов-участников саморегулируемой организации позволяет: во-первых, в режиме реального времени осуществлять некоторые элементы мониторинга за их рыночной деятельностью, то есть экономить на издержках, с ним связанных. Во-вторых, выполнение требований потребителей, как правило, является элементом системы фирменных стандартов, значит, предусматривает общественные санкции за несоблюдение этих правил и норм ведения рыночной деятельности. В-третьих, внутриорганизационный механизм разрешения конфликтных ситуаций с потребителями и другими субъектами, не участвующими в саморегулируемой организации, являются некоторой альтернативной судебного разбирательства и так же позволяют существенно экономить на издержках. И последнее, принятие на себя дополнительных функций и их надлежащее выполнение является существенным элементом позиционирования само-

регулируемой организации на рынке и, следовательно, субъектов-участников, следствием чего является укрепление со стороны общества доверия к ней и деятельности в нее входящих. Если рассматривать указанное как часть политики связей с общественностью, то в результате происходит налаживание и укрепление коммуникативных взаимосвязей на рынке и рост долей рынка участников саморегулируемой организации. Нужно заметить, что этот процесс носит характер процесса автогенерации.

Таким образом, можно утверждать, что открытая система саморегулирования должна включать все из указанных выше функций и, естественно, в идеале их оптимальное выполнение.

На практике же существуют разнообразные схемы саморегулирования, что, в частности, существенно затрудняет единое понимание этого процесса. Условно их можно разделить на: саморегулирование по отношению к государству, саморегулирование по степени охвата рынка, саморегулирование общности интересов субъектов-участников, саморегулирование по степени вовлеченности других субъектов рынка.

Саморегулирование варьируется от систем полностью инициативных – нормы и правила вырабатываются и защищаются исключительно субъектами-участниками системы – до систем, предполагающих максимально возможное участие государства. Естественно, что как здесь любые формы осуществляются в ограничительных рамках формальных (законодательно принятых) норм, например, общих правил, регулирующих, например, регистрацию объединений, договорные отношения, конкуренцию и т.п., либо специальных, касающиеся именно института саморегулирования, либо норм, регулирующих отрасль или сферу, которые конкретизируются правилами саморегулирования. Указанная конкретизация происходит в направлении дополнения, расширения, ужесточения норм государственного регулирования (рисунок 20).

Как следует из содержания рисунка 20, контроль со стороны государства за реализацией основных функций может осуществляться в жесткой форме – законодательно определяется непосредственное участие в деятельности саморегулируемой организации представителя государственных органов управления, а для субъектов рынка участие в саморегулируемой организации обязательно. И при нарушении норм и правил поведения на рынке к субъекту-участнику предъявляются санкции не только со стороны собственно саморегулируемой организации, но и со стороны государственных органов. В России эта форма существует в юридической и медицинских сферах [например, 7], и относительно недавно была отменена на рынке ценных бумаг [5]. Поводом для подобного решения стало формирование Национальной фондовой ассоциации (НФА) в дополнение к таким саморегулируемым организациям, как НАУФОР и ПАРТАД. В России регламентированы и более мягкие формы, предполагающие упрощенный режим государственного контроля [например, 1].

Нужно сказать, что эволюция форм саморегулирования происходит в направлении от более жестких к более мягким, то есть от обязательного участия субъекта в саморегулируемой организации к добровольному. Это объясняется тем, что стимулом к первому является сокращение издержек, связанных с санкциями за нарушение правил и норм ведения рыночной деятельности, а стимулом ко второму – сокращение издержек, связанных с теми преимуществами, которые дает участие в саморегулируемой организации [188, 189]. И такая эволюция предполагает формирование качественно новых ценностей в организационной культуре субъектов-участников.

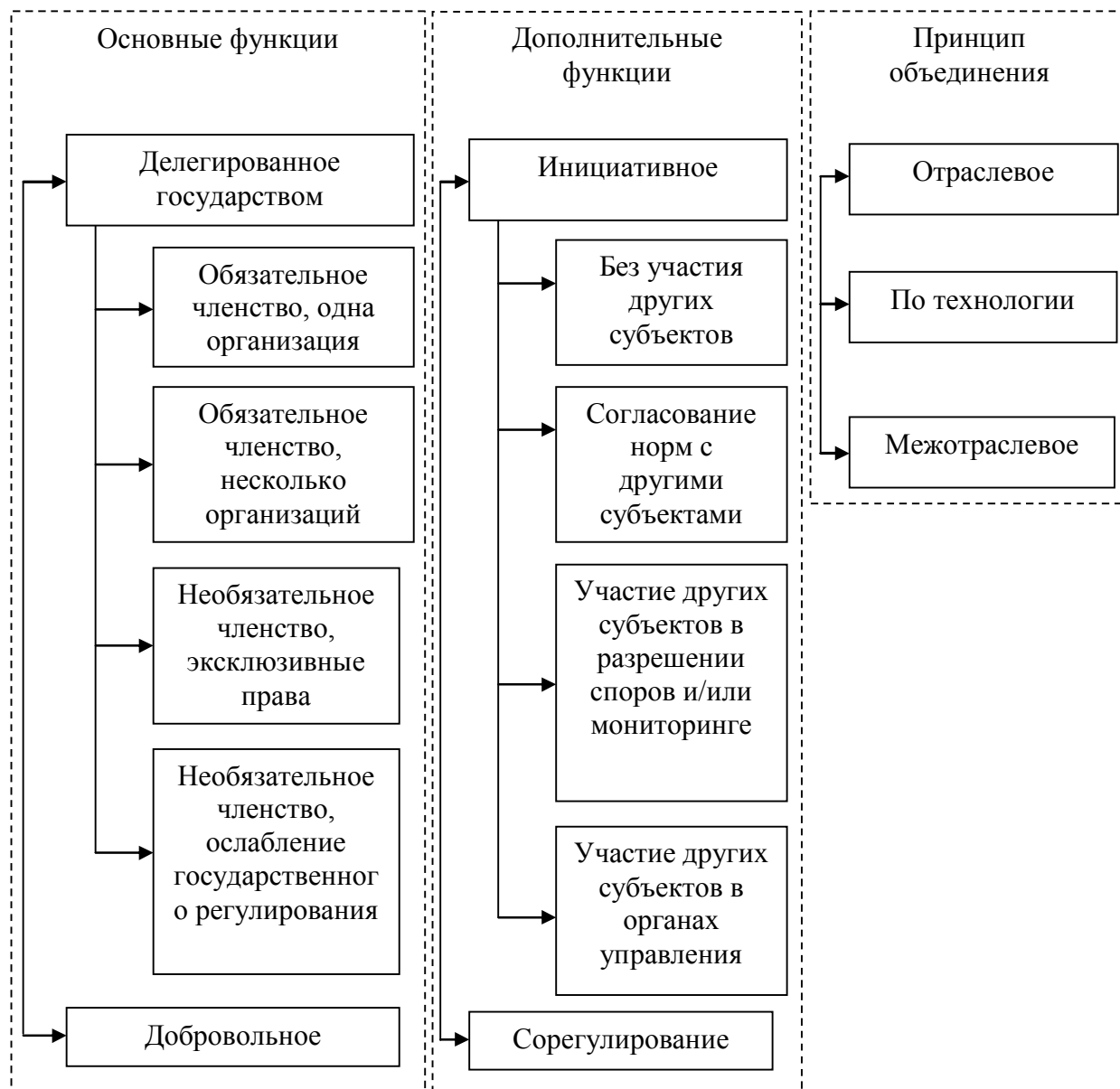


Рисунок 20. – Возможное пространство саморегулирования

Саморегулирование принципиально отличается от со-регулирования. Второе предполагает совместное участие в этом процессе государства и различных участников рынка, не только субъектов-производителей, но и субъектов-потребителей, субъектов-инфраструктурных организаций и т.п., так называемых стейкхолдеров (stakeholders). Если саморегулирование это регулирование деятельности субъектов рынка самими субъектами, то со-регулирование это регулирование определенной сферы рыночной деятельности совместно субъектами-производителями как объектами контроля, государством и другими заинтересованными субъектами-потребителями, субъектами-общественными организациями (потребительскими организациями, профсоюзами и т.п.). Со-регулирование, таким образом, предполагает паритетный учет интересов разных субъектов и их групп.

Не менее важным вопросом является принцип объединения субъектов в границах организаций саморегулирования. В большинстве случаев саморегулирование рассматривается как вариант отраслевого регулирования. Несомненно, что значительная часть существующих сегодня в российской экономике организаций саморегулирования носит отрасле-

вой характер (достаточно указать, например, на существующие на рынке ИСК общественные организации – союзы, ассоциации и т.д.), но собственно экономическая природа саморегулирования не предполагает приоритетное объединение только по этому принципу.

Следуя методологическим принципам теории деятельности, рассмотренным во второй главе работы, не требует доказательства утверждение, что для объединения субъектов необходима некая общность в их рыночной деятельности, для которой принципиально возможно выделение системы формальных и неформальных правил и норм, обязательных к исполнению и способных быть подвергнутым регулированию и контролю. Но общности в деятельности недостаточно, так как необходима также и невысокая степень гетерогенности интересов субъектов, являющихся объектами контроля, для существования системы стимулов как к установлению норм и правил, так и к отслеживанию их исполнения. Но последнее совершенно не означает, что объединяющим принципом должна быть именно схожесть производимого товара или услуги.

Кроме указанного, объединение может базироваться на схожести ресурсов и/или технологий, либо их составных элементов. И принцип, имеющий статус объединяющего, естественно существенным образом влияет и на те правила и нормы, которые принимаются в данном сообществе.

Например, в Американские национальные ассоциации прямых продаж входят компании, предлагающие абсолютно разные товары (книги, косметику, пищевые добавки и т.п.), но использующие одинаковую технологию продвижения товаров на рынок. Отсюда система правил, выработанная в границах этого объединения, регулирует не параметры качества товаров, а параметры взаимодействий с промежуточными продавцами (например, дистрибьюторами) и конечными потребителями, прежде всего, это объем и формы предоставляемой информации, способы и условия возврата товаров и т.п. [19, 20]. Другим примером могут служить институты саморегулирования рекламы, в которых статус объединяющего принципа имеет элемент технологии продвижения – рекламные коммуникации.

Интересным является то, что стимулом к формированию системы саморегулирования, особенно на добровольной основе является ясно прописанное намерение государственных органов к активному вмешательству в деятельность субъектов. В этом случае организации саморегулирования создаются инициативно в ответ на угрозу государственного вмешательства. Например, в Австралии достоверность намерений государства вмешаться в случае неадекватного функционирования рынка и неспособности бизнеса самостоятельно решить проблему создала мощный стимул к развитию саморегулирования [241].

Здесь нужно заметить, что в любом случае и при использовании любого из перечисленных принципов объединения, основополагающим мотивом является все же получение дополнительной прибыли субъектами-участниками системы саморегулирования (за счет конкурентных преимуществ, преодоления «провалов рынка» и т.п.).

Таким образом, для развития процесса саморегулирования более важным является не форма, а правила и нормы, а также определяемые ими параметры деятельности субъектов, наиболее существенные для достижения целей объединения – инструменты саморегулирования. Общие для всех субъектов рынка, безотносительно к их сфере деятельности или интересам, параметры и инструменты представлены в таблице 26.

Представленные в таблице 26 нормы и правила могут полностью быть закреплены в законодательстве и наоборот.

В случае же отсутствия прямого законодательного требования соблюдать правила саморегулирования (еще такую ситуацию называют «чистым» саморегулированием), данный институт обладает только теми из них, которые не являются прямой прерогативой государства. Тогда инструментарий саморегулируемой организации сводится к следующим действиям (таблица 27).

Таблица 26. – Нормы, параметры и инструменты саморегулирования в объединениях субъектов рынка

Норма или правило	Параметр
Правило общего соответствия претендента на вступление в организацию саморегулирования	Если физическое лицо, то параметры образования, квалификации, опыта работы претендента или его сотрудников и т.д. Если юридическое, то дополнительно параметры наличия определенного оборудования, технологий и т.п.
Правило технического соответствия принятым в сообществе требованиям к ведению деятельности	Параметры качества товаров /услуг, требования к методам, формам, объемам подачи информации о товарах/услугах, параметры взаимодействий с контрагентами, конкурентами, требования к технологии и т.п.
Правило юридического соответствия деятельности субъекта-участника	Параметры типовых форм контрактов, обязательных условий, включаемых/не включаемых в договоры с контрагентами (например, не могут быть включены, требования к организационно-правовой форме ведения деятельности, требование наличия третейской оговорки в договорах и т.п.)
Правило финансового соответствия	Параметры (требования наличия или требования ограничения) условий оплаты товаров/услуг, страхования профессиональной ответственности, размеров, порядка уплаты членских взносов, иных платежей, выплат компенсаций третьим лицам и т.п.
Правило организационно-управленческого соответствия	Параметры формирования правил, норм, их регулирования, контроля, условий, порядка разрешения споров между организацией и ее членами, между конкурентами, между членами организации и контрагентами потребителями, поставщиками и т.п.

Таким образом, исходя из представленных выше рассуждений, можно сделать вывод об ограниченности института саморегулирования в случае отсутствия соответствующего законодательного закрепления.

Таблица 27. – Формы саморегулирования, принимаемые инициативно саморегулируемой организацией

Формы	Содержание
Общественные	осуждение со стороны сообщества – участников системы саморегулирования, имеющее следствием негативное воздействие на репутацию субъекта-нарушителя, что, естественно сказывается на его доходах
Финансовые	Различные системы штрафов, невозврата залогов и т.п., если таковые не противоречат законодательству
Организационные	Лишение клубных благ (доступа к информационным ресурсам, лицензии и др.) путем исключения из числа членов организации. Действительна только в том случае, если значимость членства в организации саморегулирования значительна

Оно, безусловно, влияет на условия возникновения и устойчивости саморегулирования как института, что в большей степени является отличительной особенностью, чем даже содержание правил и норм, им применяемых. Именно поэтому при выборе оптимальной формы саморегулирования в том числе и рынка ИСК, если конечно же доказана его принципиальная необходимость, нужно не просто учитывать способность организации саморегулирования создавать нормы, соответствующие общественным интересам, но и способность контролировать их исполнение. Только в этом случае саморегулирование как институт будет обладать необходимым свойством эффективности.

Способность организации саморегулирования создавать нормы, отвечающие обще-

ственным интересам, означает, что ее целью является улучшение общественного благосостояния. Следовательно, под эффективностью института нужно понимать, прежде всего, не улучшение благосостояния субъектов-участников, а благосостояние общества. И эффективным является тот институт, результирующее воздействие на правила и нормы в котором приводит к суммарному положительному балансу выгод и издержек разных групп субъектов рынка [219]. Именно к суммарному, так как возможны для отдельных субъектов и потери, в случае чего ряд принятых институтом саморегулирования правил предполагает их компенсацию. И поэтому на эффективность саморегулирования, кроме указанных выше основных и дополнительных функций, влияют, в том числе и функции, имеющие управленческую направленность. Речь идет о координации и распределении.

Координационная функция связана с координацией действий субъектов-участников, ограничением существующего множества доступных альтернатив их поведения и использования ресурсов, распределительная же с перераспределением выгод и издержек между ними. С позиций влияния на стоимость координационная функция определяет ее приращение, прежде всего, за счет снижения уровня неопределенности, в то время как распределительная сама по себе к созданию стоимости не ведет.

Согласно методологическим установкам неинституциональной экономической теории, эффективность той или иной формы регулирования определяется не в сравнении с некой идеальной моделью, а в сравнении с иными доступными институциональными альтернативами. По определению О. Уильямсона, результаты могут быть признаны эффективными, если для них «... не могут быть описаны и реализованы с чистой выгодой превосходящие их осуществимые альтернативы...» [255, р.50, цитируется по 160, с. 14].

Текущей целью института саморегулирования является преодоление «провалов» рынка, они могут быть связаны как с ограничением конкуренции, так и с транзакционными издержками, ведущими к потере стоимости. Последние еще называют диссипативными. Ограничение конкуренции может быть следствием создания входных барьеров на рынок и/или горизонтальных ограничений.

Вне режима отраслевого регулирования действия, направленные на ограничения конкуренции, являются предметом регулирования антимонопольного законодательства. Однако в случае, если такие ограничения являются следствием законодательно установленных правил, общие нормы антимонопольного законодательства могут оказаться неприменимы. И здесь наиболее действенными являются те нормы и правила, которые добровольно берут на себя субъекты-участники организации саморегулирования.

С позиций методологических принципов, изложенных в предыдущих главах, наиболее значимыми являются транзакционные издержки, связанные с потерей стоимости – диссипативные издержки. К ним целесообразно отнести:

- издержки влияния, возникающие вследствие оппортунистического взаимодействия на рынке (например, сговор). Все заинтересованные стороны – субъекты-объекты регулирования, взаимодействующие с ними другие субъекты, различные группы представителей государственных органов регулирования и т.п. в силу наличия интереса стремятся лоббировать их в системе саморегулирования и, соответственно, несут транзакционные издержки.

- издержки, связанные с риском возникновения по отношению к данной группе субъектов негативных внешних эффектов. Шаститко их называет внешними экстерналиями. «Внешние экстерналии - такие эффекты, которые являются внешними не только по отношению к данному контрактному соглашению, но и по отношению к группе участвующих в контракте» [219, с.553]. Примером может служить расходование членских взносов на «гашение» негативных эффектов, имеющих существенное значение для одних субъектов-участников и не имеющее значение для других. По отношению к последним они и являются внешними экстерналиями (например, делегирование функции представления инте-

ресов конкретного субъекта саморегулируемой организации)

– издержки, связанные с коллективными действиями. Они включают в себя издержки ведения переговоров и достижения соглашения и издержки, связанные с проблемой безбилетника (free-riding problem). Безбилетник – тот субъект-участник, который, не вкладывая средств, фактически пользуется результатами коллективных действий, уменьшая эффект, приходящийся на других субъектов-участников, несущих издержки коллективных действий. Другими словами, они связаны с затрудненностью осуществления взаимовыгодных коллективных действий из-за возможности получения субъектами выгод без участия в общих издержках [187]. В общем случае издержки осуществления коллективных действий тем меньше, чем устойчивее и однороднее группа.

Справедливости ради нужно подчеркнуть, что указанные потери возможны не только в случае применения саморегулирования, как формы регулирования рынка. Сравнительная характеристика риска потерь при использовании разных форм регулирования, представленных в таблице ... (начало параграфа) дана в таблице 28.

Таблица 28. – Риски возникновения потерь общественного благосостояния при различных режимах процесса регулирования¹⁾

	Потери от ограничения конкуренции	Потери от издержек влияния	Потери от издержек коллективных действий	Потери от негативных внешних экстерналий
Государственное регулирование	++	+++	+	+++
Со-регулирование	0	0	+++	0
Делегированное саморегулирование	+++	+++	+	+
Добровольное саморегулирование	+	0	++	0

¹⁾ Примечание: 0 – риск возникновения потерь отсутствует;

+ – риск возникновения потерь низкий;

++ – риск возникновения потерь средний;

+++ – риск возникновения потерь высокий.

Как следует из содержания таблицы 28, с точки зрения потенциала роста общественного благосостояния сравнительными преимуществами обладают добровольное саморегулирование и со-регулирование. Однако реализация последней формы может оказаться затрудненной из-за высокой вероятности и риска от издержек коллективного действия.

Однако, нужно сказать, что, создание системы саморегулирования как институциональной альтернативы избыточному государственному регулированию существенно затруднено из-за высокой устойчивости такой общественной нормы, как государственный патернализм. Именно такова экономика России. Государственное вмешательство в большинстве случаев, особенно у других субъектов, не участвующих в организациях саморегулирования, например, потребителей, рассматривается как единственно верный способ преодоления провалов рынка. И делегирование норм государственного регулирования саморегулируемой организации способна вызвать негативную реакцию со стороны общественных сил. Здесь единственным путем является поэтапное введение системы саморегулирования и система обучения общества по данной проблеме.

БЭА в 2000 году по заказу правительства Австралии было проведено эмпирическое

исследование факторов, воздействующих на общественную эффективность саморегулирования в России [252]. Исследовались семь рынков, на которых действовали схемы саморегулирования. По мнению авторов исследования в общем случае эффективность саморегулирования зависит от стимулов и способности субъектов действовать совместно для преодоления провалов рынка. Были выделены следующие факторы, как обеспечивающие, так и снижающие эффективность саморегулирования (таблица 29).

Таблица 29. – Факторы, влияющие на эффективность системы саморегулирования

Факторы, обеспечивающие эффективность саморегулирования	Факторы, снижающие эффективность саморегулирования
Факторы рынка	
рынки являются конкурентными, а товары достаточно однородными	Неразвитая конкуренция на рынке
товары не оказывают существенного воздействия на благосостояние индивидов	товары являются сложными, гетерогенными (по мнению потребителей), некоторые из товаров являются существенными для благосостояния потребителей
издержки, возникающие из-за провалов рынка, несут, преимущественно, фирмы, действующие на одном и том же рынке (экстерналии являются внутренними)	деятельность субъектов на рынке вызывает отрицательные внешние эффекты, прежде всего, на тех, которые действуют на том же рынке и не являются непосредственными потребителями и посредниками (экстерналии являются внешними)
Факторы институциональной матрицы	
Субъекты осознают зависимость будущего благополучия не столько от взаимодействий с текущими потребителями и акционерами, сколько от взаимодействий с более широким коммуникативным сообществом	Субъекты сконцентрированы, преимущественно, на интересах нынешних потребителей и акционеров
Государством четко определены социально значимые цели	социальные цели саморегулирования четко не определены
нет существенного расхождения во взглядах между потребителями и более широким коммуникативным сообществом по поводу преодоления того или иного провала рынка	в законодательстве субъекты имеют относительно краткосрочный горизонт принятия решений
ограничения на объединение фирм для целей саморегулирования отсутствуют	Субъекты не заинтересованы в инвестициях в репутацию (репутация не является существенным фактором потребительского выбора)
не существует ограничений на использование эффективных санкций в рамках саморегулирования	фирмы, потребители и более широкое коммуникативное сообщество не имеют общих интересов в преодолении провалов рынка
Факторы формы саморегулирования	
государство участвует в развитии саморегулирования в оптимальной мере	Государство реализует функцию патернализма и регламентирует не только цели саморегулирования. Но и средства их достижения
в органе саморегулирования участвуют представители всех основных заинтересованных сторон (stakeholders)	Взаимодействие осуществляется только с учетом интересов субъектов-участников саморегулируемой организации и государственных органов регулирования

коммуникативное сообщество признает независимость саморегулируемых организаций	Коммуникативное сообщество негативно воспринимает создание и деятельность саморегулируемой организации
не возникает проблема безбилетника - нет большого числа субъектов, имеющих возможность воспользоваться преимуществами от введения саморегулирования без участия в общих издержках	Статус саморегулируемой организации четко не определен, существует опасность проблемы безбилетника

Условиями устойчивости любой системы регулирования, другими словами соблюдения субъектами–объектами регулирования установленных правил и норм, являются, во-первых, наличие положительной отдачи от участия в саморегулируемой организации и, во-вторых, положительным соотношением между издержками от соблюдения правил и норм и издержками от их нарушения. Однако, как указывает ряд авторов, на практике вопрос создания стимулов для объектов регулирования зачастую в принципе не рассматривается [219], что ставит под сомнение сам факт существования саморегулируемой организации. Другими словами, при несоблюдении хотя бы одного из указанных условий организация саморегулирования фактически разрушается, и наоборот. Если условия существуют, то при изменениях рынка, саморегулирование, в том числе, и посредством саморегулируемой организации модернизируется. Справедливости ради нужно отметить, что в формах, отличных от форм инициативного создания саморегулируемой организации, где существование указанных выше условий является необходимым, подобные могут создаваться с применением государственного административного ресурса. Но такие организации изначально обречены.

Неверно сформулированные принципы создания такого рода саморегулируемых организаций сводят на нет все усилия по стимулированию процесса регулирования рынка, субъекты-участники таких организаций, декларируя принадлежность к ним, но латентно их не принимая, рано или поздно переключаются на производство товаров-субститутов по физическим и/или правовым характеристикам, что делает участие их в таких организациях не нужным. Происходит латентный процесс разрушения. Возможен также вариант, при котором наблюдается постепенное «расхождение» между декларируемыми правилами и правилами, за соблюдением которых реально осуществляется контроль.

Таким образом, для формирования эффективной системы саморегулирования необходимо следующее.

Во-первых, выбор формы регулирования, максимизирующей общественное благосостояние, не предопределен в силу причин, обусловленных факторами рынка, институциональной среды и особенностями самой формы.

Во-вторых, если рассматривать интересы субъектов рынка при выборе форм регулирования, то максимальный эффект будет достигаться при добровольном саморегулировании, которое, с одной стороны, позволяет обеспечить адаптивность системы правил к интересам субъектов-участников, а с другой, снижает конкурентное давление на рынок со стороны других субъектов, составляющих заинтересованные группы рынка. Если рассматривать интересы государства как максимизатора налоговых поступлений, то делегированное саморегулирование также будет предпочтительным.

В-третьих, возможно существование конкурентной ситуации между организациями саморегулирования субъектов рынка, организованных по одним принципам. Это дополнительно будет способствовать модернизации системы саморегулирования в целом.

В-четвертых, для принципиального существования системы саморегулирования необходимо наличие двух условий: эффективности с точки зрения общественного благосостояния и устойчивость, обеспеченная за счет положительного соотношения издержек со-

блюдения норм и правил, прироста дохода субъекта-участника от членства в организации саморегулирования.

В-пятых, необходима как внутренняя система стимулов, изложенная в предыдущем абзаце, так и внешняя, связанная с явно выраженной угрозой государственного вмешательства в деятельность по регулированию рынка, если субъекты-участники не справятся с этим.

И в-шестых. Участие в саморегулируемых организациях должно быть доступным как субъектам-производителям, так и другим субъектам, заинтересованным в результатах ее деятельности.

4.3. Особенности формирования саморегулируемых организаций в инвестиционно-строительном комплексе

В общем виде, законы самоорганизации трактуют самоуправление как объективную зависимость, которая устанавливает устойчивое количественное и качественное соотношение между управляющей и управляемой подсистемами, между организацией и внешней средой.

В науке существует признанная классификация законов самоорганизации – синергии, дополнения, пропорциональности, композиции, информированности, упорядоченности, самосохранения и развития. Представленные в литературе результаты многочисленных исследований предприятий строительного рынка сводятся к следующему выводу. Имеется корреляция между использованием имеющихся знаний менеджментом строительных фирм об объективных законах и принципах организации и степенью их адаптации к изменениям среды.

По степени адаптации все строительные предприятия можно условно разделить на три группы: слабоадаптированные, адаптированные и высокоадаптированные (таблица 30).

В то же время, принадлежность субъекта к третьей группе, присутствие в его линии поведения не только знаний, мотивов, ресурсов и т.д., еще не означает, что вырабатываемые им меры полностью соответствуют рыночной ситуации. Другими словами, самоуправление только на основе объективных законов классической теории организации явно недостаточно, хотя бы потому, что в реальности их действие не может проявляться автоматически.

Реальные явления построения, функционирования и развития самоуправления в деятельности субъекта ИСК богаче и глубже законов, поскольку они включают и менее существенные связи, а сами субъекты имеют полупрозрачные границы, и вырабатываемые менеджментом меры обладают лишь определенной степенью адекватности. И здесь оказывается полезным исследование процессов самоуправления в русле идей синергетики, ее логики и концептуального аппарата, так как именно они являются исходной точкой роста знаний, новых образов и представлений о строительной организации и динамики ее развития.

Об актуальности применения концепции самоуправления говорят и последние предложения в области российского законодательства. Речь идет о проекте Федерального закона «О саморегулируемых организациях» [4].

Основные теоретические положения самоуправления в указанных границах могут быть сведены к следующим:

1. Строительные организации могут быть отнесены к классу «мягких» открытых неравновесных самоорганизующихся систем, и описаны понятиями и категориями самоорганизации.

Таблица 30. – Группировка строительных предприятий по степени их адаптации к рыночным условиям

I группа Слабоадаптированные, консервативного поведения	II группа Адаптированные, отсутствующие модели поведения	III группа Высокоадаптированные, активного приспособления
Организационная цель		
Выживание	Стабилизация	Развитие
Знание и использование объективных законов и принципов в жизни организации		
Не учитываются, не используются	Используются частично, на уровне интуиции	Осознанно учитываются, используются
Характеристики организации		
Сокращение персонала, распродажа основных фондов	Сохранившиеся кадры и фонды	Увеличение численности занятых и объёма продаж
Проблемы с поиском заказов	Доля на рынке не велика	Найдена ниша на рынке
Низкая эффективность	Эффективность ближе к нормативной	Финансово стабильные
Стадия банкротства	С трудом адаптируются к рынку	Перешли к устойчивому развитию
Нестимулирование процесса изменений	Намечены позитивные изменения	Провели позитивные изменения

2. Свобода действия организаций становится активным фактором спонтанного порядкообразования в сфере инвестиционно-строительной деятельности. С одной стороны, она источник новаций, творческого поиска, выработки общих «правил игры», приемлемых норм и стандартов поведения, с другой стороны, она источник рождения и гибели строительных организаций, разнонаправленных действий и решений, неустойчивости и неопределённости, конкуренции и сотрудничества.

3. Важнейшим свойством является фундаментальная неравновесность строительных систем. Выбор организацией траектории развития случаен в точке бифуркации, после чего процесс трансформации необратим, и организация начинает новый этап своей эволюции, параметризации и структуризации. При этом, процесс эволюции и саморазвитие организаций сопровождается огромным фоном случайности.

4. В переходные бифуркационные периоды у организации возникает альтернативность выбора из спектра возможностей: сконцентрироваться на сохранении прежнего организационного порядка, сформировать новую конфигурацию и архитектуру организации, либо жить в неустойчивом состоянии до следующей бифуркации.

5. Горизонтальное рассеивание (диссипация) ресурсов, отношений и связей становится важнейшим процессом организационной действительности. Оно «выжигая» побочные, «лишние», не магистральные пути, траектории, линии саморазвития, оставляет только те, которые выстраивают новую регулярную структуру.

6. Самоуправление в сложной системе свидетельствует о невозможности установления жесткого контроля за ней, ей нельзя навязать путь развития. Управление развитием такой системы может рассматриваться лишь как следование собственным тенденциям развития с учетом присущих ей элементов и механизмов самоорганизации.

7. Самоуправление в рамках синергической концепции рассматривается как свойство, способность сложной организации за счет собственных усилий (без внешнего управляющего воздействия) упорядочивать свою структуру и деятельность подсистем (компо-

нентов), и в результате функционировать с возрастающей эффективностью. Формирование этого свойства предполагает наличие определенной степени свободы (хозяйственной, экономической, организационной, социальной, технологической и т. д.) и некоторого минимального уровня развития организации, находясь на котором ее персонал может самостоятельно воспринимать и реализовывать новые возможности.

Таким образом, самоуправление одновременно носит объективный и субъективный характер, оно должно быть объективно и субъективно самоуправляемо трансформирующими лидерами, обладающими соответствующей системой декларативных и процедурных знаний.

Активное развитие процессов различного рода межфирменного сотрудничества в рамках самоуправления, наблюдаемое в последние годы, является одним из наиболее заметных феноменов. Возникающие в результате своего рода объединения включают в себя практически все виды компаний и имеют целый ряд разнообразных форм. В них принимают участие как крупные, иногда межнациональные, корпорации, так и мелкие компании.

Рыночные субъекты всех или почти всех отраслей промышленности, сферы материального производства, услуг и т.д. тем или иным образом участвуют в межфирменном сотрудничестве. Мотивирующих факторов здесь несколько, начиная от решения проблем со сбытом товаров, услуг, приобретением конкурентных преимуществ, заканчивая вопросами саморегулирования. И здесь рынок инвестиционно-строительного комплекса не является исключением.

Не секрет, что саморегулирование представляет собой одну из самых прогрессивных общемировых тенденций. Деятельность общественных организаций в строительстве, таких, как Российская гильдия строителей, Российский союз строителей, территориальные объединения, ассоциации, союзы и т.д. тому подтверждение. Все больший интерес со стороны субъектов предпринимательской деятельности рынка инвестиционно-строительного комплекса как к деятельности этих организаций, так и к непосредственному участию в них подтверждает актуальность этого процесса¹.

В развитых западных экономиках процесс концентрации предпринимателей в некоммерческие организации с целью саморегулирования рынков и профессиональной деятельности осуществлялся естественным, эволюционным путем в течение многих десятилетий, даже иногда в отсутствии специального законодательного регулирования этого процесса. И то, что такого рода организации необходимы для рынка России, не вызывает сомнений. Это объясняется, например, необходимостью реализации своего рода «демпферной» функции между государственными органами власти и предпринимательскими структурами.

В России же, в силу фундаментальности таких ценностей государственного регулирования, как патернализм, представляется исключительно важным изначально задать правовые рамки объединения субъектов ИСК в саморегулируемые организации с тем, чтобы обозначить четкие пределы вмешательства государства в процесс саморегулирования, не допустить «присвоения» себе федеральными и региональными органами государственной власти исключительного права на инициативу в создании саморегулируемых организаций, как некой декорации представительства интересов строительного предпринимательства

¹ Изложение осуществляется в терминах, используемых в проекте Федерального закона «О саморегулируемых организациях» [4]. Согласно нему, под субъектами предпринимательской деятельности понимаются зарегистрированные в установленном порядке лица, осуществляющие предпринимательскую деятельность, определяемую в соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации, а под субъектами профессиональной деятельности – физические лица, осуществляющие профессиональную деятельность, регулируемую в соответствии с федеральными законами.

при этих органах власти.

Сложившийся на сегодня опыт строительных общественных организаций, пусть и короткий по времени, но качественно насыщенный, свидетельствует, что в процессе развития самоорганизации существуют разного рода сложности. Например, на нем «играют» самые разные профессиональные участники – застройщики, банки, страховые компании, риэлторские агентства, оценщики, регистраторы, профессиональные участники фондового рынка, ну, не говоря уже о государстве, инвесторах и частных лицах. К примеру, в США, по оценкам специалистов, практически 100 процентов населения страны в той или иной форме является персональными участниками ипотечного рынка. Совершенно очевидно, что без формирования саморегулирующих механизмов не обойтись.

Согласно статье 2 проекта Федерального закона «О саморегулируемых организациях», «...под саморегулированием понимается самостоятельная и инициативная деятельность субъектов предпринимательской или профессиональной деятельности, содержанием которой является разработка и установление правил и стандартов предпринимательской или профессиональной деятельности, а также осуществление контроля за их соблюдением. Саморегулирование субъектов предпринимательской или профессиональной деятельности ... осуществляется на условиях их объединения в саморегулируемые организации» [4].

На рынке присутствуют организации, преследующие, в том числе, и коммерческие цели, чаще называемые в литературе как бизнес-ассоциации. Отличие саморегулируемых организаций от них заключается не только в цели деятельности. Бизнес-ассоциации в том числе занимаются представлением интересов своих членов в сети рыночных взаимодействий субъектов – участников рынка. Саморегулируемые же организации – это организации, которые кроме функций представления интересов еще имеют обязательные профессиональные стандарты деятельности и обязательный контроль за их выполнением. Это существенное отличие, в котором проявляется принципиальная разница в правах и обязанностях саморегулируемых организаций.

Саморегулируемая организация (семантически – регулирует сама себя) – есть продукт интеграции субъектов бизнеса. Для определения ее сущности вначале необходимо рассмотреть возможные цели интеграции представителей бизнеса. Наиболее важными и значимыми являются следующие:

– лоббирование. Объединение бизнеса для облегчения взаимодействия с внешними организациями и, прежде всего, с государственными органами. Это самая простейшая форма, и никаких признаков по саморегулированию здесь не наблюдается (в объединение со стороны субъектов не передается никаких полномочий). Бизнес-объединение стремится добиться от государства решения важных для него решений. Интересы же общественные, как правило, во внимание не принимаются.

– дополнительно к первой, например, цели по корректировке цен. В такого рода объединениях наблюдаются некие признаки саморегулирования, возникающие за счет делегирования некоторых внутренних, присущих субъектам рынка, функций. Несмотря на то, что за указанными конкретными целями по корректировке цен следит антимонопольный комитет, опыт деятельности таких объединений свидетельствует о серьезном эффекте в деятельности входящих в него субъектов – информация централизована, доступна, взаимодействие значительно упрощено. Не случайно, на начальной стадии саморегулирование наиболее приемлемо для тех видов деятельности, которые предполагают производство услуг (например, рынок капитала).

– дополнительно ко второй и некоторые цели государства в проблеме регулирования рынка. Субъекты рыночной деятельности объединяются в некую организацию, которой передают не только ряд полномочий по регулированию деятельности данных компаний, но и вместе с тем «забирают» часть полномочий государства, как регулятора. Но, объединяясь, компании устанавливают более высокий стандарт поведения на рынке. Он является

для вновь вступивших добровольным, неотъемлемым критерием в линии поведения на рынке.

Кроме того, немаловажной является необходимость вести конструктивный диалог с властью исполнительной и законодательной, выступая от лица всего сообщества, необходимость планирования развития рынка, в том числе и законодательного планирования, защиты интересов сообщества. В конечном итоге, побудить власть считаться с мнением сообщества, в том числе и за рубежом. Кроме того, нужно заметить, что саморегулирование представляет собой один из крупнейших видов борьбы с государственной коррупцией, в то же время создавая предпосылки для коррупции общественной.

Саморегулирование есть управленческий процесс, основанный на некоем механизме. В экономической теории понятие «механизм» используется в сочетании со словами «экономический», «хозяйственный», «организационный» и др. При этом эти понятия ассоциируются с управлением. Слово «механизм» в прямом смысле применяется в техническом значении, толкование его связано с внутренним устройством машины. В переносном значении это слово трактуется как «система, устройство, определяющее порядок каково-нибудь вида деятельности» [139, с. 352]. Понятие «механизм» сочетается с эпитетом «механический». Последнее означает «сознательно не регулируемый» [139, с. 353]. Следовательно, при использовании понятия «механизм» предполагается создание такой системы (экономической, хозяйственной, организационной), которая обеспечивает постоянное управляющее воздействие, направленное на обеспечение определенных результатов деятельности.

Процесс саморегулирования предполагает, прежде всего, построение организационного механизма. Организационный механизм представляет систему методов, способов и приемов формирования и регулирования отношений объектов с внутренней и внешней средой. В свою очередь понятие организационных механизмов связывается с объективностью действия тектологических¹ и экономических законов, закономерностей и принципов, составляющих их основу и сущность и являющихся средством обеспечения необходимых результатов [32]. Особенности организационных механизмов определяются характером действий по организации управления.

Например, эффективность деятельности саморегулируемых организаций на рынке инвестиционно-строительного комплекса во многом будет зависеть от их организационного «встраивания» в общую структуру регулирования тех рынков и тех видов деятельности, на которых они призваны работать. И степень такого встраивания совсем не очевидна. Очевидно лишь то, что она во многом будет зависеть от способности саморегулируемой организации участвовать в разрешении объективно присущих конкурентному рынку конфликтов интересов в направлении их баланса, формировании общих интересов по развитию рынка, по развитию того или иного вида деятельности, по развитию профессиональных участников на этом рынке.

Указанный выше характер действия по организации управления должен быть, в конечном счете, эффективен. Саморегулируемая организация не имеет целью коммерциализацию своей деятельности и получение прибыли. Об эффективности ее деятельности можно судить, по неким критериям, качественный состав которых активно обсуждается в научно-практической среде инвестиционно-строительного рынка. Предлагается использовать, например, численность организации, охват рынка, период деятельности, количество участников, и т.д.

Существует мнение, что необходима система рамочного и специфических критери-

¹ «Тектология – всеобщая организационная наука, цель которой заключается в том, чтобы дать представление о формах и типах любых организаций» [Философский словарь / Под ред. И.Т Фролова. – М.: Политиздат, 1981. – с. 37].

ев. Первый – более общий, где и численность, и полнота охвата рынка, и качество работы на этом рынке, должен быть основанием для создания действительно саморегулируемых организаций. Вторые – частные, значение которых во многом зависит от вида деятельности, отрасли, территории, охваченной рынком.

Предложения о введении специфических критериев по видам деятельности обусловлены объективным рыночным делением. Их авторы считают, что деление же по отраслям – искусственное, принятое государством. Создание неких отраслевых организаций без учета видов деятельности и территориального размещения конкретного рынка, латентно предполагает размывание саморегулирования и усложнение передачи некоторых государственных функций.

С другой стороны, сосредоточение в данной проблеме только на критериях по видам деятельности предполагает членство субъектов рынка в разных организациях. Последнее же существенно влияет как на структуру саморегулируемой организации, так и на ее организационное построение. Более того, конкретизация в задачах ее основных функций по этике бизнеса и регулированию рынков значительно усложняет и собственно деятельность такой организации.

В то же время, общий принцип, который должен быть реализован для любого вида деятельности, – это возможность существования нескольких саморегулируемых организаций, с тем, чтобы участники, имеющие отношение к разным видам рыночной деятельности, к разным бизнес-цепочкам, могли иметь право выбора, латентно регулируя количество саморегулируемых организаций на национальном рынке. Реализация этого принципа на практике создает возможности действительного контроля участников за ее деятельностью, сменяемости руководства и т.д. В то же время, нельзя отрицать значительно меньшую контролируемость саморегулируемых организаций в сравнении с государственными органами регулирования. Это определяется и непроработанностью законодательства, и собственно их статусом. Именно им, в том числе, и определяется мера ответственности руководства саморегулируемых организаций.

Ответственность в этих организациях должна существовать перед клиентами, перед рынком, перед партнерами и контрагентами, перед обществом, наконец. Более того, данная организация в своей деятельности должна сочетать интересы не только своих членов, но и интересы субъектов, в нее не входящих, интересы рынка, а также должна отвечать перед государством на основе четко прописанных механизмов. Мотивирующими факторами в этом вопросе являются следующие установки.

Экономия затрат бизнес-субъектов. Очевидно, что саморегулирование требует значительно более меньших затрат, чем регулирование государственное. Суммирование расходов на государственное регулирование (налоги, расходы, связанные с деятельностью государственных органов регулирования и управления, не являющиеся редкостью дополнительные денежные вложения по лоббированию и т.д.) значительно превосходит бюджет саморегулируемых организаций.

Более высокое качественное предложение публичных услуг, например, через введение имущественной ответственности за нарушение прав бизнеса со стороны тех, кто регулирует рынок. Такого рода примеры на мировом рынке существуют. Достаточно вспомнить Великобританию.

Нивелирование до оптимального административного вмешательства в деятельность бизнес-субъектов, конфликта «регион – центр», следствием чего является экономия региональных и государственного бюджетов, в том числе, и путем сокращения административных госслужащих.

Заложенная в самом факте создания саморегулируемой организации инновационность, является неременным условием развития бизнес-среды конкретного рынка. Саморегулируемая организация – это особого рода рыночный субъект, получающий от других

рыночных субъектов, участвующих в определенном виде бизнеса, право брать на себя и реализовывать повышенные в сравнении с законодательством требования по регулированию рынка. Неотъемлемой характеристикой такого рода организации является наличие кодекса этики и высококачественных стандартов практики.

И последнее. Идея развития саморегулируемых организаций не в том, чтобы выделить соответствующие государственные функции и наделить ими их, а в том, чтобы реализовать те, которые существуют на рынке, востребованы обществом, но не реализуются.

Сегодня в России развитие саморегулируемых организаций, выполняющих в той или иной степени функции саморегулирования рынка, идет двумя путями: в рамках единого юридического лица сочетаются признаки как саморегулируемых организаций, так и бизнес-единиц. Например, агентство по ипотечному жилищному кредитованию со 100-процентным государственным капиталом имеет две функции. Функция саморегулирования реализуется через делегирование со стороны государства полномочий по формированию стандартов, контролю над деятельностью профессиональных участников ипотечного рынка и т.д. В то же время, оно одновременно является хозяйствующим субъектом, который осуществляет реальный оборот финансовыми потоками, что создает условия для необъективности при реализации первой функции.

С другой стороны, до последнего времени саморегулирующие организации формировались в регионах Российской Федерации в виде государственных унитарных предприятий. Естественно, что государственные органы управления через конкретных региональных руководителей имеют рычаги воздействия на выполнение этими предприятиями функций по саморегулированию. Напрашивается вывод о том, что саморегулирующая организация должна быть отделена от государства. Но ясно, что этот процесс будет идти сложно. Саморегулируемые организации, отражая интересы профессиональных участников рынка и государства, должны быть в то же время независимы, не связаны прямо в своих интересах с интересом конкретного бизнеса.

На рынке субъектов ИСК создан задел для развития саморегулирования в форме общественных объединений и ассоциаций, являющихся членами Российского союза строителей (РСС). РСС представляет собой общероссийское межрегиональное объединение работодателей и на сегодняшний день объединяет почти половину предприятий и организаций, связанных со строительством, охватывая практически все его подотрасли – крупнейшие акционерные общества, финансовые корпорации, страховые компании, строительные тресты и предприятия стройиндустрии, производственные кооперативы, проектно-изыскательские и научно-исследовательские институты, разнообразные специализированные центры, широкая сеть строительных вузов и техникумов. В РСС представлены также строители АПК и ВПК. На правах самостоятельных членов в него входят такие крупнейшие организации строительного комплекса России, как строительно-финансовая корпорация "Югстрой", корпорации "Трансстрой", "Росагропромстрой", "Уралсибстрой", "Монтажспецстрой". "Главмосстрой", "Мособлстрой", финансовая корпорация "Конти", федеральная служба специального строительства и др. В 31 регионе России созданы региональные союзы строителей – Дальневосточного и Южного федеральных округов; республик Татарстан, Башкортостан, Коми, Калмыкии и Марий Эл; Урала, Кубани и Дона; Санкт-Петербурга; Брянской, Воронежской, Волгоградской, Владимирской, Иркутской, Костромской, Смоленской, Пензенской, Тульской, Омской, Тюменской и Ярославской областей.

Очевидно, что РСС сегодня представляет собой некоммерческую общественную организацию, активно выражающую и защищающую интересы субъектов-производителей рынка ИСК, то есть саморегулируемую организацию, находящуюся на начальном периоде развития.

Кроме указанного, РСС является эффективным звеном в процессе взаимодействия

субъектов ИСК с властными структурами и другими заинтересованными общественными структурами, в частности, с Российским союзом промышленников и предпринимателей. Его руководство тесно взаимодействует с профсоюзом строителей России в подготовке и заключении соглашений, коллективных договоров, представляет интересы субъектов-производителей на федеральном уровне по Отраслевому тарифному соглашению. Понимая важность и значимость инновационных разработок в ИСК, РСС активно реализует инновационную политику, способствующую внедрению в ИСК новейших разработок и технологий, существенно снижающих трудозатраты и повышающих эффективность работы. Например, разработан проект федеральной многоцелевой программы внедрения полимерных композиционных материалов на основе базальта в строительство и промышленность, которая одобрена НТС Госстроя России и Российской академией архитектуры и строительных наук.

Развитие взаимосвязей с другими заинтересованными общественными организациями не ограничиваются внутрироссийским рынком. В международном плане РСС сотрудничает с такими статусными организациями, как: Национальные ассоциации домостроителей США, Китая, Германии, Венгрии, Японии и Кореи; Ассоциация подрядчиков Израиля, субъекты национальных строительных рынков Франции, Италии, Турции, Кореи и других стран дальнего зарубежья, союзы строителей стран ближнего зарубежья – Украины, Белоруссии, Казахстана, Армении.

Стимулом к формированию РСС стали негативные последствия процесса приватизации и разгосударствления собственности – процесс строительства стал в значительной степени нерегулируемым. Фактическое разрушение большинства крупными строительномонтажными трестов с их мощной производственной базой в виде предприятий и цехов по производству строительных конструкций и переработке материалов стимулировало появление на рынке ИСК мелких игроков не только в плане объемов, но и слабых в техническом и организационном отношении строительных организаций. Сегодня они представляют собой в основном малые предприятия с численностью работающих 50-100 человек и составляют почти 90% от общего количества отраслевых субъектов. И, естественно, справиться с задачами строительства новых, модернизации, реконструкции и технического перевооружения старых предприятий в соответствии с современными требованиями по объективным причинам не в состоянии. Очевидно, что и конкурировать с зарубежными фирмами они не могут. Отсюда вытекает объективная необходимость их интеграции в более крупные объединения, способные выполнять не отдельные виды работ, а строить весь объект "под ключ", не столько путем поглощения и/или слияния, сколько на принципах саморегулирования.

Для каждой стадии развития рынка для субъектов, ведущих на нем свою деятельность, характерны те или иные целевые интересы. Для более развитого рынка достижение общественного благосостояния является закономерным проложением реализации личного интереса. Для современного же рынка ИСК такая цель в деятельности его субъектов лишь формируется. И сегодня, в основном, превалируют интересы субъектов рынка в узком смысле, а государственные цели и общественно-значимые особо, субъектами во внимание даже не принимаются. Невысок уровень развития социальной ответственности субъектов рынка. Следствием такого положения дел является низкое качество возводимых сооружений, отсутствие должной системы контроля в том числе и за самими процессом строительства.

На рынке ИСК отсутствует единый подход к вопросам контроля, надзора, сертификации, подтверждения соответствия обеспечения качества и безопасности в строительстве и промышленности стройматериалов. Лицензирование субъектов ИСК до недавнего времени осуществлялось лишь по способности субъекта ее приобрести. В результате только единичные субъекты рынка ИСК сегодня могут выполнять работы на уровне междуна-

родного стандарта качества – сертификаты должного уровня имеют менее 5% отечественных строительных организаций и предприятий, следовательно, только 5 % имеют право заключать контракты международного уровня.

Существенно сдерживается инвестиционно-строительный процесс и растет стоимость продукции, в том числе, и из-за сложившейся в последние годы практики представления исходных данных для проектирования, утверждения и согласования проектной документации. Например, на осуществление строительства 100-квартирного жилого дома требуется получить 170-180 согласований. При этом принятый порядок предварительной оплаты услуг растягивает сроки согласований на месяцы. Все указанное свидетельствует в пользу необходимости упорядочивания указанных процедур, что в принципе может взять на себя саморегулируемая организация.

Эта организация способна обеспечить субъектам, в нее входящим активное и согласованное участие в подготовке специалистов, отслеживании процесса формирования кадров, обеспечения выпускников рабочими местами, достойной заработной платой и жильем. Учитывая крайне недостаточное количество средних и средних специальных учреждений, их финансирование, необходимо разрешить строительным организациям и предприятиям стройиндустрии и стройматериалов заключать прямые договоры с профтехучилищами и учебно-курсовыми комбинатами, по которым на платной основе будет осуществляться подготовка кадров конкретно для производственных коллективов. При этом желательно, чтобы та часть прибыли отраслевых предприятий, которая направляется на обучение кадров, не облагалась налогом. РСС в 2003 г. учреждены именные стипендии Российского союза строителей для студентов строительных высших и средних учебных заведений.

Интересным и значимым для формирования системы саморегулирования на данном рынке является то, что отдельные функции, задачи и цели системы саморегулирования в деятельности этих общественных некоммерческих организаций уже присутствуют не в формальном виде, а в виде основного предназначения. Например, Союз строительных объединений и организаций г. Санкт-Петербурга (далее ССОО) учрежден четырнадцатью основными строительными объединениями города. В их число входят: Стройкорпорация СПб, Союзпетрострой, Корпорация «Главзапстрой», Инжстрой Санкт-Петербурга, Межрегиональная Северо-Западная строительная палата, Ленинградская ассоциация проектных организаций, Профсоюз работников строительства и промышленности строительных материалов, Союз архитекторов, Союз реставраторов, Союз стекольщиков СПб, Союз производителей сухих строительных смесей, Ассоциация домостроителей СПб, Ассоциация «Ленстройиндустрия», Ассоциация «Ленпромстрой». На октябрь 2003 г. в состав ССОО входили более 400 прямых, более 1800 ассоциированных членов. Источником же финансирования ССОО являются членские взносы.

При этом члены ССОО определили, что основная деятельность Союза направлена на установление плодотворных контактов между строительными организациями, исполнительной, и законодательной властью, жителями города, формирование положительного имиджа строительного комплекса как созидающей отрасли, развитие инвестиционно-строительного комплекса Санкт-Петербурга.

Основными направлениями деятельности ССОО являются следующие:

1. Открытая информационная политика, предполагающая установление тесных взаимосвязей с общественностью через использование важнейших для города информационных и коммуникативных каналов, в том числе средств массовой информации.

2. Коммуникативная политика взаимодействия на всероссийском и международном уровне посредством участия субъектов-членов ССОО в выставках, в процессах взаимодействия со строительными союзами и ассоциациями стран ближнего и дальнего зарубежья.

3. Кадровая политика, предполагающая реализацию стратегических целей развития субъектов, входящих в ССОО, посредством мониторинга потребностей в строительных

специалистах, взаимосвязей с учебными учреждениями, именных стипендий, проведения спартакиад, то есть, решения кадровых проблем в строительстве.

4. Инновационно-управленческая политика посредством активного содействия развитию новых технологий и участия в совершенствовании той части законодательства, имеющей как прямое, так и косвенное отношение к деятельности субъектов ССОО.

На рынке ИСК, в том числе и г. Санкт-Петербурга, возможно существование саморегулируемых организаций трех типов. Причем классифицирующим признаком деления СРО на типы, является определенный состав участников.

Первый тип образуют любые субъекты предпринимательской деятельности, не подлежащей обязательному лицензированию. Такие саморегулируемые организации осуществляют свою деятельность в соответствии с Федеральным законом "О саморегулируемых организациях" и законом "О техническом регулировании" и одной из основных их функций будет разработка стандартов для своих членов (стандарты должны быть не ниже чем национальные). Такие организации вправе осуществлять все функции СРО, включая функции контроля и дисциплинарного производства в рамках положений учредительных и внутренних документов, стандартов предпринимательской деятельности данных саморегулируемых организаций. Однако, в компетенцию СРО первого типа не входит проведение проверок членов организаций на предмет соблюдения требований законодательства и применение санкций к членам саморегулируемых организаций за нарушения законодательства РФ.

Второй тип СРО объединяет юридические и физические лица, осуществляющие виды деятельности, подлежащие лицензированию в соответствии с законодательством. Это организации, учредительными документами которых установлено выполнение трёх функций:

1) функции контроля предпринимательской деятельности членов саморегулируемой организации на предмет соблюдения законодательства РФ;

2) функции применения мер дисциплинарного воздействия к членам саморегулируемых организаций за нарушения законодательства РФ и нормативных актов органа государственной власти, регулирующего предпринимательскую деятельность членов саморегулируемой организации;

3) функции лицензионного контроля предпринимательской деятельности членов саморегулируемых организаций.

Они обязаны соблюдать требования органа государственной власти, регулирующего предпринимательскую деятельность членов саморегулируемой организации, и согласовывать свои решения с данным органом государственной власти исключительно при осуществлении указанных функций. В тоже время органы государственной власти, при принятии решений в отношении члена СРО, обязаны учитывать позицию СРО.

СРО третьего типа могут создаваться исчерпывающим перечнем субъектов (четко определенным в федеральном законодательстве), для которых доступ на рынок осуществляется не посредством лицензирования, а посредством вступления в СРО (СРО замещает лицензирование). Деятельность таких СРО регулируется законом "О саморегулируемых организациях" и специальными законами. СРО третьего типа вправе выполнять некоторые функции государственных органов (лицензирование и др.) при наличии соответствующего государственного контроля, установленного законодательством РФ.

СРО разных типов могут обладать различными правами и обязанностями. Но, независимо от типа любое СРО обязано: разрабатывать и применять компенсационные или страховые механизмы, подавать иски в защиту прав и законных интересов своих членов. Саморегулируемые организации в строительстве призваны контролировать качество продукта и услуг субъектов ИСК, что потребует заниматься рассмотрением жалоб и претензий со стороны потребителей и представляющих их заинтересованных организаций. В

случае необходимости со стороны саморегулируемых организаций должны предусматриваться выплаты-компенсации. Следовательно, необходимо создание своего рода компенсационного фонда из членских взносов и денежных санкций к тем субъектам, деятельность которых вызвала появление претензий и жалоб.

Создание саморегулируемых организаций должно быть экономически обосновано как с точки зрения их эффективности в институциональной матрице, так и с точки зрения эффективности участия в них отдельных субъектов, что и будет рассмотрено далее.

ГЛАВА 5 МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ОЦЕНКИ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ВЗАИМОДЕЙСТВИЙ СУБЪЕКТОВ ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА

5.1. Методика оценки взаимодействия саморегулируемой организации с субъектами институциональной матрицы

Проблемам управляемости в последнее время в экономических исследованиях уделяется достаточно внимания. Чаще всего под термином управляемости понимается некая чувствительность системы к управляющему воздействию. Ряд авторов, занимающихся исследованиями деятельности субъектов ИСК, считают, что «управляемость - качественная характеристика процесса управления» [143, с. 76]. Качественность этой характеристики означает, что система тогда может считаться управляемой, если под управляющим воздействием приобретает способность к достижению цели. В трудах ряда авторов [например, 158], акцентирующих в исследовании управляемости организации социальную подсистему, подчеркивается значение этого термина как показателя оценки – «...управляемость может служить одним из интегральных показателей функционирования социальных организаций, эффективности управления ими...» [158, с. 171-197]. Наряду с этим, ряд авторов указывает и на другие характеристики управляемости, такие, например, как контроль [22], утверждая, что контролируемость системы проверяется управленческими решениями руководства, получающего соответствующий отклик как элемент обратной связи. Есть в литературе, в том числе и в энциклопедических изданиях, и упоминания на организованность системы управления, ее планируемость и т.п. [например, 33, 38, 73, 145].

Если проанализировать представленные мнения с позиций функционального содержания процесса управления, то нетрудно заметить, что в раскрытии понятия «управляемость» ученые-исследователи опираются на основные функции управления, выделенные в свое время еще А. Файолем – организация, планирование, мотивация, контроль, общее руководство [200]. Представляется, что собственно понятие «управляемость» как производное от понятия «управление» априори предполагает наличие перечисляемых в указанных работах характеристик. Гораздо важнее для целей данного исследования определить содержание данного понятия применительно к процессу взаимодействия субъектов ИСК в рыночной сети.

Управляемость относительно саморегулируемой организации и ее субъектов-участников означает достижение некоего эффекта от процесса управления, имеющего, прежде всего, социально значимый характер.

С позиции теории эффективности можно выделить несколько подходов к оценке эффекта. Во-первых, возможно количественное определение эффекта как разницы между результатами деятельности и затратами. Чем он выше в условиях сопоставления соизмеримых показателей, тем больше величина эффекта. Критерием является максимизация дохода. Применительно к ИСК этим методом достаточно часто оценивается целесообразность организации новых строительных фирм, деловая активность субъектов на рынке.

Во-вторых, могут учитываться системные изменения в ИСК. В качестве критерия оценки здесь традиционно рассматривается повышение экономичности процесса развития инвестиционно-строительного комплекса. Показатели желаемого состояния сравниваются с достигнутыми. Эффективность оценивается по отклонению от сложившегося уровня.

Чем больше эта разница, тем результативнее процесс развития. Метод находит частичное применение, например, при оценке целесообразности государственной финансовой поддержки как собственно ИСК, так и субъектов, в нем задействованных, при разработке и обосновании прогнозов развития и комплекса в целом, и деятельности отдельных строительных фирм и организаций.

В-третьих, оценка эффективности развития субъектов ИСК возможна по соотношению социального результата с затратами. При этом эффект может быть выражен в абсолютных параметрах (количество созданных рабочих мест, загрязнение окружающей среды и т. п.). В этом случае критерий отражает минимизацию издержек общества на его достижение.

Рассмотрение саморегулируемой организации субъектов ИСК как полифункциональной деятельности, взаимосвязанной с макросредой, то есть в пределах институциональной матрицы, предопределяет смену методологической основы оценки – отказ от селективных показателей оценки эффективности в пользу комплексных параметров оценки. В этом случае критериальным принципом оценки эффективности ИСК целесообразно рассматривать достижение баланса социально-экономических интересов всех субъектов-участников этого процесса - индивидов, организаций и общества в целом. При этом целью эффективности является измерение результативности и экономичности деятельности и, прежде всего, эффективности взаимодействия в институциональной матрице.

Эффективность функционирования институтов может быть определена на базе выявления и сопоставления величины трансакционных издержек. Под ними понимаются издержки, связанные с составлением проекта договора, ведением переговоров и обеспечением гарантий соглашений, а также издержки неэффективной адаптации и корректировки договора, возникающие, когда реализация контракта нарушается в результате пробелов в договоре, ошибок, упущений и непредвиденных внешних возмущений. То есть, они по содержанию сути представляют издержки оппортунистического поведения, связанные с входом на рынок и выходом с рынка, доступом к ресурсам, передачей, спецификацией и защитой прав собственности, заключением и обслуживанием деловых отношений. Трансакционные издержки связаны как с легальными платежами (например, уплатой государственных пошлин), так и с нелегальными выплатами (комиссия за операции, позволяющие уйти от налогов); с приобретением обычных прав и с получением индивидуальных льгот и привилегий. Они выступают как дополнительные безвозвратные расходы, а также как экономия производственных или совокупных издержек.

Недостаток информации об этих издержках очевиден. Многие из них не подвержены прямому измерению, иные связаны с неформальным обменом услугами, не сопровождающимися непосредственными денежными выплатами. Часто их невозможно отделить от «производственных» издержек. Поэтому оценка эффективности развития хозяйствующих субъектов на основе количественного определения величины трансакционных издержек затруднена, но попытки различными авторами предпринимаются.

Один из первых попытку количественной оценки трансакционных издержек на отдельном рынке предпринял Демсец Х., что нашло отражение в его статье 1968 г. «Издержки трансакции» [242]. Объектом анализа стала Нью-Йоркская фондовая биржа как средство обеспечения быстрого обмена ценными бумагами и правами собственности на деньги. На этой основе и трансакционные издержки были определены как издержки использования биржи для осуществления быстрого обмена акций на деньги. Попытку же систематической оценки трансакционных издержек в целом в масштабах страны впервые предприняли Норт Д. и Уоллис Дж. [133, 253]. Как подчеркивает ряд авторов [например, 34], по сегодняшний день работа Нортона Д. и Уоллиса Дж. остается единственной в своем роде, несмотря на обилие литературы по трансакционным издержкам. Тому есть два объяснения, которые предлагают сами авторы. Это, во-первых, отсутствие согласия между экономи-

стами о перечне наиболее важных элементов трансакционных издержек. Во-вторых, основная часть теоретических работ использует метод сравнительной статистики, для которого достаточно установить результаты повышения или понижения трансакционных издержек. Таким образом, за пределами внимания остается вопрос об измерении абсолютного уровня трансакционных издержек. Норт Д. и Уоллис Дж. установили, что в действительности этот уровень огромен, например, в американской экономике трансакционные издержки превышают 50 % ВВП — и продолжают возрастать. Среди российских экономистов количественная оценка трансакционных издержек предложена, например, Кокоревым В. и основывается на показателях накладных расходов для фирм и товарооборота для экономики в целом [85].

Таким образом, в большинстве работ, посвященных теме монографии проблеме, анализ трансакционных издержек, чаще всего, носит сравнительный характер. Главной целью и результатом анализа является минимизация затрат на трансакции. Это позволяет рассматривать трансакционные издержки в качестве критериального параметра оценки эффективности взаимодействия элементов институциональной матрицы. Однако, их форма, величина и структура детерминированы спектром экономических, политических и социальных характеристик рыночного взаимодействия. В современных условиях институциональная матрица субъектов ИСК постоянно трансформируется под воздействием политических, экономических и социальных мотиваций. Учесть этот аспект в методических построениях достаточно сложно. Поэтому представляется целесообразным оценить эффективность отдельных элементов региональной институциональной матрицы ИСК. К таким отнесены:

– институт административных барьеров. Согласно Шаститко А.Е., эффективность общественного института для хозяйствующего субъекта определяется соотношением результата и затрат на его содержание [219, 220]. Этот теоретический посыл в отношении к институту административных барьеров означает необходимость сопоставления легальных затрат субъекта, которые по своей сути являются доходом государства, и совокупности официальных и теневых издержек, которые он несет в связи с преодолением административных барьеров (формула 1):

$$\mathcal{E}_{аб} = \frac{ТАИ_{лаб}}{ТАИ_{лаб} + ТАИ_{ааб}}; \quad (3)$$

где:

$\mathcal{E}_{аб}$ – эффективность функционирования института административных барьеров;

$ТАИ_{лаб}$ – легальные трансакционные издержки института административных барьеров;

$ТАИ_{ааб}$ – альтернативные трансакционные издержки преодоления административных барьеров.

Они могут быть оценены как в стоимостном выражении, так и в других измерителях, например, по затратам времени, необходимым для прохождения официальных процедур, позволяющих начать рыночную деятельность. Основой проведения таких оценок может быть анкетный опрос субъектов ИСК;

– институт государственного регулирования деятельности субъектов ИСК. Согласно институциональной экономике оценка системных изменений возможна косвенным путем. В подходе Уоллиса - Норта состояние экономической системы описывается двумя группами секторов: трансформационным и трансакционным [133-135, 253]. К первому относятся отрасли, основной функцией которых является переработка материальных ресурсов (промышленность, строительство). Ко второму – отрасли, обслуживающие процесс перераспределения ресурсов и продукции, то есть имеющие трансакционное назначение. При этом

признается, что прямые и косвенные издержки сделок имеют место внутри каждого сектора. Считается, что сравнение показателей развития трансформационного и транзакционного секторов экономики позволяет оценить динамику совокупной массы транзакций системы. Чаще всего сравниваются показатели темпов роста производства в соответствующих секторах, а также доля этих секторов в общеэкономических показателях развития системы.

Развитие ИСК с позиции его значимости в регионе, описывается количеством субъектов, их распределением по важнейшим отраслям экономики, среднесписочной численностью работников (без внешних совместителей), объемом продукции (работ, услуг), в том числе по секторам экономики. Однако интерпретация этих показателей в преломлении к институциональной результативности ИСК в регионе напрямую зависит от приоритетов его развития. Изменение доли трансформационного сектора (ТФС) по показателям объема производства относительно транзакционного сектора (ТАС) отображает изменение количества сделок с произведенной продукцией, а также затрат на поиск контрагентов, ведение переговоров и т. п. при одновременном изменении объемных показателей транзакционного сектора.

Оценку можно получить через определение в году t доли трансформационного и транзакционного секторов ИСК, а также сопоставление их соотношения с соответствующими значениями предыдущего года. Сопоставление индексов соотношения транзакционного и трансформационного секторов по годам покажет коэффициент опережения (формула 4):

$$K_{опер} = \frac{TФС_2}{ТАС_2} \div \frac{TФС_1}{ТАС_1}, \quad (4)$$

где:

$K_{опер}$ – коэффициент опережения;

$TФС_2, TФС_1$ – трансформационные издержки соответственно во втором и первом периодах;

$ТАС_2, ТАС_1$ – транзакционные издержки соответственно во втором и первом периодах.

Динамика этого коэффициента позволит оценить усилия государства по совершенствованию институциональной матрицы ИСК.

Таким образом, анализ соотношения трансформационного и транзакционного секторов ИСК региона может дать косвенную характеристику эффективности процессов его развития в усовершенствованной институциональной матрице с позиции оценки результативности деятельности саморегулируемой организации и государственных институтов, обслуживающих его становление.

В то же время, принципиальной особенностью деятельности саморегулируемой организации является управление изменением, имеющее двусторонний характер. С одной стороны, это управленческий процесс, связанный с внесением изменений в деятельность собственно субъектов-участников организации, а с другой – изменения во взаимодействиях с субъектами институциональной матрицы. Отсюда следует, что и механизм управления саморегулируемой организацией необходимо формировать с учетом указанных особенностей, то есть двух циклов управленческих изменений.

Наиболее сложным является второй цикл управленческих изменений, имеющих отношение к внешним институтам. Сложность его определяется объективной относительной независимостью целей субъектов институциональной матрицы от целей субъектов-участников саморегулируемой организации. Поэтому вначале рассмотрим именно его.

Любые управленческие изменения связаны априори с некой формой сопротивления.

Это объясняется, например, устойчивостью принятых внутри субъекта норм и правил ведения деятельности. Кроме того, субъекты, представляющие интересы государства на рынке и входящие в институциональную матрицу данной саморегулируемой организации, еще более инертны к управленческим изменениям, так как связаны с соблюдением формально закрепленных норм и правил.

Можно рассматривать несколько форм сопротивления: естественное (априорное) сопротивление; сопротивление как ответная реакция на немедленные и долговременные результаты и последствия управленческих изменений; конкурентное сопротивление, связанное с фактом объединения в саморегулируемую организацию субъектов одного передела.

В российской экономической литературе появился и развивается комплексный подход к общей проблеме взаимодействий субъектов предпринимательской деятельности и внешней среды, а в нашем случае, саморегулируемой организации и институциональной матрицы [44-46]. В соответствии с подходом, развитым авторами, предлагается оценивать враждебность, а в данном случае сопротивление любого института с помощью коэффициента сопротивления, имеющего значение от 0 до 1 в зависимости от силы сопротивления рынка управленческим изменениям. Зона в окрестности 0 является зоной минимального (наименьшего) сопротивления, она наиболее благоприятна для развития саморегулируемой организации. Напротив, зона вблизи 1 является зоной максимального (наибольшего) сопротивления, т.е. эта зона наименее благоприятна для развития саморегулируемой организации. Коэффициент сопротивления должен представлять собой комплексный показатель, учитывающий возможности всех значимых для саморегулируемой организации взаимодействий с институциональной матрицей.

Определение силы сопротивления управленческим изменениям удобно воспользоваться существующими методическими разработками. Количественную оценку силы сопротивления можно установить на основе коэффициента сопротивления – $K_{сп}$.

Как уже указывалось, $K_{сп}$ изменяется в интервале $\{0,1\}$, т.е. $0 < K_{сп} < 1$. Зона в окрестности $K_{сп}=0$ является зоной минимального (наименьшего) сопротивления. Напротив, зона вблизи $K_{сп} = 1$ является зоной максимального (наибольшего) сопротивления.

Так как данный коэффициент представляет собой комплексный показатель, учитывающий возможности всех видов взаимодействия саморегулируемой организации с внешней средой, то он есть сумма частных коэффициентов сопротивлений, возникающих в отдельных взаимодействиях. И каждый из частных $K_{сп}$ имеет свою природу и отражает состояние определенного субъекта институциональной матрицы (формула 5).

$$K_{сп} = \sum_{i=1}^n K_{сп_i}; \quad (5)$$

где

$K_{сп_i}$ – частный коэффициент сопротивления.

Ранее отмечалось, что деятельность саморегулируемой организации во многом зависит от влияния заинтересованных групп субъектов, входящих в состав институциональной матрицы. К их числу нужно отнести местные органы власти, потребителей, в некоторой степени, техносферу и экосферу данного региона. Другими словами, взаимодействия саморегулируемой с субъектами институциональной матрицы во многом зависят от особенностей того экономического района (Эсро), где непосредственно реализуется ее деятельность. При этом:

$$K^{cpo} = f\left(\frac{1}{R_{cpo}}; N_c^{cpo}\right); \quad (6)$$

где

$\overline{R_{cpo}}$ – доля дохода субъектов-участников саморегулируемой организации в валовом доходе данного региона;

N_c^{cpo} – число субъектов-участников саморегулируемой организации.

Доля дохода субъектов-участников саморегулируемой организации в валовом доходе данного региона исчисляется по формуле (7):

$$\overline{R_{cpo}} = \frac{R_c^{cpo}}{R_{Эс}}; \quad (7)$$

где

R_c^{cpo} – доход субъектов саморегулируемой организации в экономическом районе;

$R_{Эс}$ – валовый доход данного экономического района

При рассмотрении проблем взаимодействия саморегулируемой организации с субъектами институциональной матрицы экономического района ее действия (Эс) нужно определить граничные условия. Они состоят из следующих допущений.

Допущение 1. Существует экономический центр данного Эс, в котором сконцентрировано руководство ключевых субъектов, входящих в саморегулируемую организацию, и контроль над финансовыми потоками.

Допущение 2. Границы Эс имеют форму окружности.

Допущение 3. Размеры Эс зависят от числа субъектов-участников саморегулируемой организации и объемов их производства.

Исходя из этих допущений, площадь экономического района действия саморегулируемой организации можно определить по формуле (8):

$$S = f(k1 \times N_c^{cpo}; k2 \times R_{Эс}^{cpo}) \quad (8)$$

где

$k1, k2$ – весовые коэффициенты.

Введение в формулу (8) весовых коэффициентов обусловлено тем, что степень доходности и трудоемкости выпуска продукта у разных субъектов-участников саморегулируемой организации различается, что обуславливает необходимость получения взвешенной оценки. В то же время, из формулы (8) следует, что, если саморегулируемая организация создана по отраслевому принципу, то и коэффициенты $k1; k2$ зависят от отрасли. В противном случае точное определение этих коэффициентов $k1, k2$ требует ряда практических исследований.

Реально же экономический район действия данной саморегулируемой организации

имеет сложную конфигурацию, которую обобщенно можно представить в виде рисунка 21.

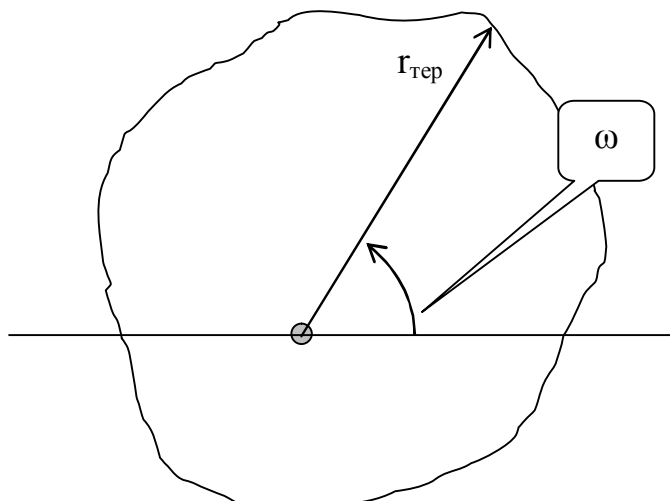


Рисунок 21. – Границы экономического района действия саморегулируемой организации

В соответствии с допущением 2 радиус действия саморегулируемой организации в экономическом районе можно определить по формуле:

$$r_{Эс} = \sqrt{\frac{f(k1 \times N_c^{cpo}; k2 \times R_{Эс}^{cpo})}{\pi}}, \quad (9)$$

где

$r_{Эс}$ – радиус действия данной саморегулируемой организации в экономическом районе.

Как можно заметить из содержания рисунка 21, реальная конфигурация Эс зависит от экономических и географических факторов данной местности, но, прежде всего, от характера, типа взаимодействия и характеристик участвующих в них субъектов институциональной матрицы.

Полученные в результате расчетов площадь и радиус экономического района действия саморегулируемой организации сравниваются с реальными данными, с помощью пошагового алгоритма производится их уточнение (рисунок 22).

Если полученные в результате уточнения показатели более высоки для саморегулируемой организации, то можно говорить об устойчивости ее деятельности, если же указанные соотношения будут в пользу не входящих в саморегулируемую организацию, то собственному смыслу ее деятельности теряется. Если же они примерно равны, то саморегулируемая организация не устойчива в своей деятельности, не реализует возложенных на нее целей, задач и функций.

При операционализации коэффициента сопротивления в институциональной матрице саморегулируемой организации могут возникнуть следующие проблемы:

1. Выявление экономического центра данного экономического района действия саморегулируемой организации.
2. Определение его границ – географических, экономических, границ, обусловлен-

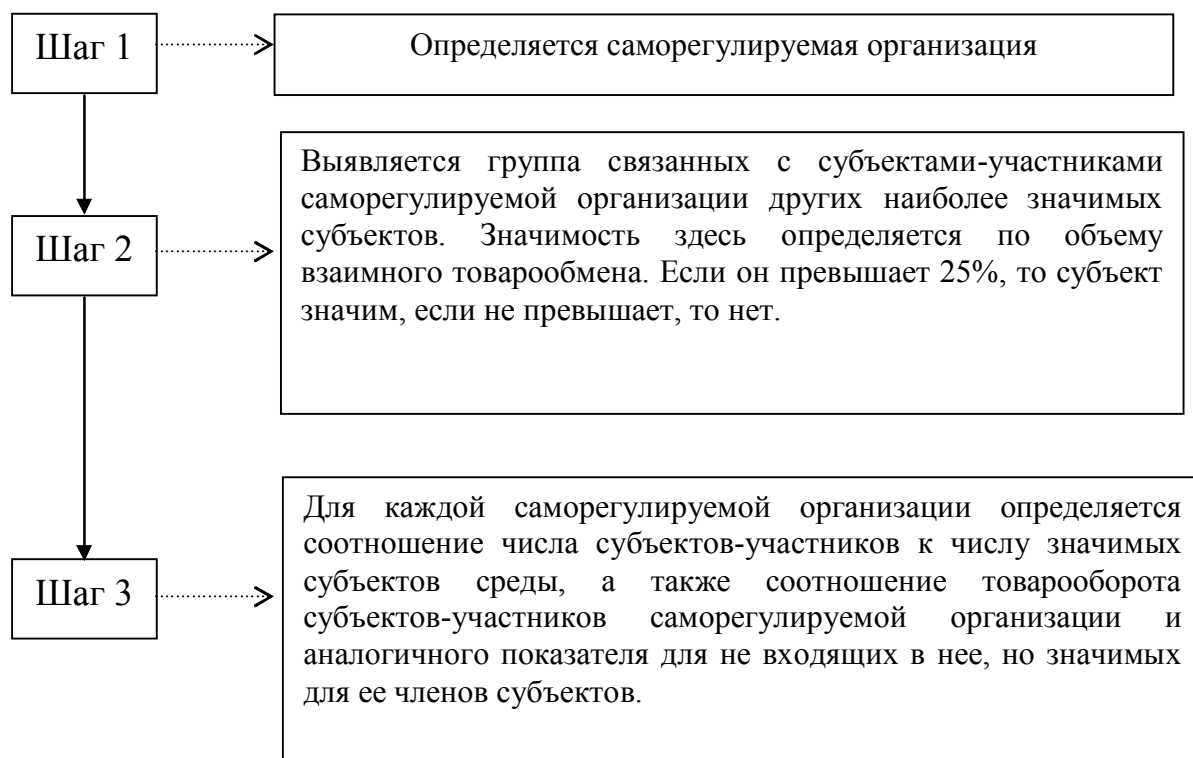


Рисунок 22. – Пошаговый алгоритм уточнения экономического района действия саморегулируемой организации

3. Выявление тех из субъектов институциональной матрицы, чье сопротивление в основном и определяет Ксп в данном экономическом районе действия саморегулируемой организации. Здесь возникает сложность и практическая и теоретическая. Практическая очевидна, особенно, если сопротивление обусловлено оппортунизмом, теоретическая же связана со сложностью обобщения всех возможных случаев сопротивления и характеристик указанных субъектов, что особенно важно для превентивных мер.

Основные субъекты, действующие в экономическом районе действия саморегулируемой организации, относятся к одной из следующих категорий: институты местной власти; крупные строительные предприятия; средний и мелкий бизнес, строительные союзы и ассоциации; национальные общественные организации; местные общественные организации и т.д..

Наряду с этим воздействие оказывают: социальная составляющая институциональной матрицы с учетом социокультурных, поведенческих, знаниевых особенностей и социальной структуры общества; природная составляющая – экологическое пространство и ресурсы; техногенная и информационная составляющие.

Учитывая, что модель определения коэффициента сопротивления должна находить свое реальное воплощение в практической деятельности саморегулируемых организаций на рынке ИСК, основной задачей здесь является разработка практических рекомендаций по определению комплексного коэффициента сопротивления и его составляющих, а также выбор критериальных оценок эффективности использования этого коэффициента. Для ее выполнения необходимо определить коэффициент сопротивления как величину, вклю-

чающую в себя показатели, отражающие возможные реакции тех или иных рыночных субъектов процесса взаимодействия саморегулируемой организации в институциональной матрице на иницилируемые ею управленческие изменения. Здесь целесообразно перед расчетом коэффициента сопротивления проводить первоначальную оценку сферы деятельности саморегулируемой организации согласно алгоритму, представленному на рисунке 23.

С точки зрения практической ценности и применимости коэффициента сопротивления в экономическом анализе необходимо определять те факторы, оценка которых позволяет в полной мере представить, насколько перспективна работа по внесению управленческих изменений со стороны саморегулируемой организации на рынке ИСК. Расчет коэффициентов сопротивления для каждого конкретного фактора позволяет определять при дальнейшем анализе наиболее критичные для рассматриваемого управленческого изменения проблемы на пути его реализации. Таким образом, проводимый анализ существенно расширяет возможности корректировки политики саморегулируемой организации по внесению управленческих изменений.



Рисунок 23. – Алгоритм предварительного анализа сферы деятельности саморегулируемой организации на рынке ИСК

Принимая во внимание, что предлагаемый коэффициент сопротивления является

комплексным показателем сопротивления со стороны среды относительно иницируемых саморегулируемой организацией управленческих изменений, логично его представить его состоящим из набора отдельных показателей, характеризующих каждого конкретного субъекта рынка.

Представленные выше утверждения реализованы в формуле 10.

$$K_{cn} = \sum \left(\frac{K_{cni}}{n} \pm S_j \right), \quad (10)$$

где

K_{cni} – коэффициент сопротивления i – того субъекта;

S_j – поправка на относительную значимость K_{cni} ;

$i; j=1 \dots n$ $0 \leq K_{cn} \leq 1$

Как уже ранее подчеркивалось, наиболее значимыми параметрами, характеризующими принципиальную возможность и реализуемость управленческих изменений, являются характеристики законодательства того региона, где данная саморегулируемая организация существует.

Следующим значимым фактором является уровень стабильности цен на продукцию субъектов-участников саморегулируемой организации. Этот фактор определяет вероятность и прогнозируемость колебаний цены. Естественно, непрогнозируемые резкие скачки цен делают деятельность саморегулируемой организации малопривлекательной для потребителя и других субъектов, представляющих интересы заинтересованных групп. Во многом уровень стабильности цен характеризует состояние саморегулируемой организации, субъектов, в нее входящих и ее устойчивости, о важности чего говорилось в четвертой главе.

Значимым фактором, также характеризующим уровень качественного развития саморегулируемой организации, является показатель затрат, необходимых для реализации политики внесения управленческих изменений. В зависимости от поведения субъектов-участников саморегулируемой организации, затрат на связи с общественностью, получение необходимых сертификатов и других необходимых документов они могут быть слишком велики. К тому же возможно использование против саморегулируемой организации различного рода рыночные давления. Это может привести к чрезмерному увеличению затрат на внесение управленческих изменений. Из вышесказанного следует, что имеется еще один важный фактор – уровень конкуренции как со стороны субъектов, не входящих в данную саморегулируемую организацию, так и со стороны других аналогичных саморегулируемых организаций. Соответственно, чем выше ее уровень, тем больше сила сопротивления.

Важнейшим рычагом успешного освоения новых рынков является надлежащая обеспеченность информацией о потребителях, производителях, посредниках, торговых организациях, а также о состоянии рынка и многое другое. Иными словами, важное значение имеет информационная среда данного рынка. Важно не только количество доступных источников получения информации, но также и качество самой информации, ее достоверность.

Важнейшим рычагом успешной реализации политики внесения управленческих изменений является надлежащая обеспеченность информацией о субъектах-потребителях, субъектах-производителях, субъектах-посредниках, об общей информированности рынка о саморегулируемой организации и т.д. И здесь важным является не столько количество доступных источников информации, сколько ее качество, достоверность, своевременность. Последнее подчеркивает важность транзакционных издержек, связанных с информацией. Не менее значимыми являются и транзакционные издержки, связанные с затратами по

подготовке и подписанию контрактов.

Наконец, поддержка со стороны государственных органов, призванных сотрудничать с саморегулируемой организацией, в качестве доминирующего фактора, может сделать возможными управленческие изменения даже при условии, что все остальные факторы неблагоприятны.

Ранее указывалось, что величина коэффициента сопротивления лежит между 0 и 1 ($K_{cn} \in [0;1]$). Следовательно, и сумма всех его составляющих должна также лежать в этом диапазоне. Соответственно, если мы определим по каждому из вышеперечисленных факторов его коэффициент сопротивления, то мы получим все данные, необходимые для расчета обобщенного комплексного коэффициента сопротивления институциональной матрицы относительно конкретной саморегулируемой организации. В качестве составляющих коэффициента сопротивления выделяются:

- 1) Кспз- коэффициент сопротивления, обусловленный законодательством;
- 2) Кспц– коэффициент сопротивления, связанный с уровнем стабильности цен;
- 3) Кспк – коэффициент сопротивления, связанный с уровнем конкуренции;
- 4) Кспи – коэффициент сопротивления, обусловленный характеристиками информации;
- 5) Кспт– коэффициент сопротивления, обусловленный транзакционными издержками на заключение контрактов;
- 6) Кспо – коэффициент сопротивления, обусловленный оппортунистическим поведением;
- 7) Кспг– коэффициент сопротивления, связанный с поддержкой органов государственного регулирования.

Для получения объективной адекватной оценки реальной величины коэффициента сопротивления институциональной матрицы необходимо правильно определить и реализовать порядок подсчета каждой его составляющей.

К числу факторов, информация по которым наиболее легко доступна, относятся: законодательство, уровень стабильности цен (обычно данные по ценам за предшествующие периоды находят широкое отражение в специальных и прочих изданиях), а также транзакционные издержки, связанные с заключением контракта.

К факторам, информация по которым вероятно доступна, относятся транзакционные издержки, связанные с информацией (например, всегда остается вероятность того, что не все информационные источники были задействованы) и государственная поддержка (часто государственная поддержка оказывается конкретному хозяйствующему субъекту, а ее размер и порядок предоставления зависит от каждого конкретного случая).

Наконец к факторам, информация по которым наиболее трудно доступна, относятся: транзакционные издержки, связанные с оппортунистическим поведением и уровень конкуренции, так как во взаимодействиях она преимущественно носит латентный характер.

Сопротивление управленческим изменениям, связанное с законодательством имеет двусторонний характер. С одной стороны, оно может более затрагивать внешнюю по отношению к саморегулируемой организации часть институциональной матрицы, а с другой, может непосредственно касаться деятельности самой саморегулируемой организации и ее членов. Для его определения целесообразно воспользоваться следующей зависимостью (формула 11):

$$K_{cng} = \frac{K_{cng}^{внеш} + K_{cng}^{внут}}{K \max_{cng}^{внеш} + K \max_{cng}^{внут}}; \quad (11)$$

где

$K_{спг}^{внеш}$ – сопротивление со стороны законодательства, имеющее большее значение для субъектов, не входящих в саморегулируемую организацию;

$K_{спг}^{внут}$ – сопротивление со стороны законодательства, имеющее большее значение как для собственно саморегулируемой организации, так и для входящих в нее членов;

$K \max_{спг}^{внеш}$ – максимально возможное сопротивление со стороны законодательства, имеющее большее значение для субъектов, не входящих в саморегулируемую организацию;

$K \max_{спг}^{внут}$ – максимально возможное сопротивление со стороны законодательства, имеющее большее значение для саморегулируемой организации и субъектов, в нее входящих.

Следующий коэффициент сопротивления, связанный с уровнем стабильности решений относительно цен, целесообразно можно определить по следующей формуле (11):

$$K_{спц} = \frac{DIS}{C}; \quad (11)$$

где

DIS – дисперсия изменения цен на товар и/или услуги субъектов- участников саморегулируемой организации за отчетный период.

C – цена на товар и/или услуги субъектов-участников саморегулируемой организации.

В случае, если дисперсия больше или равна единице, то коэффициент сопротивления, связанный с уровнем стабильности решений относительно цен принимается равным 1.

Показатель $K_{спк}$, связанный с уровнем конкуренции, предлагается рассчитывать исходя из отношения разницы стоимостного выражения общего объема выпускаемого субъектами-участниками саморегулируемой организации товара и/или услуги (Пр) и величины платежеспособного спроса на данный товар на рассматриваемом рынке (У) к стоимостному выражению общего объема предлагаемого товара на рынке (формула 12):

$$K_{спк} = \frac{Пр - У}{Пр}; \quad (12)$$

Величину платежеспособного спроса целесообразно определять исходя из фактического объема продаж за предшествующий период с поправкой на четко определенные тенденции, выявленные в процессе его анализа. Величину объема предлагаемого товара можно определить из наличия аналогичного товара в продаже, на складах, размеров контрактов, подписанных на поставку аналогичного товара.

Без сомнения, при расчете вышеуказанного коэффициента, связанного с уровнем конкуренции основной трудностью может стать достоверность информации и ее полнота. Все это может стать причиной необъективности показателя в целом.

Коэффициент сопротивления, обусловленный характеристиками информации ($K_{спи}$) является суммарным и состоит из качественного показателя информационной среды ($K_{спи}^{кач}$) и количественного показателя информационной среды ($K_{спи}^{кол}$). В информационную среду входят информационные системы Интернет, базы данных специализированных учреждений и организаций, а также другие информационные источники (формула 13)

$$K_{спи} = \frac{(K_{спи}^{кач} + K_{спи}^{кол})}{2}; \quad (13)$$

($K_{спи}^{кач}$) характеризует достоверность информации и выражается как отношение раз-

ницы общего объема информации (Об) и достоверной информации (Р) к общему объему информации (формула 14):

$$K_{cни}^{кач} = \frac{Об - P}{Об}; \quad (14)$$

$(K_{cни}^{кол})$ характеризует количественную оценку информации и определяется как отношение разницы между всеми возможными источниками информации (Оо) и используемыми (Ои) к количеству возможных источников информации (Оо) (формула 15):

$$K_{cни}^{кол} = \frac{Оо - Ои}{Оо}; \quad (15)$$

Соответственно, формула (15) для расчета коэффициента сопротивления, связанного с характеристиками информации, выглядит следующим образом:

$$K_{cни} = \left(\frac{Об - P}{Об} + \frac{Оо - Ои}{Оо} \right) \div 2; \quad (16)$$

Коэффициент сопротивления, обусловленный транзакционными издержками на заключение контрактов (Кспт), можно определить как отношение величины транзакционных издержек по контракту (Тк) к стоимости контракта (Ск):

$$K_{cпт} = \frac{Тк}{Ск}; \quad (17)$$

Все компоненты коэффициента сопротивления, связанного с транзакционными издержками по заключению контрактов, легко доступны, поскольку затратная часть на подготовку контракта всегда хорошо известна. Если же предварительно трудно оценить возможную величину транзакционных издержек, то можно воспользоваться данными субъектов, уже осуществлявших подобного рода сделки.

Коэффициент сопротивления, обусловленный оппортунистическим поведением (Кспо), можно определить исходя из соотношения разницы между общим количеством принятых саморегулируемой организацией решений (Ор) и нереализованных решений (Он) к общему количеству принятых:

$$K_{cпо} = \frac{Ор - Он}{Ор}; \quad (18)$$

Коэффициент сопротивления, связанный с поддержкой органов государственного регулирования (Кспг), рассчитывается как отношение стоимости контракта (Ск) к возможной стоимости этого же контракта, осуществленного без государственной поддержки (Ст). Снижение стоимости контракта относительно (Ст) может быть как за счет улучшения мер по государственной поддержке отечественного производителя, так и за счет иных методов государственной поддержки.

Поскольку не всегда влияние различных факторов на деятельность саморегулируемой организации равнозначно, целесообразно учитывать это в расчете общего коэффициента сопротивления. С этой целью вводится поправка на относительную значимость S_j . Величина этой поправки определяется на основе поправочного процента R_j , вычисляемого в процентном отношении к взвешенной величине i -го коэффициента сопротивления. Вели-

чины R_j могут определяться экспертным путем.

Продемонстрированная выше методика определения комплексного коэффициента сопротивления ($K_{сп}$), включающего отдельные показатели, характеризующие наиболее влиятельные факторы в практике саморегулируемой организации, позволяет рассматривать с системных позиций процедуру изучения новых сфер ее деятельности и представляет возможность формализовать возможные наиболее сложные взаимодействия со средой в интересах как общества, так и субъектов-участников.

Взаимодействие внутри саморегулируемой организации, то есть между субъектами-участниками и ее руководством не менее важно, чем взаимодействие в институциональной матрице, рассмотренное в данном параграфе. Насколько руководству саморегулируемой организации удастся сформировать, выражаясь в терминах коммуникативного менеджмента, сплоченную команду единомышленников, настолько реализация управленческих изменений будет успешной. Поэтому, далее необходимо остановиться на оценке внутриорганизационных взаимодействий в саморегулируемой организации на рынке ИСК.

5.2. Методика оценки внутриорганизационных взаимодействий субъектов саморегулируемой организации инвестиционно-строительного комплекса

Существенная величина транзакционных издержек, связанных с процессом взаимодействия субъектов в институциональной матрице, заставляет их искать способы наиболее эффективного взаимодействия друг с другом. Поэтому особенностью взаимодействия субъектов-участников саморегулируемых организаций является стремление совместно использовать специализированные коммуникативные ресурсы в направлении сокращения транзакционных издержек.

Основными направлениями при этом становятся коммуникативные ресурсы и их иерархический контроль, которые наиболее успешно реализуются на основе сетевого принципа. Взаимодействия в этом аспекте приносят максимальный социально значимый эффект, будучи реализованными в комплексе.

С учетом значимости процесса взаимодействия в рамках концепции коммуникативного менеджмента саморегулируемую организацию можно определить как некую сетевую совокупность входящих в нее субъектов рынка и процессов их взаимодействия, базирующуюся на принципе платности любых взаимодействий в соответствии с их ценностью.

К основным элементам такой сетевой совокупности можно отнести:

- субъектов-участников (отдельные организации и предприятия различного профиля и индивиды, и их объединения, производители, потребители, посредники);
- коммуникативные ресурсы;
- процессы взаимодействия;
- цены взаимодействия.

В концепции коммуникативного менеджмента аспект цены взаимодействия как основного элемента, трансформирующего традиционное представление о саморегулируемой организации в сетевую совокупность, выходит на первый план. В обмен на дополнительный доход одна из сторон уступает ограниченный набор прав с обязательством подчиняться директивам другой стороны и отказывается, таким образом, от самостоятельности. Схематично саморегулируемая организация как сетевая совокупность взаимодействующих субъектов в институциональной матрице, представлена на рисунке 23.

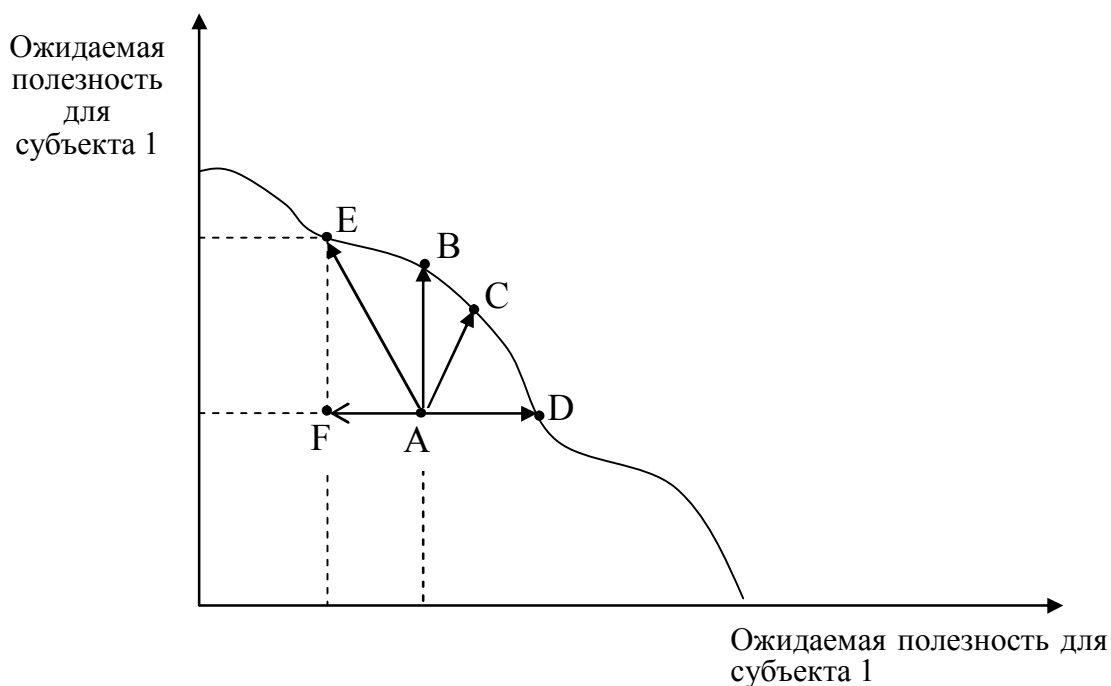


Рисунок 23. – Результат управленческих изменений в саморегулируемой организации как сетевой совокупности субъектов

Наиболее значимой особенностью предложенного на рисунке 23 представления о саморегулируемой организации является акцент на процессах взаимодействия, что позволяет говорить об основном предназначении этой организации как реализации управленческих изменений. Но указанная реализация может происходить в нескольких направлениях. Выбор наиболее приемлемого из них требует некоторых критериев выбора. Используя результаты анализа теории транзакционных издержек, можно сказать, что в качестве таковых целесообразно использовать следующие [245]

- «взаимная выгода» (mutual advantage);
- «улучшение» (melioration).

На рисунке 23 представлены ожидаемые результаты в состояниях субъектов 1 и 2 от управленческих изменений. Точка А есть начальное состояние двух субъектов. Если результатом является перемещение точки А в одну из точек В, С или D, то можно говорить о взаимной выгоде субъектов, так как в любой из них их ожидаемая полезность растет. Если же результатом является перемещение точки А в точку F, то можно говорить об улучшении деятельности саморегулируемой организации как системы, так как уменьшение ожидаемой полезности субъекта 2 меньше чем увеличение ожидаемой полезности субъекта 1.

Другими словами, взаимная выгода есть ни что иное, как некое улучшение по Парето. То есть, предпочтительным является то управленческое изменение, которое улучшает состояние некоторых или всех субъектов-участников саморегулируемой организации, не ухудшая благосостояния ни одного из них. При этом, если принять за B_i благосостояние i -того субъекта-участника саморегулируемой организации, а за ΔB_i изменение его благосостояния как результат управленческого изменения, то должно выполняться условие (формула 19):

$$\sum_{i=1}^N \Delta B_i > 0, \text{ при } \Delta B_i \geq 0, \forall_i = \overline{1, N} \quad (19)$$

Но, как подчеркивается в литературе [например, 129, 206], такой критерий, пригодный с теоретической точки зрения, крайне редко, если не сказать больше, может найти в практике применение. Его можно рассматривать как крайний случай улучшения, предполагающего возможное ухудшение состояния некоторых субъектов. То есть при тех же допущениях должно выполняться условие (формула 20)

$$\sum_{i=1}^N B_i > 0, \forall \Delta B_i, \forall_i = \overline{1, N} \quad (20)$$

Но собственно определения критерия для практической значимости предложений недостаточно. Необходимо определиться с их оценкой. Ранее уже подчеркивалось, что как оценка транзакционных издержек, так и их изменения существенно затруднена в силу их качественного наполнения и в силу того, что как статьи затрат они в практике не используются и только применяются в управленческом учете. Поэтому далее в оценке управленческих изменений будет использоваться традиционный экономический подход – выгоды (экономический эффект) за вычетом издержек. Причем в выгодах необходимо с положительным знаком учесть издержки, которые несло бы общество без управленческих изменений, иницируемых саморегулируемой организацией, (альтернативная выгода), а в издержках — соответствующие выгоды (если таковые есть) общества и субъектов-участников).

Экономический эффект от реализации управленческих изменений саморегулируемой организации как сетевой совокупности субъектов может иметь как прямой, так и косвенный характер (таблица 31).

Рассмотрим представленные в таблице 31 эффекты более подробно.

При определении Э1 целесообразно воспользоваться разработками Э. Сото [181], где достаточно подробно и постатейно проанализированы транзакционные издержки, на примере существования и функционирования общественных институтов.

Таблица 31 – Эффекты прямого и косвенного действия от управленческих изменений саморегулируемой организации

Эффект	Содержание
Эффекты прямого действия	
Э1	снижение издержек функционирования рыночного механизма (транзакционных издержек), снижение «цены легальности» — затрат на выполнение бюрократических процедур, связанных с регистрацией предприятия, затрат, связанных с продолжением деятельности в рамках закона, с внедрением контрактных процедур, поиска партнеров, установление связей с партнерами и т.д.
Э2	снижение трансформационных издержек в экономической деятельности (улучшение производительности труда)
Э3	элиминирование искажений экономических стимулов работы системы до внедрения изменений
Э4	снижение организационных издержек субъектов рынка вследствие внедрения информационной поддержки управленческих изменений
Эффекты косвенного действия	
Э5	новая выгода, получаемая экономическими субъектами от управленческих изменений, не существовавшая ранее, формализация отношений между элементами сети, обратные связи
Э6	синергия, получаемая в результате взаимодействия субъектов

Пользуясь его выводами, изменения в транзакционных издержках, связанные с управленческими изменениями в саморегулируемой организации, можно представить в следующем виде:

$$\Delta I = \Delta S_o + \Delta S_b + \Delta S_t + \Delta B + \Delta T_i + \Delta S_m; \quad (21)$$

где

S_o – стоимость времени, необходимого на регистрацию и другие бюрократические процедуры;

S_b – прямые затраты на ускорение прохождения бюрократических процедур и неформальное обеспечение защиты контрактов в саморегулируемой организации;

T_x – рост налогов в связи с уменьшением количества налогоплательщиков, например, в результате сговора;

S_t – официальные тарифные платежи;

B – издержки рентоориентированного поведения для субъектов;

T_i – альтернативная стоимость затрат времени на поиск достоверной информации о контрагентах, проверку их надежности, другие информационные издержки;

S_m – затраты по мониторингу выполнения контрактов.

Первые четыре компонента затрат (S_o , S_b , T_x , S_t) — так называемая «цена легальности», или цена подчинения закону. Перечисленные затраты, естественно, не отражают всего многообразия трансакционных издержек. Тем не менее, как подчеркивается в литературе [например, 206], они дают основную картину. В них выделены издержки, обусловленные неполной защитой прав собственности, слабостью государственного аппарата принуждения к соблюдению контрактов, издержки на постконтрактный оппортунизм, рентоориентированное поведение.

Некоторые из компонент могут быть измерены экспериментальным путем, другие поддаются непосредственному измерению, остальные же могут быть получены экспертным путем с использованием существующих методик. В любом случае представляется, что вычисление эффекта от управленческих изменений в саморегулируемой организации при снижении трансакционных издержек достаточно реально.

Относительно второго прямого эффекта – снижения трансформационных издержек ($\Delta 2$) нужно сказать, что в ряде случаев управленческие изменения, в том числе и коммуникативного плана, существенно влияют на соотношение факторов производства субъектов-участников саморегулируемой организации. Например, в вследствие неадекватных управленческих изменений, стимулирующих оппортунистическое поведение субъектов (например, ценового сговора), субъекты саморегулируемой организации перепотребляют капитал, тем самым негативно влияя на производительность труда.

Количественное определение эффекта от адекватного управленческого изменения возможно двумя методами.

Первый. Если субъекты объединены в саморегулируемую организацию по отраслевому принципу, то есть их технологии сопоставимы, напрямую сравнивается производительность труда до управленческого изменения с выгодами, приобретаемыми субъектами-участниками саморегулируемой организации после внедрения института взаимодействия.

Второй. Если субъекты-участники саморегулируемой организации объединены по другим принципам, то есть их технологии несопоставимы, то сравнению подлежит текущая производительность труда и теоретически оптимальная, на достижение которой и направлено данное управленческое изменение. Конечно же и в первом и во втором случаях результаты будут иметь погрешность, но в данном случае гораздо важнее не точность, а тенденция.

Элиминирование искажений экономических стимулов работы ссаморегулируемой организации ($\Delta 3$) заключается в следующем. Управленческие изменения, направленные, например, на формирование фирменных стандартов в деятельности субъектов-участников саморегулируемой организации, связаны с изменением принципов мотивации во взаимо-

действиях. Помимо чисто экономических результатов здесь достигаются и коммуникативные эффекты, такие, как, например, увеличение лояльности со стороны заинтересованных групп к деятельности данной саморегулируемой организации, или возможности экстенсивного роста за счет лицензирования и т.д. Зачастую ряд оговоренных и легальных уступок, неизбежных и, безусловно, справедливых, выступают как разного рода «компенсации» субъектам.

И последнее. Снижение организационных (информационных) издержек субъектов-участников саморегулируемой организации (Э4) происходит даже после того, как они становятся ее членами. Это следует из содержания функций саморегулируемой организации.

Теперь необходимо остановиться на эффектах, имеющих косвенное действие. Косвенность в данном случае понимается как эффект, проявляющийся в деятельности других субъектов институциональной матрицы.

Первый косвенный эффект (Э5) связан с новыми выгодами, получаемыми другими субъектами. Как подчеркивается в литературе [129], это компонента чрезвычайно сложно проверяется на практик, что ничуть не делает ее менее важной. Именно в ней проявляется основное предназначение формирования саморегулируемых организации как институтов, социальная значимость и способствование росту общественной выгоды. При обращении к этому эффекту чаще всего в литературе используют метод экспертных опросов.

Оценка данного эффекта сложна, в том числе, и относительно трактовки. Например, от делегирования функции лицензирования саморегулируемой организации рынка ИСК выиграют многие, но выигрыш будет специфичен. Одни субъекты получают возможность оптимизировать свою деятельность в плане совершенствования качественных характеристик продукта, а другие не смогут войти на строительный рынок, так как не являются членом саморегулируемой организации и их стандарты качества не удовлетворяют требованиям, выдвигаемым с ее стороны. Но в целом для общества такое управленческое изменение социально значимо, строительство как сфера материального производства получит гибкий инструмент эффективной аллокации финансовых ресурсов. Или другой пример, с одной стороны, существование фирменных стандартов субъектов-участников саморегулируемой организации снижает издержки поиска и освоения исследований, с другой же является знаком качества, брендом.

Здесь нужно заметить, что несмотря на указанную невозможность формализации этого эффекта в обобщенном виде, его компоненты в каждом конкретном случае связаны с конкретными действиями и затратами, следовательно, поддаются учету.

Последний их эффектов косвенного действия (Э6) – это синергия, получаемая в результате взаимодействия субъектов-участников саморегулируемой организации.

После формирования саморегулируемой организации и урегулирования первичных процедур и связей в ней как сетевой совокупности субъекты начинают извлекать дополнительную выгоду от взаимодействия друг с другом. Начинает работать синергический эффект, который проявляется не только во взаимодействии субъектов, обуславливая более лояльные отношения в саморегулируемой организации, но и внутри субъектов.

Введение управленческих изменений и создание саморегулируемой организации как сетевой совокупности субъектов требуют определенных дополнительных затрат. Наиболее значительные из них представлены в таблице 32 [206].

Графическое отображение издержек при формировании саморегулируемой организации как сетевой совокупности субъектов, представлено на рисунке 24 [129].

Как можно заметить из содержания рисунка 24, издержки на формализацию новых форм и адаптацию к ним субъектов саморегулируемой организации (И2 и И5) оказывают пропорциональное влияние на крутизну кривой TCconf — чем больше И2 и И5, тем более пологой будет новая кривая транзакционных издержек, так как адаптация будет происходить медленнее. И8 также влияют на крутизну графика. Внедрение управленческих изме-

нений в саморегулируемой организации производится в момент t_0 , в момент же t_1 наблюдается максимальный уровень краткосрочного роста транзакционных издержек.

Таблица 32. – Издержки на создание косвенного эффекта синергии во взаимодействиях субъектов-участников саморегулируемой организации

Издержки	Содержание
И1	издержки формализации отношений между субъектами-участниками саморегулируемой организации как сетевой совокупности
И2	издержки адаптации субъектов к членству в саморегулируемой организации, не снижаемые издержки отторжения управленческих изменений, издержки подчинения закону
И3	кратковременный рост транзакционных издержек на начальном этапе создания саморегулируемой организации, возникающие вследствие параллельного существования новых и старых норм и институтов
И4	издержки рассогласования элементов саморегулируемой организации как сетевой совокупности субъектов в момент внедрения управленческих изменений
И5	издержки трансформации неформальных взаимодействий – издержки на пропаганду, в СМИ, инвестиции в образование контактных аудиторий саморегулируемой организации в институциональной матрице
И6	издержки на юридическое обеспечение новых норм, распределение и перераспределение полномочий между субъектами внутри саморегулируемой организации, взаимодействие с законодательными органами, издержки на введение новых норм и устранение или корректировку старых, издержки информационной поддержки распространения новых норм и т.д.
И7	Издержки на нормоприменение
И8	Результирующие издержки неформальных взаимодействий (могут носить как положительный эффект (сговор о продвижении новых фирменных стандартов по качеству), так и отрицательный (ценовый сговор против других рыночных субъектов))

На графике показана кривая TC_{conf} — рассогласование вводимых изменений и существующих неформальных норм. Рассогласование возникает в результате значительного расхождения во мнениях субъектов при внедрении управленческих изменений и может привести к полному провалу даже при прогнозируемой выгоде.

Рассмотрим представленные в таблице 32 составляющие затрат более подробно.

В элемент «издержки формализации отношений (И1), как правило, включается стоимость всех управленческих изменений, связанных с созданием механизма взаимодействия между субъектами-участниками саморегулируемой организации. Субъекты вступают в контакт, ведут переговоры о начале деятельности, оговаривают условия функционирования этой структуры, условия и формы создания фирменных стандартов и т.д. вплоть до установления действительных отношений взаимодействия. В начальный период эти издержки велики.

Создание саморегулируемой организации связано с формированием новых условий рыночной деятельности субъектов, в нее входящих. Поэтому в состав затрат включается такая составляющая, как издержки адаптации субъектов к роли членов саморегулируемой организации (И2). К этой категории следует отнести компромиссные издержки субъектов, понесенные ими в рамках различного рода взаимных уступок, и издержки подчинения закону.

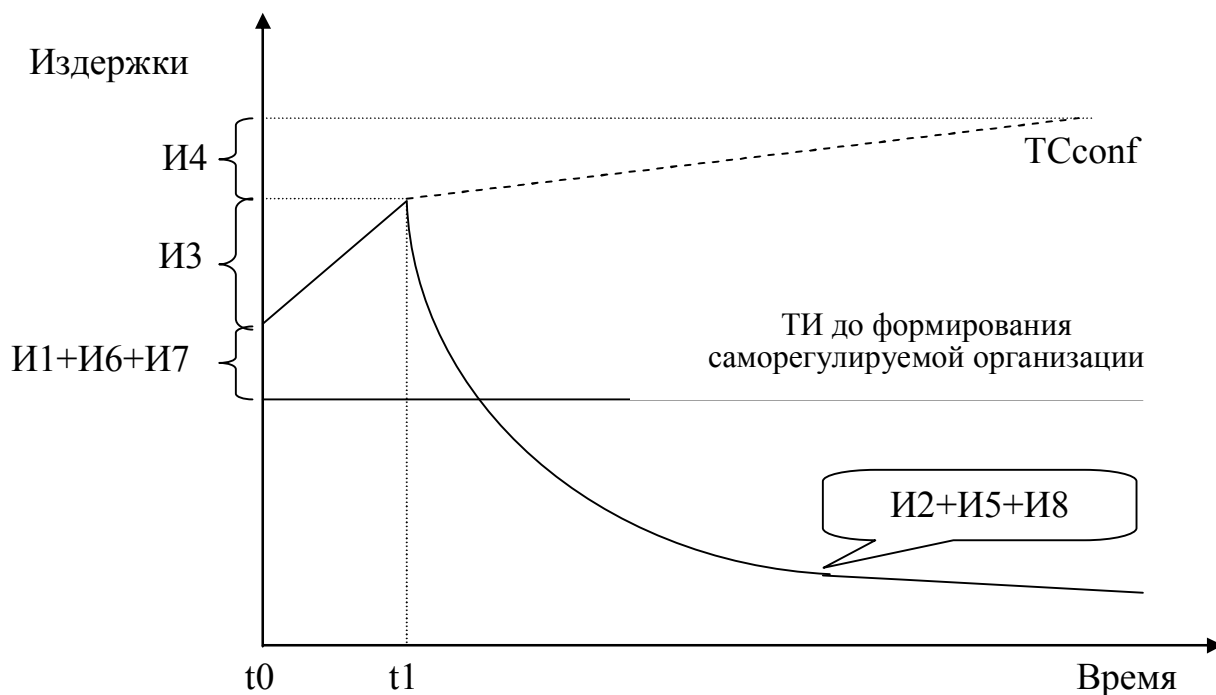
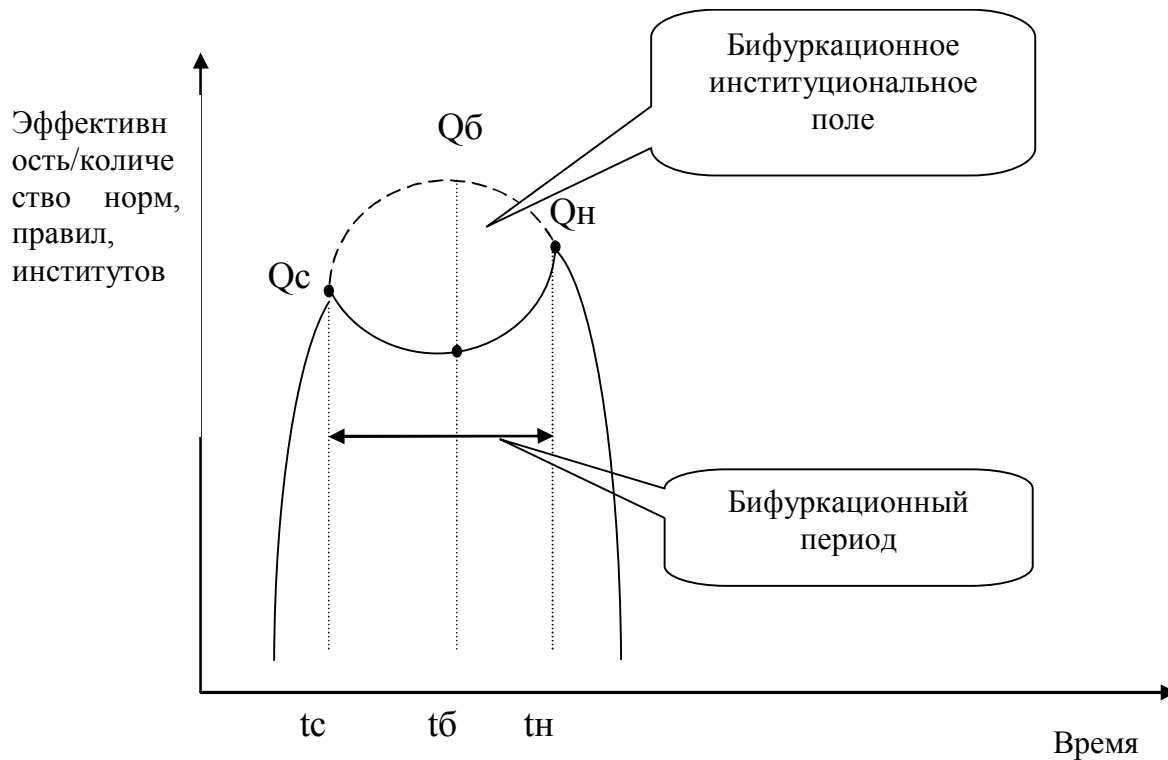


Рисунок 24. – Графическая интерпретация издержек на создание косвенного эффекта синергии

Как подчеркивает Шаститко А.Е., здесь можно воспользоваться методологическими предложениями таких авторов, как Уоллис Дж. и Норт Д., Демсец Г. или Кокорев В. [85, 133-135, 220, 242, 253]. Эти издержки можно учесть, введя в расчеты некий коэффициент адаптации, значение которого определяет скорость их снижения. Он может быть найден эконометрическим путем на основе сравнения транзакционных издержек субъектов до формирования саморегулируемой организации и после. Принимая допущение о его сравнительной постоянности для саморегулируемых организации, созданных по одному принципу, его можно использовать в качестве экзогенно задаваемого коэффициента при анализе последующих управленческих изменений.

Естественно, что в начальный период деятельности саморегулируемой организации в взаимодействиях входящих в нее субъектов будут существовать старые нормы и институты параллельно с принятыми новыми. Именно с этим связана следующая составляющая затрат – кратковременный рост транзакционных издержек (I_3). Данные издержки, являясь по определению временными, тем не менее также играют важную роль при принятии решения об управленческих изменениях. Как подчеркивается в литературе [например, 129, 206], их также можно учесть через введение определенного коэффициента, значение которого определяется экспертным путем на основе опроса по выявлению временных предпочтений субъектов саморегулируемой организации и степени их готовности нести кратковременные издержки.

Уже говорилось, что природа кратковременного роста транзакционных издержек лежит в сосуществовании в течение определенного периода времени старых и новых формальных норм, правил и институтов. Это значительно повышает информационные издержки субъектов, влияющие на рост совокупных издержек экономической деятельности субъектов (рисунок 25).



- - - - - Кривая роста количества норм, правил, институтов
 Кривая роста эффективности
 Qc; Qб; Qн Количество институтов соответственно до формирования саморегулируемой организации (tc), в середине бифуркационного периода (tb) и после начала деятельности (tn)

Рисунок 25. – Графическая иллюстрация изменений в эффективности и количестве институтов в саморегулируемой организации норм в бифуркационный период

Рисунок 25 иллюстрирует следующее. Как в период создания саморегулируемой организации, так и последующем при внедрении управленческих изменений в начальный период наблюдается резкий рост количества норм правил, институтов, в ряде случаев противоречащих друг другу. Для их оптимизации, то есть отмирания старых и приобретения новыми статуса устойчивых необходимо время. Чем короче будет этот временной промежуток, тем скорее эффективность деятельности субъектов в саморегулируемой организации поднимется до необходимой точки. Но сокращение этого времени связано со способностью субъектов к обучению, что требует с свою очередь значительных информационных издержек, в том числе и по пропаганде управленческих изменений.

Следующая компонента – издержки рассогласования (И4) – чрезвычайно велики в начальный период внедрения управленческих изменений. Они связаны, например, с различным пониманием новых или усовершенствованных норм, правил, институтов и в ряде случаев могут стать критическим фактором, определяющим успех или неудачу как управленческого изменения, так и деятельности саморегулируемой организации в целом.

В издержки трансформации неформальных взаимодействий (И5) целесообразно внести расходы на пропаганду в средствах массовой информации деятельности как самой саморегулируемой организации, так и субъектов, в нее входящих, вложения в реализацию образовательной функции, направленной на снижение издержек, указанных ранее и т.п.

Эти издержки эти будут тем выше, чем больше степень несовместимости вводимых формальных норм во взаимодействиях с существующими неформальными, однако увеличение этих издержек позволяет избежать худшей ситуации — рассогласования, когда в результате внедрения нового института субъекты и сама саморегулируемая организация переживают постоянный внутренний конфликт. Такую ситуацию в литературе называют неадаптацией [129]. В такой ситуации транзакционные издержки не только не падают, рассогласование провоцирует их рост.

Общетеоретическая модель управленческих изменений в неформальных взаимодействиях, связанных с трансформацией норм, правил, институтов может быть построена на основе функции полезности субъекта-участника саморегулируемой организации. Она имеет следующий вид (формула 22):

$$U = U(G; R; A; d; k); \quad (22)$$

где

G – потребление ресурса саморегулируемой организации;

R – общественная оценка субъекта;

A – соблюдение норм (если соблюдает, то A=1, если нет, то A=0);

d – уверенность в правомерности норм (если существует, то d=1, если не существует, то d=0);

k – устоявшаяся совокупность контактов субъекта-участника саморегулируемой организации с субъектами-представителями заинтересованных групп в институциональной матрице.

Количественное представление общественной оценки субъекта можно может быть дано на основе следующих предположений:

Первое. Общественная оценка зависит не только от количества соблюдающих нормы, но и от доли тех, кто считает эти нормы правомерными и верит в них, т.е.(формула 23):

$$R = R(A; \mu); \quad (23)$$

где

μ – доля верящих в нормы.

В свою очередь, критический уровень для внедрения управленческого изменения зависит от критического уровня ($\mu_{кр}$) верящих в нормы, т.е.

$$\mu_{кр} = g(\mu; x); \quad (24)$$

где

x – доля соблюдающих нормы.

Согласно мнению Фомичева О.В., основанного на разработках Акерлофа Г. [206, 237], если $\mu > x$ и $\mu_{кр} > 0$, то $\mu < 0$, если $\mu < x$.

Кроме того,

$$\frac{\delta U}{\delta G} > 0; \frac{\delta U}{\delta R} > 0; R > 0, \text{ при } \begin{cases} A = 0, \mu < \mu_{кр}; \\ A = 1, \mu < \mu_{кр}. \end{cases} \quad (25)$$

$$U(A = d) > U(A \neq d). \quad (26)$$

Из представленных рассуждений следует, что норма, правило или институт самоподдерживающимся, пока его выгодно соблюдать. В этом случае растет число тех субъектов, которые в них верят, растет репутация тех субъектов, которые их соблюдают, и, соответственно, растет их полезность.

Совершенно ситуация наблюдается во время институционального конфликта. В этом случае соблюдение нормы может стать невыгодным, соответственно, снижается число тех субъектов, кто ее соблюдает (x), и число тех субъектов, кто в нее верит. Следовательно, если полезность субъекта от несоблюдения нормы выше, чем полезность от поддержания общественной оценки (рисунок 26), число верящих в нормы субъектов (из-за снижения числа соблюдающих) будет неуклонно снижаться.

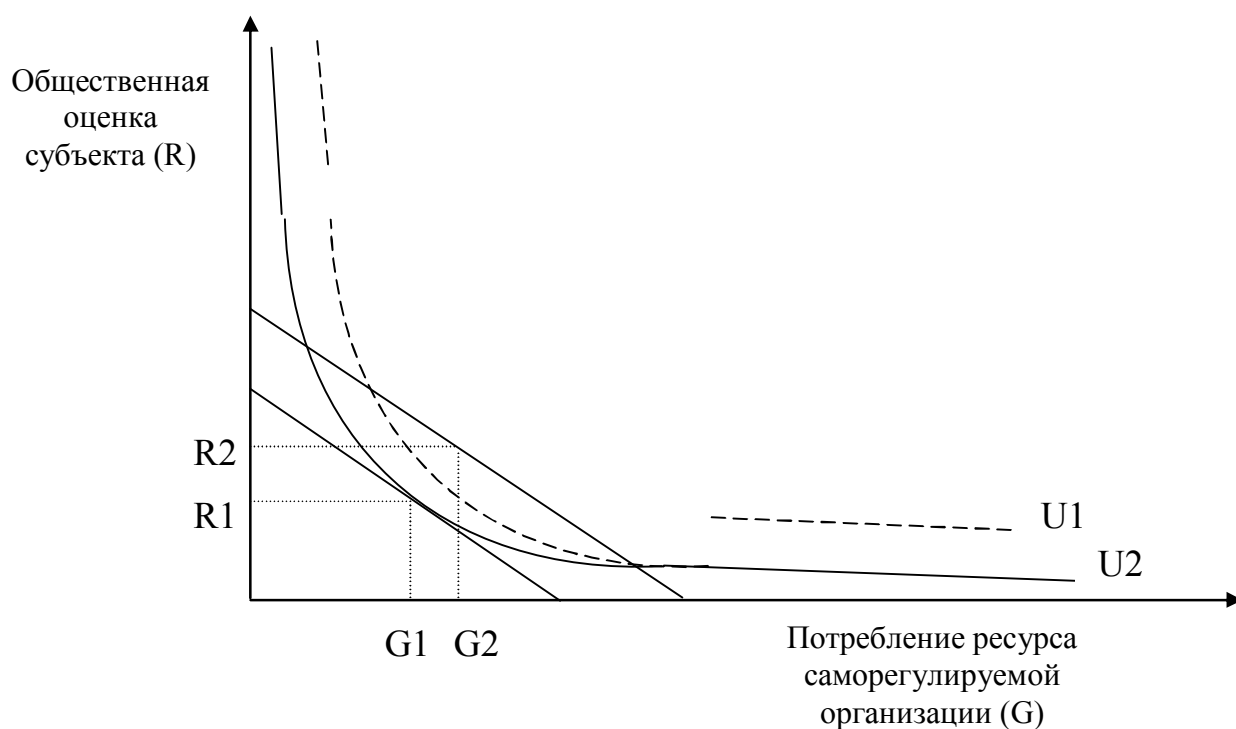


Рисунок 26 – Зависимость соотношения общественной оценки субъекта от потребления ресурса саморегулируемой организации

Из приведенной модели следует несколько выводов, что управленческое изменение, инициируемое саморегулируемой организацией должно увеличивать полезность субъектов в большей степени, чем увеличивать их издержки от снижения общественной оценки. И чем выше превышение выгоды над потерей в общественной оценке, тем выше скорость адаптации управленческого изменения.

Издержки на юридическое обеспечение новых норм (И6), распределение и перераспределение полномочий между субъектами внутри саморегулируемой организации, взаимодействие с законодательными органами, издержки на введение новых норм и устранение или корректировку старых, издержки информационной поддержки распространения новых норм и т.д. количественно определяются довольно легко.

Рост издержек на нормоприменение (И7) имеет две составляющие - краткосрочную и долгосрочную. Первая выражается в резком увеличении расходов на организационные

вопросы, реализацию функции образования и т.д. в бифуркационный период (рисунок 24). Эта компонента поддается прямому вычислению на основе анализа предшествующего опыта, существующего в институциональной матрице, или прошлого опыта реализации управленческих изменений в данной саморегулируемой организации.

Вторая – долгосрочная составляющая – связана с формированием внутри саморегулируемой организации некоторой внесудебной системы разрешения конфликтов и споров в связи с ростом числа норм и необходимостью более быстрого и адекватного разрешения подобных конфликтных ситуаций. От качества данной системы зависит устойчивость саморегулируемой организации в целом – обеспечение защиты прав субъектов, высокой ответственности их при выполнении контрактов и т. д.

Последняя компонента – рост «цены вне легальности» (И8) включена в издержки условно. В разных ситуациях сговор, как «взаимодействия внелегальности» может играть как положительную, так и отрицательную роль. Ранее об этом говорилось.

Произведенный выше анализ составляющих эффекта и затрат на управленческие изменения дает возможность модифицировать рисунки 24 и 26.. При этом в выгодах необходимо учесть экономию от снижения издержек, которые несло бы общество без создания института саморегулируемых организаций (альтернативная выгода), а в издержках от управленческих изменений – потерю выгод (если таковые были) общества и институциональной среды без института саморегулируемых организаций (т. е. с отрицательным знаком). Издержки целесообразно рассматривать на протяжении определенного времени. Модель «издержки – выгоды» внедрения управленческих изменений представлена на рисунке 27.

Как следует из содержания рисунка 27, $C1$ есть издержки в момент внедрения управленческих изменений в саморегулируемой организации. Исходя из ранее представленных рассуждений, они включают в себя издержки формализации отношений между субъектами-участниками саморегулируемой организации (И1), издержки на юридическое обеспечение новых норм, издержки на юридическое обеспечение новых норм (И6), а также потери от выгод снижения информационных издержек (Э4) и новой выгоды, неполученной субъектами (Э5).

Другими словами, $C1$ есть следующая зависимость (формула 27)

$$C1 = I1 + I2 - Э4 - Э5; \quad (27)$$

На рисунке 27 $C2$ есть транзакционные издержки одновременного характера, возникающие вследствие параллельного существования новых и старых норм и институтов (И3), и издержки на нормоприменение (И7). Как первые, так и вторые носят кратковременный характер (формула 28):

$$C2 = I3 + I7; \quad (28)$$

Аналогично рисунку 24, $C3$ здесь принимается равными издержкам на рассогласование между старыми и новыми нормами и институтами (И4) (формула 29):

$$C3 = I4; \quad (29)$$

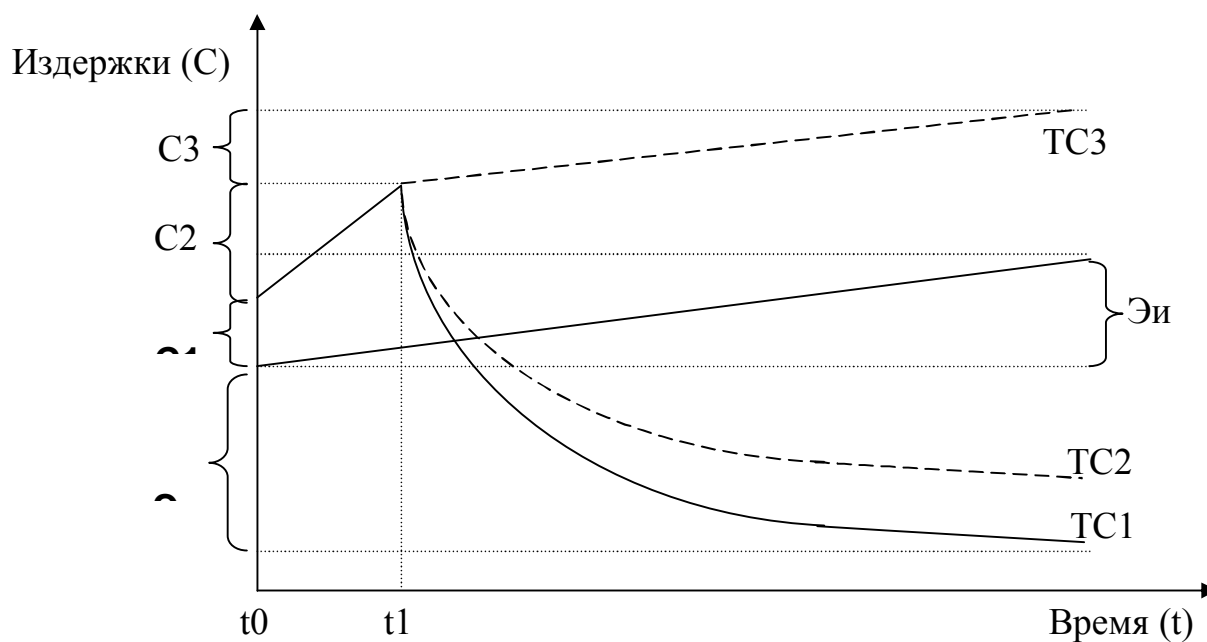


Рисунок 27 – Модель «издержки – выгоды» внедрения управленческого изменения саморегулируемой организации

Эв есть эффект от внедрения управленческого изменения. Он во многом зависит от эффекта совокупного снижения трансакционных издержек, возникающего вследствие внедрения управленческих изменений (Э1), следствием чего является снижение трансформационных издержек, непосредственно имеющих отношение к цене производимого продукта (Э2), и того синергического эффекта, получаемого от оптимизации процессов взаимодействия в саморегулируемой организации (Э6) (формула 30).

$$\text{Эв} = r(\text{Э1} + \text{Э2} + \text{Э6}); \quad (30)$$

где

r – коэффициент дисконтирования, определяемый эмпирическим путем на основе определения издержек адаптации субъектов к членству в саморегулируемой организации или новым управленческим изменениям и издержек трансформации их неформальных взаимодействий.

Коэффициент дисконтирования (r) фактически определяет крутизну кривых TC1 и TC2 на рисунке 26. Чем выше коэффициент дисконтирования, тем круче кривая, тем выше скорость адаптации субъектов к новым управленческим изменениям. Следовательно, он оказывает влияние и на размер C3 и на величину Эи.

Кроме того, при определении общего эффекта от внедрения управленческих изменений необходимо учесть экономию на издержках саморегулируемой организации до его внедрения (Эи), то есть тех, которые понесли бы субъекты саморегулируемой организации без внедрения предполагаемых управленческих изменений. Предпосылка об их росте верна вследствие усложнения деятельности субъектов, влекущей за собой резкое увеличение контактов в институциональной матрице.

Данная составляющая приравнивается эффекту от элиминирования искажений экономических стимулов работы субъектов в саморегулируемой организации (Э3).

Таким образом, экономический эффект от внедрения управленческих изменений в

саморегулируемой организации с учетом фактора времени можно определить по формуле 31:

$$TR_{\varepsilon} = r(\varepsilon_{\nu} + \varepsilon_{\mu} - C3) - C1 - C2; \quad (31)$$

TR_{ε} может принимать как отрицательные, так и положительные значения. Во втором случае управленческое изменение приведет к снижению трансакционных издержек, следовательно, оно может считаться целесообразным.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Проблема исследования институциональных взаимодействий субъектов регионального инвестиционно-строительного комплекса на сегодняшний момент развития отечественной экономической науки не имеет всесторонне разработанной методологической базы. В то же время, сложившиеся реалии в современной институциональной среде и тенденции развития деятельности субъектов регионального ИСК во взаимосвязи с другими участниками бизнес-процесса настоятельно требуют внедрения в практику ведения их деятельности основных положений концепции информационного общества. Последнее же невозможно без соответствующей системы принципов методологического и экономического характера, позволяющих в единой цепочке взаимодействий увязать деятельность субъектов ИСК – участников конкретного бизнес-процесса.

Подводя итог проведенному научному исследованию, целесообразно выделить следующие важнейшие результаты и выводы, представляющие научную и практическую значимость для институциональных взаимодействий субъектов регионального инвестиционно-строительного комплекса.

Закономерным результатом практического воплощения положений концепции информационного общества является основанная на знаниях экономика. Она имеет следующие особенности, существенные, как для развития экономики России в целом, так и для инвестиционно-строительного комплекса регионов, как ее неотъемлемой части.

Во-первых, объективированное в продуктах и услугах знание формирует большую часть создаваемой стоимости. Главными инструментами конкурентной борьбы в этой ситуации становятся: а) настройка на потребителя, более полный учет его индивидуальных потребностей, б) постоянное совершенствование бизнес-процессов. Как первое, так и второе требуют эффективного использования информации и знаний как ресурсов фирмы.

Во-вторых, деятельность, связанная с производством, хранением, передачей и использованием знаний, процессами преобразования информации в знания приобретает все более существенное значение. Это влечет за собой качественные институциональные изменения, стимулирующие рост трансакционных издержек, связанных с качественно новыми требованиями к эффективности сбора и обработки информации, маркетинговых исследований, рекламы, связей с общественностью, бизнес-разведке и т.д., то есть к видам деятельности, основными ресурсами которых являются информация и знание.

В-третьих, значительное возрастание роли менеджмента в области интеллектуальных ресурсов. Управленческое знание, интеллектуальные ресурсы менеджмента имеют сегодня качественно иное наполнение, не менее важное для эффективности субъектов ИСК, чем профессиональное знание непосредственных производителей.

В-четвертых, известно, что знания и информация устаревают по экспоненциальной кривой, поэтому в условиях постоянного обновления знаний и жесткой конкуренции субъекты ИСК оказываются перед необходимостью постоянного обучения (lifelong learning - обучения в течение жизни).

Из указанного следует, что без осознания важности представленных особенностей экономики основанной на знаниях и разработки соответствующих систем знаний субъектов ИСК, затрагивающих, в том числе, и процессы организации рыночной деятельности, взаимодействия субъектов в ходе создания потребительской ценности, создания различного альянсов на основе знаниевых систем сегодня обойтись нельзя.

Все указанное существенно меняет предметное поле исследования проблем регионального инвестиционно-строительного комплекса. Актуализация в современной экономике на таких рыночных институтах, как информация и знания, объективно требует переноса акцентов на институциональные взаимодействия субъектов ИСК. Немалую роль в

управлении инвестиционно-строительным комплексом играют взаимодействия включаемых в них субъектов рынка, характер этих взаимодействий, специфические особенности, как самих субъектов, так и их взаимоотношений, собственно процесса формирования и реализации взаимодействий. Правила, нормы, рыночные институты, формально и неформально устанавливаемые, могут выступать как ограничивающие факторы, так и как стимулирующие. Особенно последнее актуализируется с акцентом в развитии как региональных инвестиционно-строительных комплексов, так и в экономике России в целом, института саморегулирования рынка.

В пользу последнего утверждения свидетельствуют и основные тенденции развития, инвестиционно-строительной сферы особенно в части институциональной составляющей среды их деятельности. Как показали результаты анализа, основной тенденцией является формирование различного рода объединений и ассоциаций некоммерческого характера, члены которых инициативно принимают на себя дополнительные обязательства, связанные с социальной ответственностью, обеспечением качества, формированием фирменных стандартов ведения деятельности на строительном рынке. Отсюда следует, что под инвестиционно-строительным комплексом в указанных предметных границах необходимо понимать не просто некую совокупность рыночных субъектов, а как некоторую сеть взаимодействующих субъектов, участвующих в процессе создания потребительской ценности – строительного продукта/услуги. Указанное представление требует создания соответствующей доказательной базы.

Термин «взаимодействие субъектов ИСК» означает их «взаимное действие» или «обмен действиями». В более сложной форме суть термина сводится к обмену деятельностью между субъектами ИСК. То есть, рассматривая проблему институциональных взаимодействий субъектов в рыночной сети, мы неизбежно приходим к проблеме связи деятельности отдельных субъектов. Следовательно, методология институциональных взаимодействий субъектов инвестиционно-строительного комплекса должна быть дополнена адаптированными к предметной области диссертационного исследования соответствующими методологическими принципами. Анализ методологических разработок отечественных ученых-методологов позволил выделить следующие из них:

1. Принцип множественности. С точки зрения экономики знаний каждый субъект ИСК представляет собой «организованную по схеме общих знаний» структуру. Разница в субъектах рассматривается как объективный момент деятельностной ситуации, связанный с особенностями присущих ему институтов знаний и информации.

2. Принцип рефлексивности. Результат институциональных взаимодействий субъектов ИСК есть «проекция» окружающего его информационного поля на присущую ему систему знаний.

3. Принцип двойственности. Объект управленческого воздействия в экономике знаний имеет двойственную природу. Он представляет собой некую «проекцию» субъектов, вступающих в институциональные взаимодействия, сущность которых раскрывается через процесс преобразования информации в знания.

4. Принцип целостности. Каждое отдельное институциональное взаимодействие субъектов регионального ИСК целостно, наряду с тем, что оно представляет и некую целостную структуру в общей целостной сети некой совокупности процессов рыночных взаимодействий. От целостности каждого отдельного институционального взаимодействия напрямую зависит и целостность сети взаимодействий.

5. Принцип взаимообусловленности. Каждое конкретное действие каждого конкретного субъекта ИСК региона участвующего в институциональных взаимодействиях, обусловлено институтами взаимодействующей с ним стороны.

Из совокупности методологических принципов теории деятельности следует, что в проблемном поле диссертационного исследования – институциональных взаимодействиях

субъектов ИСК – вопрос о соотношении знания и информации является едва ли не центральным. Анализ этого соотношения позволил выделить следующие их принципиальные отличия:

- относительно поставленной в институциональном взаимодействии субъектом проблемы знание в отличие от информации дает конкретное ее решение;
- знание является основой для производства стоимости в отличие от информации;
- овладение знанием, а не просто информацией основой конкурентоспособности субъекта в его институциональных взаимодействиях с другими;
- информация и знание взаимозависимы. В информации содержится знание в явной и неявной форме, она же является инструментом передачи знаний между субъектами в их институциональных взаимодействиях;
- рост объема информации, находящейся в распоряжении субъекта еще не означает расширение границ содержащихся в ней знаний. В свою очередь, рост объемов знаний приводит к качественным преобразованиям в системе знаний и расширению ее границ;
- по отношению к конкретному субъекту институциональных взаимодействий информация независима от него, т.е. объективна. Знание же напротив во многом определяется системой знаний субъекта, т.е. оно субъективно;
- знание представляет собой конкретную форму причинно-следственных связей явлений, содержащихся в общедоступной для субъектов институциональных взаимодействий информации

Из всей совокупности существующих сегодня в науке экономических теорий наиболее полно особенностям предмета настоящего исследования соответствует неоинституциональная экономическая теория. Именно ее представителями проблемы институциональных взаимодействий исследуются наиболее глубоко. Согласно ее положениям:

- 1) размер субъекта зависит от совокупности внутренних и внешних контрактов;
- 2) рост или уменьшение размера субъекта определяется соотношением его транзакционных издержек;
- 3) целью деятельности субъекта является максимизация степени удовлетворенности, не обязательно прибыли;
- 4) через интеграционные процессы, а, более конкретно, институциональные взаимодействия компенсируется несовершенство механизма рынка;
- 5) информация принципиально не может быть полностью обработана субъектом, отсюда, его поведение ограничено рационально, а выбор может не быть рациональным;
- 6) субъект по своей сути представляет собой некую совокупность отношений между работниками, менеджерами и собственниками, то есть внутрисубъектных институциональных взаимодействий.

Содержание выделенных в настоящей книге положений неоинституциональной экономической теории определило дальнейшую логику исследования: транзакционные издержки - институты – оценка.

Всесторонний анализ научных положений теории транзакционных издержек позволил провести их классификацию как по содержанию и возможным направлениям экономики. Несмотря на то, что общепризнанной трактовки транзакционных издержек сегодня в литературе практически нет, применительно к предмету настоящего исследования под ними понимаются издержки (явные и неявные), связанные с обеспечением функционирования институциональных взаимодействий субъектов ИСК региона как экономической системы, издержки координации и мотивации. Такие издержки ассоциируются с поиском информации о товаре или услуге, поиском партнера в сделке, переговорами, организацией заключения контрактов и контролем за их выполнением, формированием системы фирменных стандартов, процессом саморегулирования деятельности субъектов ИСК в регионе. Все указанное потребовало далее рассмотреть ИСК как систему.

В книге региональный ИСК ИСК представлен как открытая «живая» система, в которой каждый из субъектов является не просто некоторой хозяйственной единицей, результатом деятельности которой является производство продукции, а равнозначным участником процесса создания потребительской ценности. То есть получаемый на выходе результат есть ресурс, но качественно преобразованный в ходе реализации внутренних, присущих ИСК как открытой «живой» системе процессов.

Концептуальное представление ИСК региона как открытой «живой» системы дано с позиций присутствия в ней информационных и знаниевых потоков, имеющих трансформационное и транзакционное содержание. Основными принципами построения такой системы являются:

1) связности – объективное образование точек максимального «пересечения» связей в совокупности взаимодействующих субъектов;

2) асимметрии информации – «зарождение» управленческого воздействия происходит в системе знаний субъектов ИСК региона, предписывающей, в том числе, и способы получения информации из окружающей среды;

3) обучаемости – в процессе взаимодействия происходит параллельное обучение субъектов как часть адаптации, посредством которого снижаются транзакционные издержки, а собственно транзакции становятся все более устойчивыми.

4) индивидуальности системы знаний субъекта – информация проходит сквозь систему знаний субъекта, где одна ее часть интерпретируется и «расшифровывается» в соответствии с их качественным содержанием, а другая «отсекается» как ее несоответствующая.

Выделенная совокупность принципов носит, в том числе, и ограничивающий характер на процесс взаимодействия субъектов ИСК. Это проявляется, прежде всего, во втором и четвертом принципах. Поэтому их реализация требует учета того, что не только собственно разработка управленческого воздействия, но то, что процесс внесения изменений в его сущность связан со значительными затратами как в транзакциях, так и времени, необходимого для внесения этих изменений.

Принятая в начале работы гипотеза о представлении региональности ИСК в качестве некой сети институционально взаимодействующих субъектов потребовала обоснования принципов построения такой сети. Среди них были выделены следующие, обладающие свойством необходимости и достаточности.

1. Принцип связности. Сетевые бизнес-объединения рождаются во взаимодействии и резонансе двух процессов: уменьшения числа субъектов, автономно действующих на рынке, и резкого увеличения количества связей между участниками бизнес-объединений. Причем, количество связей в сетевом бизнес-объединении возрастает в квадратичной зависимости от числа субъектов, участвующих в нем. И, чем больше связей в локальной коммуникативной сети, тем более значимой в ценностном отношении она становится.

2. Принцип нелинейности успешного результата. Экспоненциальный рост является признаком открытых «живых» систем, он возникает вследствие нелинейных причин, его обуславливающих. Вслед за латентным количественным накоплением незначительных качественных изменений следует резкий «взрыв» видимых качественных преобразований, в том числе и резкое увеличение связей в бизнес-объединении даже при небольшом увеличении числа узлов.

3. Принцип переломных точек. В рыночной деятельности, в том числе и сетевом, существует некая переломная точка, после которой процесс сам себя поддерживает. Другими словами, изменения происходят постоянно, но заметными в среде они становятся лишь через значительный промежуток времени после точки перелома.

4. Принцип увеличивающихся отдач. Новые субъекты-участники бизнес-объединения увеличивают объем сети, который, в свою очередь, увеличиваясь, вовлекает

новых субъектов-участников.

5. Принцип обратного ценообразования. Данный принцип нарушает априорное свойство индустриальной экономики, состоящее в том, что любое, даже самое незначительно усовершенствование приводит к резкому росту стоимости конечного продукта. В информационную же эпоху существенное повышение качества можно получить за меньшую цену. Прогрессивные изменения в новых технологиях производства практически мгновенно подвергаются копированию, их распространение в сети сравнимо с действием бильярдного шара. Цены значительно снижаются, а рыночная мощность увеличивается многократно. Относительно строительной продукции, она, конечно же, не стремится к нулевой цене, но цена, деленная на гарантированное качество объекта строительства, непрерывно снижается.

6. Принцип приоритетности поиска возможностей. Традиционное для субъекта формирование корпоративной системы ценностей «перемещается» в собственно бизнес-объединение. Эволюция есть постоянный процесс разрушения и созидания, смена одних видов другими, адаптация и взаимопреобразование. Чтобы поддерживать жизнеспособность бизнес-объединения как открытой «живой» системы необходимо время от времени выводить ее из состояния равновесия. То есть, целью бизнес-объединения должно быть постоянное неравновесие, функционирование на грани хаоса. И здесь более значимым является не решение проблем, а поиск возможностей на основе саморегулирования.

Наиболее отвечающее принципам неоинституциональной экономической теории понятие саморегулирования дано Крючковой П. и Обыденовым А. «Саморегулирование это институт, в рамках которого группой экономических агентов создаются и изменяются легитимные (не противоречащие формальным, установленным государством) правила, регулирующие хозяйственную деятельность этих агентов, объекты контроля имеют возможность легитимно управлять поведением контролера (регулятора)» [93]. Собственно же процесс саморегулирования представляет собой некую систему, включающую два системных элемента: собственно саморегулирование как институт, субъектов рынка, чья деятельность подвержена саморегулированию, и саморегулируемые организации, которым государство – контролер или регулятор – частично и в необходимом объеме делегирует функции контроля. Система имеет характер открытой с положительной обратной связью, в ней функциями исполнителя и поручителя наделены как саморегулируемые организации, так и субъекты, подвергающиеся саморегулированию. В зависимости от характера возмущений, поступающих из внешней среды, эти функции реализуются попеременно как одним элементом системы, так и другим.

В книге выделены следующие основные функции, право на выполнение которых делегируют организации саморегулирования субъекты-участники:

- формирование системы норм и правил ведения субъектами-участниками их рыночной деятельности, включающих, в том числе, и санкции за их нарушение;
- осуществление контроля за соблюдением правил организации и применение в необходимых случаях санкций;
- разработка и реализация внутри организации саморегулирования механизма внесудебного разрешения спорных вопросов между субъектами-участниками, между ними и собственно организацией саморегулирования.

Формы саморегулирования, принимаемые инициативно саморегулируемой организацией могут быть: общественными – осуждение со стороны сообщества, имеющее следствием негативное воздействие на репутацию субъекта-нарушителя; финансовые – различные системы штрафов,

невозврата залогов и т.п., что не противоречит законодательству; организационные – лишение клубных благ (доступа к информационным ресурсам, лицензии и др.) путем исключения из числа членов организации.

Как показал анализ, для формирования эффективной системы саморегулирования необходимо следующее.

Во-первых, выбор формы регулирования, максимизирующей общественное благосостояние, не предопределен в силу причин, обусловленных факторами рынка, институциональной среды и особенностями самой формы.

Во-вторых, если рассматривать интересы субъектов рынка при выборе форм регулирования, то максимальный эффект будет достигаться при добровольном саморегулировании, которое, с одной стороны, позволяет обеспечить адаптивность системы правил к интересам субъектов-участников, а с другой, снижает конкурентное давление на рынок со стороны других субъектов, составляющих заинтересованные группы рынка. Если рассматривать интересы государства как максимизатора налоговых поступлений, то делегированное саморегулирование также будет предпочтительным.

В-третьих, возможно существование конкурентной ситуации между организациями саморегулирования субъектов рынка, организованных по одним принципам. Это дополнительно будет способствовать модернизации системы саморегулирования в целом.

В-четвертых, для принципиального существования системы саморегулирования необходимо наличие двух условий: эффективности с точки зрения общественного благосостояния и устойчивости, обеспеченная за счет положительного соотношения издержек соблюдения норм и правил, прироста дохода субъекта-участника от членства в организации саморегулирования.

В-пятых, необходима как внутренняя система стимулов, изложенная в предыдущем абзаце, так и внешняя, связанная с явно выраженной угрозой государственного вмешательства в деятельность по регулированию рынка, если субъекты-участники не справятся с этим.

И в-шестых. Участие в саморегулируемых организациях должно быть доступным как субъектам-производителям, так и другим субъектам, заинтересованным в результатах ее деятельности.

Для саморегулируемой организации наиболее актуальной является проблема управляемости, то есть достижение некоего эффекта от процесса управления институциональными взаимодействиями субъектов ИСК, имеющего, прежде всего, социально значимый характер.

Рассмотрение саморегулируемой организации субъектов ИСК как полифункциональной деятельности, взаимосвязанной с макросредой, то есть в пределах институциональной матрицы, предопределяет смену методологической основы оценки – отказ от селективных показателей оценки эффективности в пользу комплексных параметров оценки. В этом случае критериальным принципом оценки эффективности ИСК целесообразно рассматривать достижение баланса социально-экономических интересов всех субъектов-участников этого процесса - индивидов, организаций и общества в целом. При этом целью эффективности является измерение результативности и экономичности деятельности и, во-первых, эффективности взаимодействия в институциональной матрице и, во-вторых, оценки полезности участия в саморегулируемой организации конкретного субъекта ИСК. Эффективность функционирования институтов может быть определена на базе выявления и сопоставления величины трансакционных издержек.

Поэтому представляется целесообразным оценить эффективность отдельных элементов региональной институциональной матрицы ИСК. К таковым отнесены: – институт административных барьеров; институт государственного регулирования деятельности субъектов ИСК. В то же время, принципиальной особенностью деятельности саморегулируемой организации является управление изменением, имеющее двусторонний характер. С одной стороны, это управленческий процесс, связанный с внесением изменений в деятельность собственно субъектов-участников организации, а с другой – изменения во взаимо-

действиях с субъектами институциональной матрицы. Отсюда следует, что и механизм управления саморегулируемой организацией необходимо формировать с учетом указанных особенностей, то есть двух циклов управленческих изменений.

Любые управленческие изменения связаны априори с некой формой сопротивления. Это объясняется, например, устойчивостью принятых внутри субъекта норм и правил ведения деятельности. Кроме того, субъекты, представляющие интересы государства на рынке и входящие в институциональную матрицу данной саморегулируемой организации, еще более инертны к управленческим изменениям, так как связаны с соблюдением формально закрепленных норм и правил. Поэтому предлагаемая методика строится на определении интегрального коэффициента сопротивления, включающего в себя сопротивление: обусловленное законодательством; связанное с уровнем стабильности цен; с уровнем конкуренции; характеристиками информации; трансакционными издержками на заключение контрактов; оппортунистическим поведением; поддержкой органов государственного регулирования.

Оценка же полезности участия субъекта в саморегулируемой организации производится на основе соотношения эффектов прямого и косвенного действия от управленческих изменений саморегулируемой организации и связанных с ними трансакционных издержек субъектов институциональных взаимодействий.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Федеральный закон Российской Федерации «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора)» от 08.08.2001 г. №134-ФЗ
2. Федеральный закон Российской Федерации "О лицензировании отдельных видов деятельности" от 08.08.2001г. №128-ФЗ
3. Федеральный закон Российской Федерации «О некоммерческих организациях» от 08.12.95
4. Федеральный закон Российской Федерации "О саморегулируемых организациях" (проект)
5. Федеральный закон Российской Федерации «О рынке ценных бумаг» от 22.04.96
6. Федеральный закон Российской Федерации «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках» от 22.03. 91г. N 948-1.
7. Федеральный закон Российской Федерации «Основы законодательства Российской Федерации о нотариате» от 11.02.93
8. Абалкин Л.И. Эволюционная экономика в системе переосмысления базовых основ обществоведения // Эволюционная экономика и «мэйнстрим». – М.: Наука, 2000. – С. 7 – 14.
9. Авдашева С.Б., Розанова Н.М. Теория организации отраслевых рынков. — М.: ИЧП «Издательство Магистр», 1998.
10. Авдашева С.Б., Дементьев В.А. Акционерные и неимущественные механизмы интеграции в российских бизнес-группах.//Российский экономический журнал. – 2000. – № 1. – с. 15;
11. Авсюкевич Д.А. Основные направления, тенденции и перспективы интеллектуализации недвижимости // Социально-экономические проблемы интеллектуализации недвижимости. Материалы к междунар. конф. «Строительство интеллектуализированных зданий и сооружений, включая их безопасность». – СПб.: Санкт-Петербургский Союз Строительных компаний. – 2003.
12. Автономов В.С. Модель человека в современной экономической науке. – СПб.: Экономическая школа, 1998.
13. Автономов В.С. Человек в зеркале экономической теории (Очерк истории западной экономической мысли). – М.: Наука, 1993.
14. Акофф Р. Планирование будущего корпорации. – М.: Прогресс, 1985.
15. Акофф Р., Эмери Ф. О целеустремленных системах. – М.: Сов. Радио, 1974.
16. Ананьин О.И. Современная экономическая наука как объект методологической рефлексии // Эволюционная экономика и «мэйнстрим». – М.: Наука, 2000. – С. 62 – 76.
17. Андерсон П. Маркетинг, стратегическое планирование и теория фирмы // Классика маркетинга / Сост. Б.М. Энис, К.Т. Кокс, М.П. Моква. – СПб.: Питер, 2001. – С. 109 – 128.
18. Ансофф И.Э. Новая корпоративная стратегия / При содействии Э.Дж. Макдоннела: Пер. с англ. – СПб.: Питер, 1999.
19. Американская ассоциация прямых продаж [WWW–документ: <http://www.dsa.org>]
20. Ассоциация прямых продаж Великобритании [WWW–документ: <http://www.dsa.org.uk>]
21. Асаул А.Н. [Феномен инвестиционно-строительного комплекса или сохраняется строительный комплекс страны в рыночной экономике](#) // [WWW–документ:

<http://www.aup.ru/books/m65/>

22. Асаул А.Н., Белоус А.Б. Состояние экономической теории и методологии в решении проблемы управляемости // Регион: политика, экономика, социология». – 2002. – № 3-4

23. Асаул А.Н., Иванов С.Н. Особенности формирования и управления региональным инвестиционно-строительным комплексом // Сб. науч. мат. Годичного 40 собрания Санкт-Петербургских научных советов по экономическим проблемам Российской академии наук «Экономика Северо-запада: состояние и пути развития». -СПб.: Издательство Института проблем региональной экономики Российской академии наук, 2002.

24. Асаул А.Н., Иванов С.Н. Современные проблемы и тенденции формирования системы управления региональным инвестиционно-строительным комплексом // Науч. тр. межд. акад. менеджмента. – 2002. – Вып.3.

25. Асаул Н.А., Водяницкий М.В. Опыт зарубежных стран в управлении строительством // Актуальные проблемы инвестиционно-строительного процесса. Темат. сб. тр. вып. II. Под ред. В.А. Заренкова. – СПб.: Стройиздат СПб, 2003. – С. 167-173.

26. Беккер Г. Человеческое поведение: экономический подход. Избранные труды по экономической теории: Пер. с англ. /Сост., науч. ред., послесл. Р.И. Капелюшников; предисл. М.И. Левин. – М.: ГУ ВШЭ, 2003.

27. Беккер Г., Стиглер Дж. О вкусах не спорят // США: экономика, политика, идеология. – 1994. – № 1. – С. 104 – 113.; № 2. – С. 90 – 98.

28. Белл Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования: Пер. с англ. – М.: Academia, 1999.

29. Белоус А.Б. Проблема повышения управляемости строительными организациями в условиях нестабильности институциональной среды / Проблемы практической экономики России // Сборник материалов Всероссийской научно-практической конференции. – Пенза, Приволжский Дом знаний, изд-во Пензенского филиала ВЗФЭИ, 2002, с. 42 – 44.

30. Бирн Д. Горизонтальная корпорация: новый метод управления производством. – Бизнес уик. – 1995. – №7

31. Блауберг И.В., Юдин Э.Г. Становление и сущность системного подхода. – М.: Наука, 1973.

32. Богданов А.А. Всеобщая организационная наука (тектология). – В 2-х книгах. – М.: Экономика, 1989.

33. Большой экономический словарь/Под ред. А.Н. Азрилияна. – М.: Фонд «Правовая культура», 1994.

34. Бутыркин А.Я. Вертикальная интеграция и вертикальные ограничения в промышленности. Научная монография. – М.: Едиториал УРСС, 2003.

35. Бюро экономического анализа. Разработка принципов и процедур оценки целесообразности сохранения или дополнительного введения функций федеральных органов исполнительной власти и мер государственного регулирования. Аналитический доклад. М., 2004.

36. Варламов Н.В., Панибратов Ю.П., Симановский А.М. и др. Организация и проведение подрядных торгов на объекты и услуги в строительстве и городском хозяйстве. – М.: АСВ, 2000.

37. Вахмистров А.И. Основные направления деятельности строительного комплекса Санкт-Петербурга. – СПб.: Стройиздат СПб., 2003.

38. Вахмистров А.И. Функционирование системы инвестиционно-строительного комплекса в современных условиях. – СПб.: Стройиздат СПб., 2002.

39. Веблен Т. Теория праздного класса. –

40. Вебстер Ф. Изменение роли маркетинга в корпорации // Классики маркетинга

/ Сост. Б.М. Энис, К.Т. Кокс, М.П. Моква. – СПб.: Питер, С. 129–158.

41. Винер Дж. Концепция полезности в теории ценности и ее критики // Теория потребительского поведения и спроса / Под ред. В.М. Гальперина. – СПб.: Экономическая школа, 1993. – Т. 2. – С. 78 – 116.

42. Винер Н. Кибернетика или управление и связь в животном и машине: Пер. с англ. – М.: Сов. Радио, 1968.

43. Винслав Ю., Дементьев В., Мелентьев А., Якутин Ю. Развитие интегрированных корпоративных структур в России // Российский экономический журнал. – 1998. – № 11–12.

44. Вишняков Я.Д., Рыбкин С.А. Учет враждебности рынка при осуществлении внешнеторговой деятельности // Менеджмент. – 1998. – №6.

45. Вишняков Я.Д., Лозинский С.В. Бизнес и окружающая среда: коэффициент враждебности окружающей среды развитию бизнеса // Менеджмент в России и за рубежом. – 1998. – № 3. – С. 43–53.

46. Вишняков Я.Д., Лозинский С.В. Взаимосвязь коэффициента враждебности окружающей среды с местным территориальным окружением // Менеджмент. – 1999. – №1.

47. Владимирова И.Г. Слияния и поглощения компаний: характеристика современной волны // Менеджмент. – 2002. – №1.

48. Владимирова И.Г. Компании будущего: организационный аспект // Менеджмент. – 1999. – №2.

49. Выгодский Л.С. Собрание сочинений – М.: Педагогика, 1982. – В 6-ти т. – Т. 1.

50. Гальперин В. М., Игнатъев С. М., Моргунов В. И. Микроэкономика: В 2-х томах / Под. общей ред. В. М. Гальперина. — СПб.: Экономическая школа, 2002. – в 2-х т.

51. Гегель Г. Энциклопедия философских наук. – М.: Мысль, 1974. – В 3-х т.

52. Гелбрейт Дж.К. Новое индустриальное общество: Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1969.

53. Гелбрейт Дж.К. Экономические теории и цели общества: Пер. с англ. – М.: Прогресс, 1976.

54. Гибсон Дж.Л. Организация: поведение, структура, процессы / Дж.Л. Гибсон, Д.М. Иванцевич, Д.Х. Доннелли: Пер. с англ. – М.: Инфра-М, 2000.

55. Гиг Дж. Ван. Прикладная общая теория систем: Пер. с англ. – М.: Мир, 1981. – В 2-х т.

56. Глазл Ф., Ливехуд Б. Динамичное развитие предприятия: Пер. с нем. – Калуга, «Духовное познание», 2000.

57. Госкомстат РФ WWW–документ <http://www.gks.ru>.

58. Гуияр Ф.Ж., Келли Дж.Н. Преобразование организации: Пер. с англ. – М.: Дело, 2000.

59. Гусева К. Инвестиционная деятельность в регионах России // Вопросы экономики. – 1995. – №3. – С.129-134.

60. Демсец Х. Еще раз о теории фирмы. // Природа фирмы / Под ред. В.М. Гальперина. – СПб.: Экономическая школа, 2001. – С.237-267

61. Диалектика и системный анализ. – М.: Наука, 1986.

62. Диксон П.Р. Управление маркетингом: Пер. с англ. – М.: ЗАО «Изд-во БИНОМ», 1998.

63. Дилигенский Г.Г. «Конец истории» или смена цивилизации?// Вопросы философии. – 1991. – №3.

64. Дискин И. Хозяйственная система России: проблемы институционального генезиса // Общественные науки и современность. – 1998. – № 4.

65. Добрынин А.И. Человеческий капитал в транзитивной экономике: формиро-

- вание, оценка, эффективность использования / А.И. Добрынин, С.А. Дятлов, Е.Д. Цыренкова. – СПб.: Наука, 1999.
66. Дойль П. Маркетинг, ориентированный на стоимость: Пер. с англ. – СПб.: Питер, 2001.
67. Драчева Е.Л., Либман А.М. Проблемы глобализации и интеграции международного бизнеса и их влияние на российскую экономику // Менеджмент. – 2000. – №4.
68. Драчева Е.Л., Либман А.М. Формирование системы внутренних рынков транснациональных корпораций и место России в этом процессе // Менеджмент. – 2000. – №6.
69. Емельянов С.В., Наппельбаум Э.Л. Основные принципы системного анализа // Проблемы научной организации управления социалистической промышленностью. – М.: Экономика, 1974. – С. 92 – 99.
70. Емельянов С.В., Наппельбаум Э.Л. Системы, целенаправленность, рефлексия // Системные исследования. Методологические проблемы: Ежегодник, 1981. – М.: Наука, 1981. – С. 7 – 38.
71. Ефремов В.С. Стратегическое планирование в бизнес-системах. — М.: Финпресс, 2001.
72. Забелин П.В. Основы корпоративного управления концернами. — М.: ПРИОР, 1998.
73. Инвестиционно-строительная деятельность как объект управления высокой сложности / Всерос. науч.-исслед. ин-т проблем науч.-техн. прогресса и информ. в стр-ве / Строительство и архитектура. Сер. «Экономика, организация и управление в строительстве» / Сост. В.П. Березин и др. – 1996. – Вып. 1.
74. Инвестиционно-строительный комплекс Санкт-Петербурга и Ленинградской области в 2003 году // Информационно-аналитический обзор. – СПб.: Санкт-Петербургский Союз строительных компаний. – 2004.
75. Иноземцев В.Л. За десять лет к концепции постэкономического общества. – М.: Academia, 1997.
76. Иноземцев В.Л. «Класс интеллектуалов» в постиндустриальном обществе.С. 74.
77. Иноземцев В.Л. Пределы «догоняющего развития». – М.: «ЗАО Издательство «Экономика»», 2000.
78. Интрилигатор М. Математические методы оптимизации и экономическая теория: Пер. с англ. — М.: Айрис-пресс, 2002.
79. Капелюшников Р.И. Экономическая теория прав собственности. – М.: ИМЭМО, 1990.
80. Капелюшников Р.И. В наступлении – homo oeconomicus // Мировая экономика и международные отношения. – 1989. – №4. – С. 142 – 148.
81. Капелюшников Р.И. Философия рынка Ф. Хайека // Мировая экономика и международные отношения. – 1989. – № 12.
82. Каплан Е.Л. Интеллектуальное здание: возможности, проблемы, перспективы // Социально-экономические проблемы интеллектуализации недвижимости. Материалы к междунар. конф. «Строительство интеллектуализированных зданий и сооружений, включая их безопасность». – СПб.: Санкт-Петербургский Союз Строительных компаний. – 2003.
83. Келлер Т. Концепции холдинга: Организационные структуры и управление./Пер. с нем. — Обнинск: ГЦПИК, ???
84. Климов С.М. Интеллектуальные ресурсы общества. – СПб.: ИВЭСЭП, Знание, 2002.
85. Кокорев В. Институциональные преобразования в современной России: ана-

- лиз динамики трансакционных издержек. // Вопросы экономики. – 1996. – № 12. – С. 61-72.
86. Котлер Ф. Маркетинг-менеджмент: Пер. с англ. – СПб.: Питер, 2000.
 87. Коуз Р. «Природа фирмы»: влияние. // Теория фирмы / Под ред. В.М. Гальперина. – СПб.: Экономическая школа, 1999. – С. 92 – 111.
 88. Коуз Р. Фирма, рынок и право: Пер. с англ. — М.: «Дело ЛТД» при участии изд-ва "Catallaxy", 1993.
 89. Коуз Р.Г. Природа фирмы//Теория фирмы / Под ред. В.М. Гальперина. – СПб.: Экономическая школа, 1999. – Т. 2. – С. 11 – 32.
 90. Кочеврин Ю.Б. Неоклассическая теория производства и распределения // Мировая экономика и международные отношения – 1987 – №10. – С. 42 – 60.
 91. Кочеврин Ю.Б. Эволюция менеджериализма. Опыт политико-экономического анализа. – М.: Наука, 1985.
 92. Крюков В.А. Институциональная структура нефтегазового сектора: проблемы и направления трансформации. — Новосибирск: ИЭиОПП СО РАН, 1998.
 93. Крючкова П., Обыденков А. Издержки и риски саморегулирования. М.: ИИФ«СПРОС-КонфОП», 2003.
 94. Крячков Н.Л. Текст, цивилизация, текстовые вирусы в науке и практике // Инновации. – 2002. – №5. – С. 47-56.
 95. Кузьминов Я.И., Юдкевич М.М. Институциональная экономика. – М.: ГУ ВШЭ, 2000.
 96. Левитт Т. Маркетинговая миопия // Классика маркетинга / Сост. Б.М. Энис, К.Т. Кокс, М.П. Моква. – СПб.: Питер, 2001. – С. 11 – 34.
 97. Леонтьев А.Н. Деятельность: Сознание: Личность. – М.: Политиздат, 1975.
 98. Линдерс М.Р., Фирон Х.Е. Управление снабжением и запасами. Логистика: Пер. с англ. – СПб.: ООО «Издательство Полигон», 1999.
 99. Лурия А.Р. Язык и сознание. – М.: Изд-во МГУ, 1979.
 100. Львов Д.С. Без эффективной экономики знаний у нашей страны нет будущего // <http://stra.teg.ru/lenta/innovation/226>
 101. Львов Д.С. Институциональная экономика. – М.: ??????? 2001.
 102. Лэйхифф Дж.М., Пенроуз Дж.М. Бизнес-коммуникации. Стратегии и навыки: Пер. с англ. – СПб. и др.: Питер, 2001.
 103. Маевский В.И. Экономическая эволюция и экономическая генетика // Вопросы экономики. – 1994. – №5. – С. 4 – 21.
 104. Макаров В.Л. Экономика знаний: уроки для России // Вестник РАН. – 2003. – т. 73. – № 5.
 105. Малахов С. Некоторые аспекты теории несовершенного конкурентного равновесия (двухфакторная модель трансакционных издержек). — Вопросы экономики. – 1996. – №10. – С. 89-102.
 106. Малахов С. Трансакционные издержки в российской экономике. — Вопросы экономики. – 1997. – №7. – С. 77-86.
 107. Маркетинг / Под ред. А.М. Немчина, Д.В. Минаева. – СПб: Издательский дом «Бизнес-пресса», 2001.
 108. Марковский В.И. Управление изменениями-2 // Журнал для руководителей «Тор-Manager». – 2001. – № 6 (июнь). – С. 92 – 94.
 109. Маршалл А. Принципы экономической науки. В 3-х томах: Пер. с англ.: — М.: Издательская группа «Прогресс», 1993.
 110. Материалы 45-й Генеральной ассамблеи Международного Союза Строительных Центров. – СПб.: UICB-2003 Conference, 2003.
 111. Матыцын А. К. Вертикальная интеграция: теория и практика. — М.: Издательский дом «Новый век», Институт микроэкономики, 2002.

112. Махлуп Ф. Производство и распространение знания в Соединенных Штатах. — 1962.
113. Махлуп Ф. Теории фирмы: маржиналистские, бихевиористские и управленческие // Теория фирмы / Под ред. В.М. Гальперина. — СПб.: Экономическая школа, 1995. — Т. 2. — С. 73 — 93.
114. Международный менеджмент / Под ред. С.Э. Пивоварова, Д.И. Баркана, Л.С. Тарасевича, А.И. Майзеля — СПб.: Питер, 2000.
115. Менар К.
116. Менеджмент / Под ред. В.В. Томилова. — М.: Юрайт-Издат, 2003.
117. Милгром П.Р., Робертс Дж. Экономика, организация и менеджмент: В 2-х томах. Пер. с англ. — СПб.: Экономическая школа, 2001.
118. Мильман В.Э. Побудительные тенденции в структуре деятельности // Вопросы психологии. — 1982. — № 3. — С. 5 — 14.
119. Мильман В.Э. Цель как способ проектирования деятельности Системные исследования. Методологические проблемы: Ежегодник. 1986. — М.: Наука, 1987.
120. Мильнер Б.З. Управление знаниями — вызов XXI века // Вопросы экономики. — 1999. — № 9.
121. Мильнер Б.З. Теория организации. — М.: ИНФРА-М, 2004.
122. Мильнер Б.З. Управление знаниями. — М.: ИНФРА-М, 2003.
123. Мир стройиндустрии
124. Митчелл У. Экономические циклы: Проблема и ее постановка. -М-Л.; Госиздат, 1930.
125. Могилевский В.Д. Методология систем: вербальный подход. — М.: Экономика, 1999.
126. Модели и методы управления персоналом / Под ред. Е.Б. Моргунова. — М.: ЗАО «Бизнес-Синтез», 2001.
127. Моисеев Н.Н. Информационное общество: возможности и реальность // Полис. — 1993. — № 3.
128. Моисеев Н.Н. Системная организация биосферы и концепция коэволюции // Общественные науки и современность. — 2000. — №2.
129. Моисеева Н.К., Рюмин М.Ю., Слушаенко М.В, Будник А.В. Бренддинг в управлении маркетинговой активностью. — М.: Омега-Л, 2003.
130. Нейман Дж. фон, Моргенштерн О. Теория игр и экономическое поведение: Пер. с англ. — М.: Наука, Главная редакция физико-математической литературы, 1970.
131. Нельсон Р., Уинтер С. Эволюционная теория экономических изменений: Пер. с англ. — М.: Дело, 2002.
132. Нестеренко А.Н. Экономика и институциональная теория / Отв. ред. акад. Л.И. Абалкин. — М.: Эдиториал УРСС, 2002.
133. Норт Д. Институты и экономический рост: Историческое видение. — THESIS. — 1993. — т. 1. — вып. 3. — С. 69-91.
134. Норт Д. Институциональные изменения и функционирование экономики. — М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997.
135. Норт Д. Институциональные изменения: рамки анализа // Вопросы экономики. — 1997. — №3.
136. Нуреев Р.М. Теория развития: институциональные концепции становления рыночной экономики // Вопросы экономики. — 2000. — №6. — С.126–145.
137. Об иностранных инвестициях в Россию // Информационно-аналитический бюллетень БЭА. — 2004. — №52.
138. Обзор макроэкономических тенденций Центра макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования. 2003. — №55, №56 (<http://www.forecast.ru>)

139. Ожегов С.И. Словарь русского языка. — М.: Русский язык, 1991.
140. Олейник А.Н. Институциональная экономика. // Вопросы экономики. — 1999. — №12.
141. Олейник А.Н. В поисках институциональной теории переходного общества // Вопросы экономики. — 1997. — №10. — С. 43-57.
142. Олейник А.Н. Институциональная экономика. — М.: Инфра-М, 2002.
143. Организация и управление в строительстве. Основные понятия и термины: Учеб.-справ. пособие / Под ред. В.М. Васильева, Ю.П. Панибратова. — М.:..... 1998.
144. Основные направления социально-экономического развития Российской Федерации на долгосрочную перспективу, 2001.
145. Панибратов Ю.П. Эколого-экономические проблемы большого города // Проблемы региональной экономики. — СПб.: ИПРЭ РАН, 2001.
146. Панибратов Ю.П., Барановская Н.И., Асташенков В.П. Анализ тенденции экономического роста в инвестиционной сфере Санкт-Петербурга // Докл. 57 науч. конф. профессоров, преподавателей, науч. работников, инженеров и аспирантов ун-та / С. _Петерб. Гос. архитект.-строит. Ун-т. — СПб., 2000. — С. 175-177.
147. Перспективы постиндустриальной теории в меняющемся мире / Новая постиндустриальная волна на Западе. Антология. Под ред. В.Л. Иноземцева.- М.: Academia. 1999.
- 148. Песоцкая Е.В., Шейхов М.О Модели и методы управления жизненным циклом продукции малых и средних предприятий строительного профиля // ЖУРНАЛ ?????**
149. Питерс Т. Уотермен Р. В поисках эффективного управления. (Опыт лучших компаний): Пер. с англ. — М.: Прогресс, 1986.
150. Плотинский Ю.М. Математическое моделирование динамики социальных процессов. — М.: Изд-во МГУ, 1992.
151. Плотинский Ю.М. Теоретические и эмпирические модели социальных процессов. — М.: Издательская корпорация «Логос», 1998.
152. Полани М. Личностное знание: Пер. с англ. — М.: Прогресс, 1985.
153. Полтерович В.М. Институциональные ловушки и экономические реформы. — Препринт. — №98/004. — М.: ВЭШ, 1998.
154. Полтерович В.М. Институциональная динамика и теория реформ. — В кн.: Эволюционная экономика и «мэйнстрим». — М.: Наука, 2000. —С. 31-54.
155. Пономарева Л.Н. Институциональные маркетинговые исследования жилищно-коммунального хозяйства. Автореф. дисс. на соиск. уч. степ. кандидата эконом. наук. — Ростов-на-Дону, 2004.
156. Попов Е.В. Классификация миниэкономических теорий // Труды Всероссийского симпозиума по миниэкономике. Пленарные доклады. — Екатеринбург: Институт Экономики УрО РАН, 2002. — С. 145 – 159.
157. Представление и использование знаний. / Под ред. Х.Уэно, М. Исидзука. — М.: Мир, 1989.
158. Пригожин А.И. Управляемость организаций. М.:, 1980.
159. Радаев В.В. Российский бизнес: структура транзакционных издержек // Общественные науки и современность. — 1999. — №6.
160. Развитие саморегулирования бизнеса и государственное вмешательство в экономику // Информационно-аналитический бюллетень БЭА. — 2004. — № 59.
161. Разработка принципов и процедур оценки целесообразности сохранения или дополнительного введения функций федеральных органов исполнительной власти и мер государственного регулирования // Аналитический доклад БЭА. — 2004.
162. Ракитов А.И. Наука в эпоху глобальных трансформаций (российская перспектива) // Наука в России: состояние и перспективы. — М.,1997.

163. Рекитара Я., Сидорова Н. «Долговременные тенденции строительного комплекса» // Стройка. – 1999. – №49.
164. Робертсон Т., Гатиньон Ю. Влияние конкуренции на распространение технологии // Классики маркетинга / Сост. Б.М. Энис, К.Т. Кокс, М.П. Моква. – СПб.: Питер, 2001. – С. 263–282.
165. Робинсон Дж. Экономическая теория несовершенной конкуренции: Пер. с англ. — М.: Прогресс, 1986.
166. Роджерс Э. Принятие и диффузия нового продукта // Классика маркетинга / Сост. Б.М. Энис, К.Т. Кокс, М.П. Моква. – СПб.: Питер, 2001. – С. 243 – 262.
167. Розанова Н.А. Эволюция взглядов на природу фирмы в западной экономической науке // Вопросы экономики. – 2002. – №1. – С. 124 – 146.
168. Румянцева Е.Е. Мифы о жилье // Строительство и бизнес. – 2003. – № 4(32).
169. Садовничая Е.И. Особенности формирования рыночных цен на жилье в городе Москве // Экономика и финансы . – 2004. – №17. – С. 81-85
170. Садовский В.Н. Основания общей теории систем: Логико-методологический анализ. – М.: Наука, 1974.
171. Садовский В.Н. Системный подход и общая теория систем: статус, основные проблемы и перспективы развития // Системные исследования: Ежегодник, 1979. – М.: Наука, 1980. – С. 29 – 54.
172. Саймон Г. Методологические основания экономики // Системные исследования. Методологические проблемы: Ежегодник. – М.: Наука, 1991. – С. 91 – 109.
173. Сакайя Т. Стоимость, создаваемая знаниями, или история будущего// Новая индустриальная волна на Западе: Антология/ Под ред. В.Л. Иноземцева. М.: Academia, 1999. – С. 337-371.
174. Салмон Р. Будущее менеджмента / Под ред. Е.В. Минеевой. – СПб.: Питер, 2004.
175. Самуэльсон П.А. Основания экономического анализа: Пер. с англ. — СПб.: , 2002.
176. Сафаров Г.Ш., Атанасов С.И. Строительный маркетинг – системное представление / Московские ВУЗы – строительному комплексу Москвы для обеспечения устойчивого развития города // Тезисы докладов городской научно-практической конференции (26-27 марта 2003 г.). – книга 1. – М.: МГСУ, 2003. – С. 156-157.
177. Сенге П. Пятая дисциплина. – М.:....., 1990.
178. Симачев Ю.В. Направления и факторы реформирования промышленных предприятий // Экономический журнал ВШЭ. – 2001. – № 3.
179. Смелзер Н. Социология. – М.:..... 1994.
180. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов: В 2-х томах – М.-Л.: Государственное социально-экономическое издательство, 1935.
181. Сото Э. Иной путь. – М.: Catallaxy, 1995.
182. Спрос государства стимулирует американский рынок IT // Коммерсантъ.– № 60 (П) от 05.04.2004.
183. Степанов А.М., Могилевский В.Д. Гомеостатический механизм формирования модели сознания // Сознание и физическая реальность. – М., 1997. – Т. 2. – С. 64 –70.
184. Стиглер Дж. Теория олигополии. // Терия фирмы /Под ред. В.М. Гальперина. – СПб.: Экономическая школа, 1995, С. 371-401.
185. Строительный комплекс России в 1997-1999 годах
186. Строительный рынок в ожидании паводка // [M&D С.Петербург](http://www.miridom.ru/peterburg). – 2004. – [№4](#). (http:// www.miridom.ru / peterburg)
187. Сухарев О.С. Институциональная теория и экономическая политика / Кн.1. Институциональная теория. Методологический эскиз. – М.: ИЭ РАН, 2001.

188. Тамбовцев В.Л. Институциональная динамика в переходной экономике // Вопросы экономики. – 1998. – № 5. – С. 29 - 40.
189. Тамбовцев В.Л. Институциональные изменения в российской экономике // Общественные науки и современность. – 1999. – № 4. – С. 44-53.
190. Татаркин А.И., Пыхова И.А., Беспмятных Н.Н. Согласование экономических интересов территории и предприятий при переходе к рынку. Препринт. – Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 1993
191. Тироль Ж. Рынки и рыночная власть: теория организации промышленности: В 2-х томах. Пер. с англ. — СПб.: Экономическая школа, 2000.
192. Титов П. О моделировании процессов эволюции в экономике // общество и экономика. – 1999. – №2. – С. 147-174.
193. Томилов В.В., Роботов А.С., Зубарев А.А. Маркетинговые решения в деятельности строительных предприятий. – СПб.: Изд-во СПбГУЭиФ, 1997.
194. Уёмов А.И. Системный подход и общая теория систем. – М.: Мысль, 1978.
195. Уильямсон О.И. Вертикальная интеграция производства: соображения по поводу неудач рынка. // Теория фирмы/ Под ред. В.М. Гальперина. – СПб.: Экономическая школа, 1995. – С. 33-53.
196. Уильямсон О.И. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контракция: Пер. с англ. — СПб.: Лениздат, CEV Press, 1996.
197. Уильямсон О.И. Сравнение альтернативных подходов к анализу экономической организации / Под ред. А.А. Демина. – СПб.: Лениздат, 1994. – С. 51-62.
198. Универсальный энциклопедический словарь. – М.: Большая Российская Энциклопедия, 1999.
199. Уоллис....., Норт Д.
200. Управление – наука или искусство?
201. Управление организацией / Под ред. А.Г. Поршнева, З.П. Румянцевой, Н.А. Саломатина. – 2-е изд. – М.: ИНФРА–М, 2000.
202. Управление персоналом / Под ред. Т.Ю. Базарова, Б.Л. Еремина. – М., 1998.
203. Управление социально-экономическим развитием России: концепции, цели, механизмы / Рук. авт. кол.: Д.С. Львов, А.Г. Поршнева; ГУУ, отд-е экономики РАН. – М.: ЗАО «Изд-во «Экономика»», 2002.
204. Фатхутдинов Р.А. Стратегический менеджмент. – М.: Дело, 2001.
205. Фирсанова О.В. Взаимодействия субъектов рынка в теории маркетинг-менеджмента: методологические принципы исследования. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2003.
206. Фомичев О.В. Импорт институтов и оценка его эффективности / дис. исслед. на соиск. уч. степ. канд. экз. наук. – Н. Новгород, 1999.
207. Хайек Ф.А. фон. Конкуренция как процедура открытия // Мировая экономика и международные отношения. – 1989. – № 12. – С. 6 – 14.
208. Хайек Ф.А. фон. Пагубная самонадеянность. Ошибки социализма: Пер. с англ.– М.: Изд-во «Новости» при участии изд-ва «Catallaxy», 1992.
209. Халилеев А.В. Экономика недвижимости и моделирование процессов экономического роста рынка недвижимости [WWW–документ <http://www/crea.ru>]
210. Харшаньи Дж., Зельтен Р. Общая теория выбора равновесия в играх: Пер. с англ. / Под ред. Н.А.Зенкевича. — СПб.: Экономическая школа,.....
211. Хенди Ч. По ту сторону уверенности: изменяющийся мир организаций. – СПб.:, 2002.
212. Хикс Дж. Годовой обзор экономической теории: теория монополии. // Теория фирмы. /Под ред. В.М. Гальперина. – СПб.: Экономическая школа, 1995. – С. 329-353.
213. Хикс Дж. Стоимость и капитал: Пер. с англ. — М.: Издательская групп-

па.....

214. Ходжсон Дж. Социально-экономические последствия прогресса знаний и нарастания сложности // Вопросы экономики. – 2001. – №8.

215. Хэй Д., Моррис Д. Теория организации промышленности: Пер. с англ. – СПб.: Экономическая школа, 1999.

216. Чемберлин Э. Теория монополистической конкуренции: (Реориентация теории стоимости): Пер. с англ. – М.: Экономика, 1996.

217. Чистов Л.М. Экономика строительства. – СПб.: Питер, 2003.

218. Шагиев Р. Р. Интегрированные нефтегазовые компании / Под ред. А. Г. Аганбегяна. – М.: Наука, 1996.

219. Шаститко А. Новая институциональная экономическая теория. – М.: ТЕИС, 2002.

220. Шаститко А. Трансакционные издержки // Вопросы экономики. 1997. – № 7.

221. Швец М.Ю. Моделирование инвестиционной политики – предпосылка к экономической безопасности России и ее регионов // Экономика строительства. – 2001. – №4.

222. Шерер Ф., Росс Д. Структура отраслевых рынков: Пер. с англ. — М.: ИНФРА-М, 1997.

223. Шрайдер Ю.А. Концепции интеллектуальных систем. Научно-аналитический обзор. – М.: ИНИОН АН СССР, 1988.

224. Шумпетер И.А. Капитализм, социализм и демократия: Пер. с англ. / Под ред. В.С. Автономова. — М.: Экономика, 1995.

225. Щедровицкий Г.П. К характеристике наиболее абстрактных направлений методологии структурно-системных исследований // Проблемы исследования систем и структур. – М.: АН СССР, 1965. – С. 15 – 23.

226. Щедровицкий Г.П. Принципы и общая схема методологической организации системно-структурных исследований и разработок // Системные исследования. Методологические проблемы: Ежегодник, 1981. – М.: Наука, 1981. – С. 193 – 227.

227. Щедровицкий Г.П. Проблемы методологии системного исследования. – М.: Знание, 1964.

228. Щедровицкий Г.П. Схема мыследеятельности – системно-структурное строение, смысл и содержание // Системные исследования. Ежегодник, 1986. – М.: Наука, 1986. – С. 124 – 146.

229. Эволюционная экономика и «мэйнстрим». – М.: Наука, 2000.

230. Эггертссон Т. Экономическое поведение и институты: Пер. с англ. – М.: Дело, 2001.

231. Экономика знаний / В.В. Глухов, С.Б. Коробко, Т.В. Маринина. – СПб.: Питер, 2003.

232. Экономика строительства / Под общ. ред. И.С. Степанова. – М.: Юрайт–Издат, 2002.

233. Экономика / Под ред. А.Г. Грязновой, И.П. Николаевой, В.М. Кадыкова. – М., 2001.

234. Эрроу

235. Юдин Э.Г. Деятельность и системность // Системные исследования. Ежегодник, 1976 – М.: Наука, 1976. – С. 11 – 37.

236. Юдин Э.Г. Системный подход и принципы деятельности. Методологические проблемы современной науки. – М.: Наука, 1978.

237. Akerlof G.A. An Economic Theorist's Book of Tales. – MIT press, 1987.

238. Bell D. The Post-Industrial Society: The Evolution of an Idea // Survey. (Ind). – 1971. – № 79.

239. Belling G. Managing Individual and Organizational Knowledge. 1997 [WWW

документ: [http:// www.outsights.com/kmgmt/kmgmt.html](http://www.outsights.com/kmgmt/kmgmt.html)]

240. Commons J.R. Institutional Economics // American Economic Review. – 1931. – V.21. – №1.
241. Commonwealth Taskforce on Industry Self-Regulation. Industry Self-Regulation on Consumer Market. ORR, Canberra, 2000.
242. Demsetz H. The Cost of Transacting. // Quarterly Journal of Economics. – 1968. – vol. 82. – p. 33-53.
243. Forrester Research. 2001.
244. Futuborn E., Richter R. The New Institutional Economics: An Assesment // The Institutional Economics. – 1991. – P.1-32.
245. Hardin R. Institutional Knowledge and the Role of Institutions. – New York University, 1996.
246. KM Research Report 2000 (KPNG Cobsulting)
247. Masuda Y. The Infomation Society as Post-Industrial Society. – Wash., 1983.
248. National Consumer Council. Models of Self-Regulation. – London: NCC, 2000.
249. North D.C., Wallis J.J. Integration Institutional Change in Economic History // Journal of Institutional and Theoretical Economics. – 1994. – V.150.
250. Toffler A. The third wave. – N.Y., 1980.
251. UNCTAD. World Investment Report 2000: Cross-border Mergers and Acquisitions and Development, Overview, United Nations, New York and Geneva, 2000. – P. 10.
252. Wallace J., Ironfield D., Orr J. Analyses of Market Circumstances Where Industry Self-Regulation is Likely to be Most and Least Effective. Tasman Asia Pasific. – Canberra, 2000.
253. Wallis J. J., North D. C. Measuring the Transaction Sector in the American Economy, 1870-1970. — In: Long Term Factors in American Economic Growth. Vol. 51 of The Income and Wealth Series. Ed. by S. Engerman and R. Gallman. — Chicago: University of Chicago Press, 1986.
254. Wiig K. Knowledge Management. – Arlington, TX: Schema Press, 1993.
255. Williamson O. Legal Implication of Imperfect Information in Consumer Market // Journal of Institutional and Theoretical Economics. – 1995. – vol. 1-51. – № 1. – p.49-51.
256. World Economic Forum. The Global Competitiveness Report 2002-2003.
257. EBC Business Monitoring Survey, round 1, 2003.
258. <http://stra.teg.ru/lenta/innovation/226>
259. <http://www.allmedia.ru>
260. <http://www.comhos.ru>
261. <http://www.gortis.info/article/articleview/>
262. <http://www.sinfo.ru/ru/main/economy/statistics/>

Приложения

Приложение А

Основные результаты деятельности предприятий отраслей промышленности России за 2003-2004 гг.

Таблица А.1. – Динамика производства ВВП и промышленной
продукции в I-м квартале 2004 по оценкам ЦЭК [138]

%%

	IV квартал 2003	I квартал 2004	Январь 2004	Февраль 2004	Март 2004
Валовой внутренний продукт	0,7	0,8	0,6	0,9	0,8
производство товаров	0,5	0,6	0,3	102	0,5
рыночные услуги	0,9	1,0	0,9	0,8	1,2
нерыночные услуги	0,1	0,2	0,1	0,3	0,2
Продукция промыш- ленности ¹	0,5	0,4	0,6	0,6	0,1
топливно- энергетический ком- плекс	0,2	0,4	0,5	0,0	0,5
отрасли, производя- щие сырье и материа- лы	0,4	0,6	1,3	0,5	0,0
конечные отрасли	0,8	0,3	0,0	1,4	-0,6

Примечание: В таблице даны среднемесячные темпы прироста, сезонность устранена; ¹ – среднесуточный выпуск

Таблица А.2. – Вклад отдельных отраслей экономики в прирост ВВП
в I-м квартале 2004 г. [138]

	Темп при- роста за пе- риод	Вклад в прирост ВВП	
		проц. пунктов	% к итогу
ВВП всего (добавленная стоимость отраслей)	2,3	2,3	100,0
Производство товаров	1,9	0,8	34,0
промышленность	1,3	0,4	17,0
строительство	5,6	0,5	20,0
сельское хозяйство и другие товары	-1,7	-0,1	-3,0
Рыночные услуги	2,9	1,5	65,0
транспорт и связь	-1,4	-0,1	-5,0
торговля	6,1	1,7	74,0
другие рыночные услуги	-0,1	0,0	0,0
Нерыночные услуги	0,6	0,0	2,0

Примечание: Данные в соотношении март к декабрю, сезонность устранена

Таблица А.3. – Вклад отдельных отраслей в прирост промышленной продукции в первом квартале 2004 г.

Отрасли с положительным вкладом	проц. пунктов	доля, %	Отрасли с отрицательным вкладом	Проц. пунктов	доля, %
Всего	0,73	100,0	Всего	-0,02	100,0
Электроэнергетика	0,09	8,0	Легкая промышленность	-0,02	100,0
Топливная промышленность	0,26	22,0			
Черная металлургия	0,05	4,0			
Цветная металлургия	0,29	24,0			
Химическая и нефтехимическая промышленность	0,10	9,0			
Машиностроение	0,18	15,0			
Лесобумажная промышленность	0,08	7,0			
Промышленность стройматериалов	0,03	2,0			
Пищевая промышленность	0,03	2,0			
Другие отрасли	0,08	7,0			

Примечание: сезонный и календарный факторы устранены

Таблица А.4. – Финансовые результаты деятельности предприятий в основных отраслях промышленности России (в среднем за период 2002 – 2003 гг.)

	2002г. всего	2003г. всего	I кв. 2003	II кв. 2003	III кв. 2003	IV кв. 2003
Уровень прибыли (сальдированный финансовый результат), в % к валовому выпуску продукции						
Промышленность всего	7,6	8,6	8,3	11,3	7,2	7,8
электроэнергетика	1,7	2,4	8,4	0,5	-8,4	4,8
топливная промышленность	16,1	18,7	14,7	29,6	15,4	16,3
нефтедобывающая промышленность	16,1	22,1	14,4	36,5	18,8	20,7
нефтеперерабатывающая промышленность	11,7	14,7	10,1	24,2	13,1	11,8
газовая промышленность	31,3	21,3	29,9	26,4	15,9	11,2
угольная промышленность	-4,7	-6,2	-2,3	-9,6	-7,0	-6,0
черная металлургия	8,7	13,2	15,5	17,5	14,5	6,2
цветная металлургия	12,9	18,1	21,2	19,4	13,8	20,2
химическая и нефтехимическая промышленность	2,9	4,9	3,9	5,4	4,9	5,4
машиностроение	5,0	3,7	1,6	5,9	4,3	2,7
лесобумажная промышленность	4,4	2,5	3,9	3,2	0,9	2,2
промышленность строительных материалов	4,4	4,6	-0,7	5,0	8,8	3,1
легкая промышленность	-1,0	-1,4	-2,6	-4,8	-0,8	1,7
пищевая промышленность	5,9	5,2	3,2	6,1	4,8	6,4
Кредиторская задолженность, месяцев производства						
Промышленность всего	4,2	3,7	3,8	3,8	3,7	3,5
электроэнергетика	4,3	3,3	2,8	3,8	4,3	2,9
топливная промышленность	5,1	5,6	5,0	5,5	6,0	6,0

нефтедобывающая промышленность	2,4	3,8	2,7	3,4	4,4	4,4
нефтеперерабатывающая промышленность	5,6	4,9	5,5	4,9	4,5	4,6
газовая промышленность	13,0	13,0	11,4	12,4	12,9	15,6
угольная промышленность	13,9	10,9	11,3	11,3	10,9	10,1
черная металлургия	2,9	2,0	2,3	2,0	1,9	1,8
цветная металлургия	3,7	2,7	3,5	3,1	2,0	2,5
химическая и нефтехимическая промышленность	3,9	3,5	3,7	3,5	3,5	3,4
машиностроение	5,9	5,0	5,9	5,4	4,7	4,4
лесобумажная промышленность	2,7	2,4	2,4	2,6	2,4	2,2
промышленность строительных материалов	3,7	3,2	4,2	3,2	2,7	3,1
легкая промышленность	4,4	4,2	4,3	4,4	4,5	3,8
пищевая промышленность	2,2	2,1	2,3	2,2	2,1	2,0

Год, месяц Отрасль промышленности	2003										2004		
	03.	04.	05.	06.	07.	08.	09.	10.	11.	12.	01.	02.	03.
Электроэнергетика	CC								Ст				
Топливная	P												
Черная	CP						Ст		P		Ст		
Цветная	P	Ст						P			Ст		
Химическая и нефтехимическая	CP			P						Ст			
Машиностроение и металлообработка	P										CP		
Лесобумажная	P				Ст				P				
Строительных материалов	P				Ст				CP				
Легкая	Ст										Сн		
Пищевая	P								Ст				

Условные обозначения
P – рост; Ст – стабилизация; Сн – снижение; CP – слабый рост; CC – слабое снижение.

Рисунок А.1. – Периодизация динамики производства в основных отраслях промышленности России за 2003-начало 2004 гг.

Таблица А.5. – Динамика инвестиций в основной капитал (среднемесячные темпы прироста, сезонность устранена)

%%

	IV кв. 2003г.	I кв. 2004г.	январь	февраль	март
Инвестиции в основной капитал	1,0	1,2	1,5	-1,3	3,6
Строительство (указана динамика подрядных работ)	1,8	0,2	0,8	-2,7	2,6
машины, оборудование и др.	0,3	2,1	2,1	-0,2	4,4

Таблица А.6. – Динамика цен производителей (конец I квартала 2004 г. к концу I квартала 2003 г.)

%%

	I кв. 2004 г.	январь 2004 г.	февраль 2004 г.	март 2004 г.	I кв. 2003 г.
Промышленность всего	109,5	104,2	103,4	101,7	103,1
Топливо-энергетические отрасли	114,8	108,3	105,0	101,0	101,9
Электроэнергетика	110,9	104,0	106,5	100,2	112,0
Нефтедобывающая промышленность	112,9	106,0	105,0	101,5	90,4
Нефтеперерабатывающая промышл-ть	96,8	96,4	98,7	101,7	115,6
Газовая промышленность	168,4	158,9	105,4	100,6	103,9
Угольная промышленность	108,4	101,3	103,9	103,1	103,9
Сырьевые отрасли	110,5	102,8	104,1	103,3	105,1
Черная металлургия	116,4	102,9	105,3	107,5	108,6
Цветная металлургия	106,9	103,7	103,0	100,1	104,8
Химическая промышленность	113,5	103,0	106,5	103,5	103,3
Нефтехимическая промышленность	1030,1	102,7	100,6	99,8	101,9
Лесобумажная промышленность	104,3	101,6	101,7	100,9	103,2
Промышленность стройматериалов	104,5	101,1	102,4	100,9	104,0
Конечные отрасли	104,9	101,9	101,6	101,3	102,5
Машиностроение	105,9	102,4	102,1	101,4	102,5
Легкая промышленность	104,1	101,8	101,9	100,5	103,2
Пищевая промышленность	104,4	101,6	101,6	101,1	102,0
Относительные цены, %					
Промышленность всего	100	100	100	100	100
Топливо-энергетические отрасли	105	104	101	99	99
Электроэнергетика	101	100	103	99	109
Нефтедобывающая промышленность	103	102	102	100	88
Нефтеперерабатывающая промышл-ть	88	93	95	100	112
Газовая промышленность	154	152	102	99	101
Угольная промышленность	99	97	100	101	101
Сырьевые отрасли	101	99	101	102	102
Черная металлургия	106	99	102	106	105
Цветная металлургия	98	100	100	98	102
Химическая промышленность	104	99	103	102	100
Нефтехимическая промышленность	94	99	97	98	99
Лесобумажная промышленность	95	98	98	99	100
Промышленность стройматериалов	95	97	99	99	101
Конечные отрасли	96	98	98	100	99

Машиностроение	97	98	99	1 00	99
Легкая промышленность	95	98	98	99	100
Пищевая промышленность	95	98	98	99	99

Таблица А.7. – Распределение отраслей промышленности по темпам прироста цен производителей в первом квартале 2004 г.

(%)

январь		февраль		март	
отрасль	%	отрасль	%	отрасль	%
Отрасли с форсированным ростом цен					
газовая	+58.9	-	-	-	-
Отрасли с ускоренным ростом цен ((+1.5%) – (+9.4%))					
нефтедобывающая	+6.0	мукомольно-крупяная	+9.1	черная металлургия	+7.5
мукомольно-крупяная	+4.6	химическая	+6.5	мукомольно-крупяная	+3.5
промышленность всего	+4.2	электроэнергетика	+6.5	химическая	+3.5
электроэнергетика	+4.0	газовая	+5.4	нефтеперерабатывающая	+ 1.7
цветная металлургия	+3.7	черная металлургия	+5.3	промышленность, всего	+1.7
химическая	+3.0	нефтедобывающая	+5.0	нефтедобывающая	+ 1.5
черная металлургия	+2.9	угольная	+3.9		
нефтехимическая	+2.7	промышленность всего	+3.4		
машиностроение	+2.4	цветная металлургия	+3.0		
легкая	+ 1.8	Пром-ть строй-материалов	+2.4		
лесобумажная	+ 1.6	машиностроение	+2.1		
пищевая ¹	+ 1.5	легкая	+ 1.9		
		лесобумажная	+ 1.7		
Отрасли с умеренным ростом цен (+0.5 -+ 1.4%)					
угольная	+1.3	пищевая ¹	+ 1.2	машиностроение	+ 1.4
промышленность стройматериалов	+ 1.1	нефтехимическая	+0.6	пищевая ¹	+ 1.0
				промышленность стройматериалов	+0.9
				лесобумажная	+0.9
				газовая	+0.6
				легкая	+0.5
Отрасли со стабильными ценами					
			-	электроэнергетика	+0.2
				цветная металлургия	+0.1
Отрасли с абсолютным сокращением цен					
нефтеперерабатывающая	-3.6	нефтеперерабатывающая	-1.3	нефтехимическая	-0.2

**Результаты деятельности субъектов
инвестиционно-строительного комплекса**

Таблица Б.1. – Строительство жилых домов по округам
Российской Федерации (по данным Госкомстата[57])

	августе 2003 г.	в августе 2002	в % к январю - августу 2002 г.
Российская Федерация	16581,7	1850,6	112,1
Центральный федеральный округ, в том числе	6620,5	610,1	114,4
Московская область	1936,2	260,9	126,4
г. Москва	2565,3	95,2	110,0
Северо-Западный федеральный округ	1784,5	221,4	138,9
Ленинградская область	212,0	26,0	112,6
г. Санкт-Петербург	1149,6	142,8	152,2
Южный федеральный округ	2855,1	361,3	106,0
Приволжский федеральный округ	2783,5	334,4	97,4
Уральский федеральный округ	1053,9	130,2	1271,0
Дальневосточный федеральный округ	316,4	37,1	114,9

Таблица Б.2. – Ввод в действие жилья, объектов образования, здравоохранения
в странах Содружества Независимых Государств в I полугодии 2004 года [262]

Страна СНГ	Жилые дома			Общеобразовательные школы		Больницы		Амбулаторно-поликлинические учреждения	
	тыс. кв. м общей площади	в % к I полугодю 2003	Прирост: I полугодие 2003 в % к I полугодю 2002	ученических мест	в % к I полугодю 2003	коек	в % к I полугодю 2003	посещений в смену	в % к I полугодю 2003
Азербайджан	364	108	139	210	16	-		-	
Армения	99	82	180			-		-	
Беларусь	1748	108	117	-		142	в 4,1 раза	-	
Грузия	69	89	105	-		-		-	
Казахстан	1196	141	118	1936	104	55	20	785	191
Кыргызстан	198	126	94	480	120	10		50	83
Молдова	143	106	140	550		-		480	
Россия	13161	104	114	5443	51	1761	92	3355	64
Таджикистан	88	145	140	2676	в 3,7 раза	-		-	
Украина	1243 ¹⁾	152 ¹⁾	99,1	664		-		171	в 4,6 раза

Примечание: ¹⁾ – 1 квартал.

Общая характеристика экономики Санкт-Петербурга в 2003 году

В 2003 году продолжалось поступательное развитие экономики Санкт-Петербурга. Валовой продукт вырос на 5,4%, объем промышленного производства - на 5,8%. Объем услуг предприятий транспорта вырос на 20,1% (в действующих ценах), объем услуг связи - на 26,5%. Существенно улучшились социальные показатели. Так, реальные денежные доходы населения увеличились на 28,6%, реальная заработная плата - на 13,7%, оборот розничной торговли - на 12,9%. Объем платных услуг населения - на 6,5%. Продолжалось снижение темпов инфляции (2001 год - 18,1%, 2002 год - 14,7%, 2003 год - 12,2%). На 13% снизилась численность безработных.

Развитие инвестиционно-строительного комплекса Санкт-Петербурга

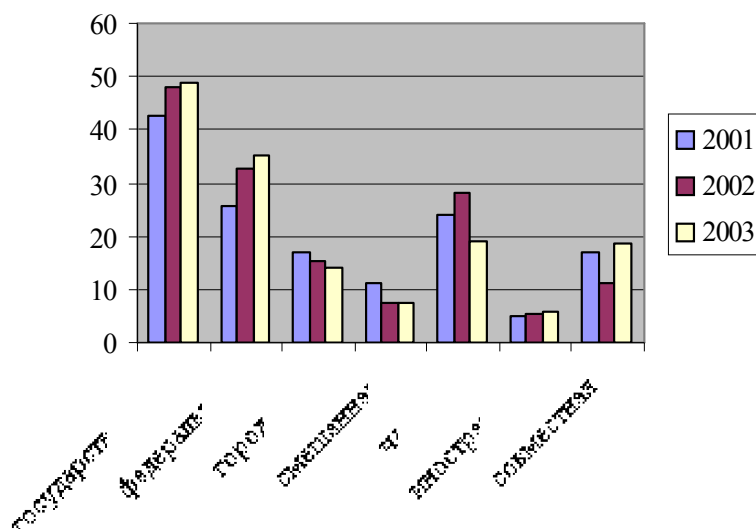
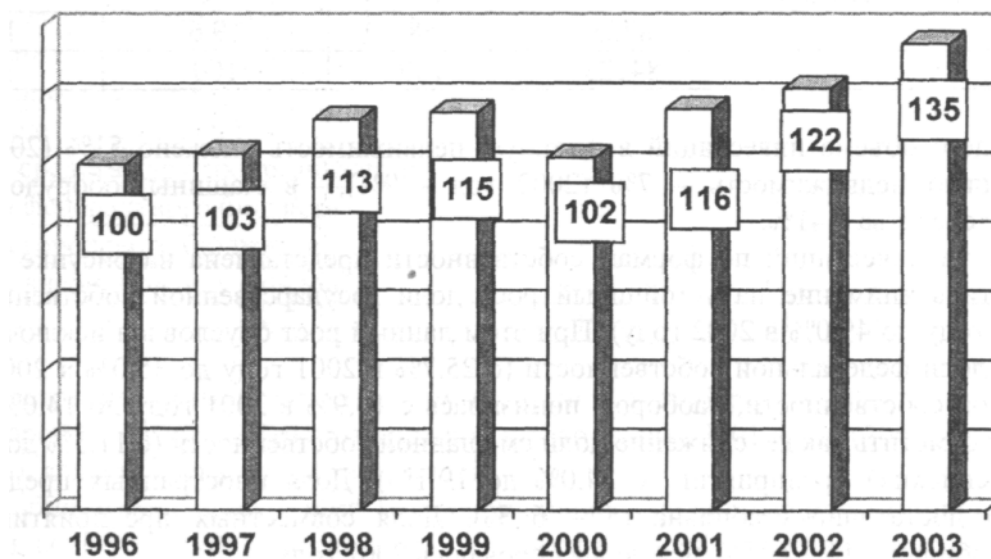


Рисунок В.1. – Структура капитальных вложений в Санкт-Петербурге по формам собственности (%)

Таблица В.4. – Структура инвестиций в основной капитал по источникам финансирования, % (крупные и средние предприятия)

	2001 год	2002 год	2003 год
Собственные средства	43	39	48
в том числе фонд накопления	27	22	26
амортизация	15	16	21
Привлеченные средства	57	61	52
в том числе: кредиты банков	6	81	52
заемные средства других организаций	2	10	10
средства федерального бюджета	18	15	15
средства городского бюджетов	11	7	9
средства внебюджетных фондов	1	L °-3	0.2
прочие	19	21J	134

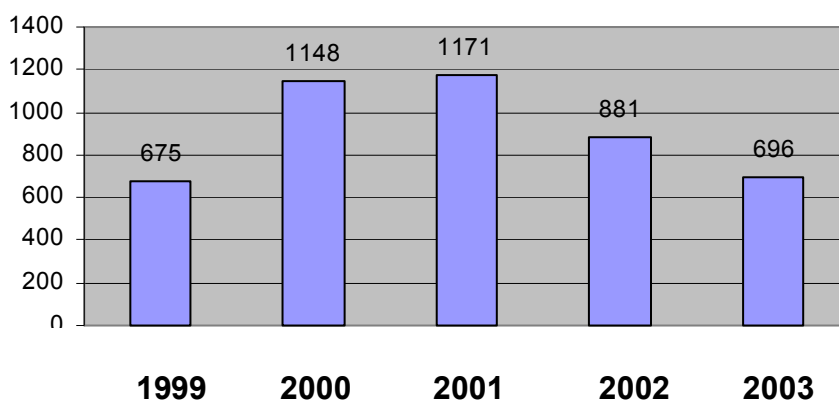
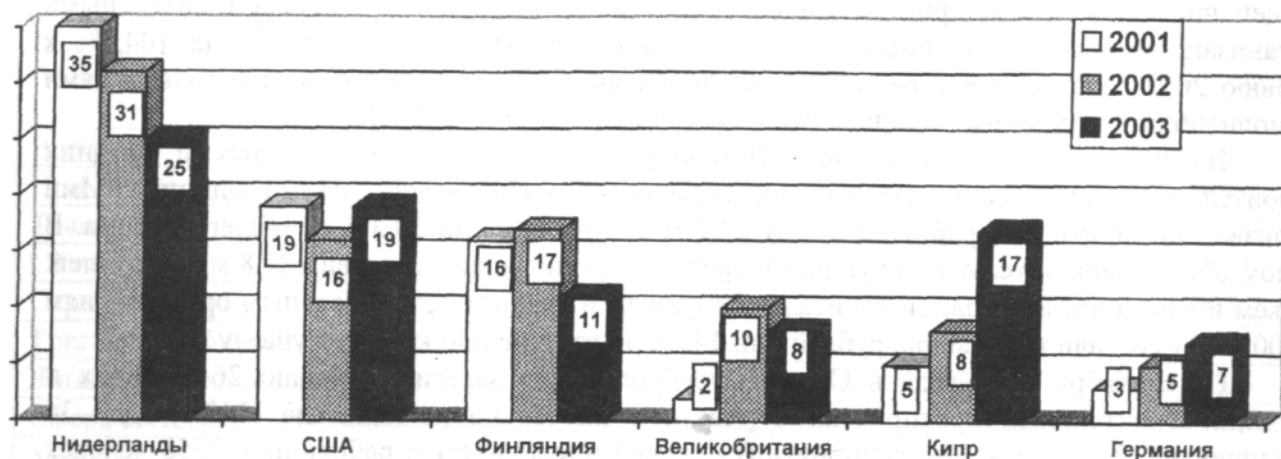


Рисунок 4





Строительство

Численность строительных организаций на конец 2003 года составила 28544 (9,4% от общей численности предприятий города). За год она выросла на 10,7%. Строительными организациями выполнено подрядных работ на сумму 47,1 млрд. рублей или 104,6% к уровню 2002 года. Для сравнения: объем промышленного производства составил 270 млрд. рублей. Кроме того, хозяйственным способом предприятиями и организациями выполнено строительно-монтажных работ на сумму 116,5 млн. рублей.

На конец 2003 года в Санкт-Петербурге действовало 260 крупных и средних строительных организаций (за год их количество уменьшилось на 20 единиц). Ими произведено подрядных работ на сумму 23,7 млрд. рублей или 50,3% от общего объема. В целом объем работ и услуг по крупным и средним организациям составил 27,8 млрд. рублей. Объем инвестиций в основной капитал по крупным и средним строительным организациям в 2003 году составил 12,2 млрд. рублей или 143% по отношению к предыдущему году.

На сентябрь 2003 года в Санкт-Петербурге было зарегистрировано 26 крупных и средних строительных предприятий с участием иностранного капитала (2001 год - 34 предприятия, 2002 год - 29 предприятий) с общей численностью работников 2558 человек (2002 год - 1149 человек). За январь-сентябрь ими произведено работ и услуг на сумму 1,4 млрд. рублей).

Крупными и средними проектно-изыскательскими организациями выполнены работы на сумму 4,7 млрд. рублей.

Численность работников строительного комплекса на конец 2002 года составила 198,7 тыс. человек (рост на 22,3%). На крупных и средних предприятиях было занято 60,8 тыс. человек, на малых предприятиях - 137,4 тыс. человек (рост на 34,3%). За январь-сентябрь малыми предприятиями строительного комплекса произведено работ и услуг на сумму 16,9 млрд. рублей или 22% от общего объема продукции малых предприятий. Производительность труда по крупным и средним предприятиям (подрядные работы) составила 390 тыс. рублей в год в расчете на одного работника, по малым предприятиям - 170 тыс. рублей.

Заработная плата в строительстве на конец 2003 года составила 9623 рубля или 107,2% по отношению к среднему уровню (в 2002 году - 91,7%). За год она выросла на 49,1% (в среднем по Санкт-Петербургу - 27,6%). Задолженность по заработной плате на конец года составила 25,5 млн. рублей (2002 год - 1,4 млн. рублей) или 128 рублей в расчете на одного работника (в 2002 году - 9 рублей). В таблице 5 дана среднемесячная заработная плата в расчете на одного работника по секторам экономики Санкт-Петербурга в 2003 году

Таблица 3. – Среднемесячная заработная плата в расчете на одного работника по секторам экономики Санкт-Петербурга в 2003 году

Сектор экономики	Заработная плата, руб.	К декабрю 2002 года, %	К среднему уровню, %
Всего	8975	127.6	100
Промышленность	8851	124.7	98.6
Транспорт	10745	127.5	119.7
Связь	17748	143.4	200
Строительство	9623	149.1	107.2
Торговля и общественное питание	4223	112.9	47.1
Жилищно-коммунальное хозяйство	8759	122.7	97.6
Сфера бытового обслуживания	3072	102.3	34.2
Здравоохранение и физическая культура	7024	139.5	78.3
Образование	6556	143.6	73.0
Культура и искусство	7814	170	87.1
Наука и научное обслуживание	10897	141.7	121.4
Финансы, кредит, страхование	17234	69.5	190
Управление	17615	129.6	200

Суммарная прибыль крупных и средних строительных организаций за 2002 год составила - 3.9 млрд. рублей, то есть 9,4 % от общего размера прибыли по крупным и средним организациям всех отраслей экономики. Уровень рентабельности (отношение суммарной прибыли к общему объему работ и услуг) составил 14% (2002 год - 12.6%). Из строительной отрасли в 2003 году, получено 10% всех налоговых поступлений в бюджет города.

13.3% крупных и средних строительных организаций в 2003 году были убыточными. Общий размер убытка составил 184 млн. рублей (в 2002 году - 156 млн. рублей). В целом по Санкт-Петербургу убыточными было 22.7% крупных и средних предприятий. Суммарный размер убытка составил 6.5 млрд. рублей (2002 год - 12 млрд. рублей), в том числе промышленность - 2.2 млрд. рублей, транспорт - 1.7 млрд. рублей.

Для сравнения: промышленность - 18.5 млрд. рублей, связь - 5.6 млрд. рублей, торговля и общественное питание - 2.1 млрд. рублей, жилищно-коммунальное хозяйство - 2.5 млрд. рублей, транспорт - 3.0 млрд. рублей.

По жилищному строительству нужно отметить следующее. Динамика ввода жилья представлена на рисунке 6.

Ввод жилья по сравнению с предыдущим, 2002 годом увеличился почти в полтора раза (рис. 6) и достиг 1758 тыс. кв. метров, что приближается к уровню 80-ых годов. Вместе с тем, нужно отметить значительное (на 55%) снижение ввода реконструированного жилья. Таким образом, обновление старого фонда, по-прежнему, идет чрезвычайно низкими темпами. В настоящее время общий объем жилой застройки (строящегося жилья) составляет около 7 млн. кв. метров (в том числе 6,2 млн. кв. метров - начатые объекты). Исходя из этого, в ближайшей перспективе можно ожидать увеличения объема ввода до 2 и более млн. кв. метров в год.

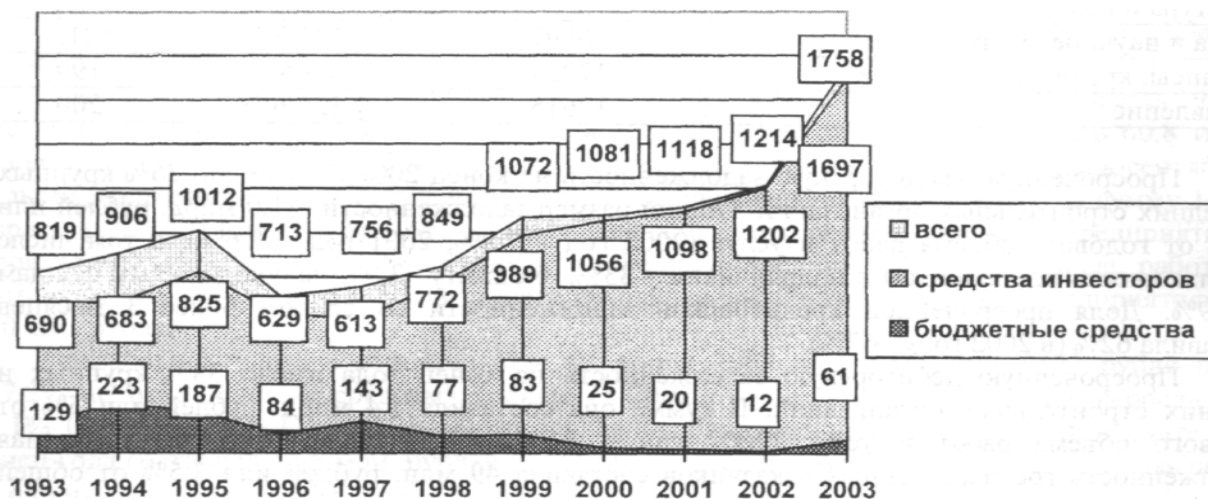


Рисунок 6. Динамика ввода жилья в Санкт-Петербурге по источникам финансирования в 1993-2003 годах, тыс. кв. м

Структура ввода жилья по источникам финансирования (табл. 4) не претерпела существенных изменений. За счет средств инвесторов (с учетом индивидуального строительства) введено 96% нового и 100% реконструированного жилья. Следует отметить отсутствие ввода жилья за счет средств ЖСК и значительное увеличение ввода за счет средств муниципального жилищного займа (с 2,9 до 26,2 тыс. кв. метров).

Распределение ввода жилья по районам города показано в таблице 5. На первом месте, по-прежнему, с большим отрывом Приморский район (28,6% от общего ввода нового жилья). Далее следуют Выборгский (12,4%) и Невский (9,8%) районы. В перспективе, исходя из территориального распределения объемов застройки (таблица 6), следует ожидать существенного снижения доли Приморского и Невского районов и увеличения доли Московского, Красногвардейского и Василеостровского районов.

Таблица 4

Ввод жилья в Санкт-Петербурге по источникам финансирования за 1995—2003 годы

Источники финансирования	1995 год		1998 год		2001 год		2002 год		2003 год	
	ввод тыс. кв.м	%	ввод тыс. кв.м	%	ввод тыс. кв.м	%	ввод тыс. кв.м	%	ввод тыс. кв.м	%
Всего	1012		849		1118		1214		1758	
Новое строительство	939,7	100	798,2	100	1033	100	1116	100	1714	100
1. Бюджет всего	54,1	5,8	31,4	3,9	13,4	1,3	4,6	0,4	60,5	3,5
в т.ч. федеральный	9	1,0	11,8	1,5	1,0	0,1	0,2	0,0	43,8	2,5
2. Средства ЖСК	133,1	14,2	38,7	4,8	5,4	0,5	41,7	3,7	-	-
3. Средства муниципального жилищного займа			23,2	2,9	13,2	1,3	2,9	0,3	26,2	1,5
4. Средства инвесторов	726,2	77,3	653,0	81,8	952,8	92,2	999,5	89,6	1552,5	90,5
5. Индивидуальное строительство	26,3	2,8	51,9	6,5	47,3	4,6	67,5	6,0	75,0	4,4
Реконструкция	73	100	51	100	85	100	97,9	100	44,2	100
1. Городской бюджет	12,1	16,7	6,6	12,9	0	0	7,2	7,4	-	-
2. Средства инвесторов	60,4	83,3	44,5	87,1	85,1	100	90,7	92,6	44,2	100

По реконструкции старого фонда лидируют Центральный, Петроградский и Василеостровский районы. Нужно отметить продолжающееся снижение доли Адмиралтейского района (2001 год - 21,6%, 2002 год - 15,5%, 2003 год - 7,4%). По индивидуальному строительству первые места, по-прежнему, занимают Курортный, Выборгский и Приморский районы.

Типовая структура ввода жилья показана на рисунке 7. Здесь следует отметить существенное снижение доли кирпичного жилья (с 64.3% до 57.5%) и, соответственно, повышение доли панельных и монолитных домов (с 35.8% до 42.5%, в том числе монолитные дома - с 3.6% до 8.7%). Таким образом, прирост общего объема ввода жилья в 2003 году был достигнут, в основном, за счет жилья экономического класса (по кирпичным домам прирост составил 34%, а по панельным и монолитным - 78%). Что касается внутренней структуры кирпичного домостроения, то в перспективе, исходя из типовой структуры сложившейся застройки, следует ожидать значительного повышения доли кирпично - монолитных домов (с 50% до 60-70%).

Из рисунка 8 видно, что подавляющая часть ввода жилья (97.5%) приходится на новое строительство. В ближайшей перспективе доля реконструкции старого фонда также не превысит 3%. Нужно отметить заметное повышение доли малоэтажных домов (с 6 до 8%). При этом доля коттеджного жилья выросла с 0.1% до 3.8%. По - видимому, этот уровень сохранится и в ближайшей перспективе.

Распределение ввода жилья в городе за 2003 год и в сумме за последние три года по основным застройщикам (новое строительство) показано в таблицах 7 и 8. Первое место удерживает "ЛенСпецСМУ" - 331907 кв. метров. Далее следуют «Строительный трест» - 206061 кв. метров, «Петротрест» - 162843 кв. метров, ЛЭК Истейт» - 147165 кв. метров и "Строймонтаж" - 125785 кв. метров.

По объемам застройки (строящегося жилья) лидируют "ЛенСпецСМУ" - 738 тыс. кв. метров, "Лэк Истейт" - 471 тыс. кв. метров и "Строительный трест" - 270 тыс. кв. метров (таблица 9).

Таблица 5

Ввод жилья по районам города

Район	Новое строительство		Реконструкция		Индивидуальное строительство	
	2001-2003г.г. (кв.м)	Доля района (%)	2001-2003 г. г. (кв.м)	Доля района (%)	2001-2003г.г. (кв.м)	Доля района (%)
Адмиралтейский	19	0,5	19	8,3	0	0
Василеостровский	203	5,5	21	9,3	0	0
Выборгский	454	12,4	5	2,2	50	26,3
Калининский	322	8,8	18	7,9	0	0
Кировский	242	6,6	4	1,8	0	0
Колпинский	66	1,8	4	1,8	6	3,2
Красногвардейский	101	2,7	5	2,2	0	0
Красносельский	146	4,0	16	7,0	14	7,4
Кронштадтский	9	0,2	0	0	0	0
Курортный	38	1,0	0	0	67	35,3
Ломоносовский	0	0	0	0	4	2,1
Московский	176	4,8	5	2,2	0	0
Невский	360	9,8	5	2,2	0	0
Павловск и Пушкин	141	3,8	4	1,8	21	11,1
Петродворцовый	79	2,2	3	1,3	3	1,6

Петроградский	75	2,0	45	19,8	0	0
Приморский	1051	28,6	6	2,3	25	13,2
Фрунзенский	143	3,9	14	6,1	0	0
Центральный	47	1,3	53	23,3	0	0
Итого	3673	100	-• 227	100	190	100

Таблица 6
Распределение объемов застройки по районам города

Район	Площадь застройки тыс. кв.м	Доля района (%)
Адмиралтейский	62	0,9
Василеостровский	663	9,3
Выборгский	955	14,0
Калининский	434	6,1
Кировский	375	5,3
Колпинский	97	1,4
Красногвардейский	406	5,7
Красносельский	398	5,6
Кронштадтский	12	0,2
Курортный	92	1,3
Московский	592	8,3
Невский	413	5,8
Петроградский	322	4,5
Приморский	1612	22,5
Пушкинский	102	1,4
Фрунзенский	379	5,3
Центральный	173	2,4
Итого	7100	100



Рисунок 7. Распределение объемов нового строительства по типам домов за 2001-2003 годы, %

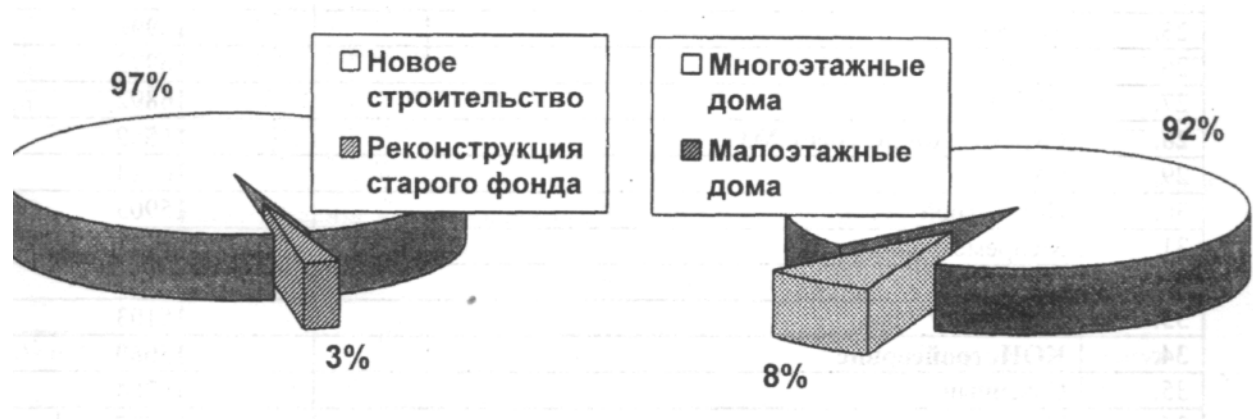


Рисунок 8 Структура ввода жилья в Санкт-Петербурге в 2003 году

Промышленное и гражданское строительство

Общий объем ввода объектов производственного и гражданского назначения в 2003 году составил 765 тыс. кв. метров, что на 60% превышает объем ввода в 2002 году (таблица 17). При этом ввод объектов торговли и социально - бытового обслуживания увеличился в 2.4 раза, административных и офисных зданий - 2.3 раза. Это говорит о заметном увеличении деловой активности, а также о динамичном развитии потребительского рынка. В то же время ввод объектов производственного назначения практически не изменился, а ввод объектов автосервиса снизился на 66%.

Исходя из объема незавершенного строительства (2.2 млн. кв. метров), можно предположить, что в ближайшей перспективе общая площадь ввода объектов промышленного и гражданского строительства существенно не увеличится. Вместе с тем заметные сдвиги произойдут в функциональной структуре ввода (табл. 20). Увеличится доля производственных и складских помещений, объектов автосервиса, объектов социальной инфраструктуры. В то же время значительно снизится доля торговых и досуговых учреждений. Вклад основных инвесторов в развитие промышленно-гражданского строительства можно оценить по данным таблицы 21.

Распределение ввода объектов промышленного и гражданского назначения по районам города показано в таблице 18. Из таблицы видно, что лидирующее положение занимают Приморский, Выборгский и Адмиралтейский районы. Исходя из объемов незавершенного строительства (табл. 19), в перспективе следует ожидать увеличения доли Адмиралтейского, Выборгского и, в особенности, Приморского районов и снижения доли Василеостровского, Кировского, Петроградского и Центрального районов.

На рисунке 9 показано соотношение объемов жилищного и промышленно-гражданского строительства по районам города. Из рисунка видно, что в ряде "спальных" районов (Василеостровский, Красносельский, Приморский) жилищное строительство продолжает развиваться опережающими темпами, обостряя тем самым проблему нехватки рабочих мест.

Таблица 17

Ввод объектов промышленного и гражданского назначения в 2001-2003 годах, тыс. кв. метров

Назначение объекта	2001 год	2002 год	2003 год
Производственные объекты, склады	ИЗ	185	184
Объекты автосервиса	' 29	67	23
Торговые учреждения, учреждения социально -бытового обслуживания	39	121	290
Административные и офисные здания, гостиницы	27	79	183
Школы, спортивные и культовые сооружения, другие объекты гражданского назначения	4.0	27	69
Итого	22	479	765
АЗС (единиц)	30	29	24

Таблица 18 Ввод объектов промышленного и гражданского назначения по районам города

Район	Общая площадь введенных объектов, кв.м	Доля района (%)
Адмиралтейский	89010	11,8
Василеостровский	22519	3,0
Выборгский	94774	12,6
Калининский	29305	3,9
Кировский	46996	6,2
Красногвардейский	75884	10,1
Красносельский	14408	1,9
Кронштадтский	42560	5,6
Курортный	4409	0,6
Московский	71617	9,5
Невский	32199	4,3
Павловск и Пушкин	2778	0,4
Петроградский	28828	3,8
Приморский	101613	13,5
Фрунзенский	17543	2,3
Центральный	80549	10,7

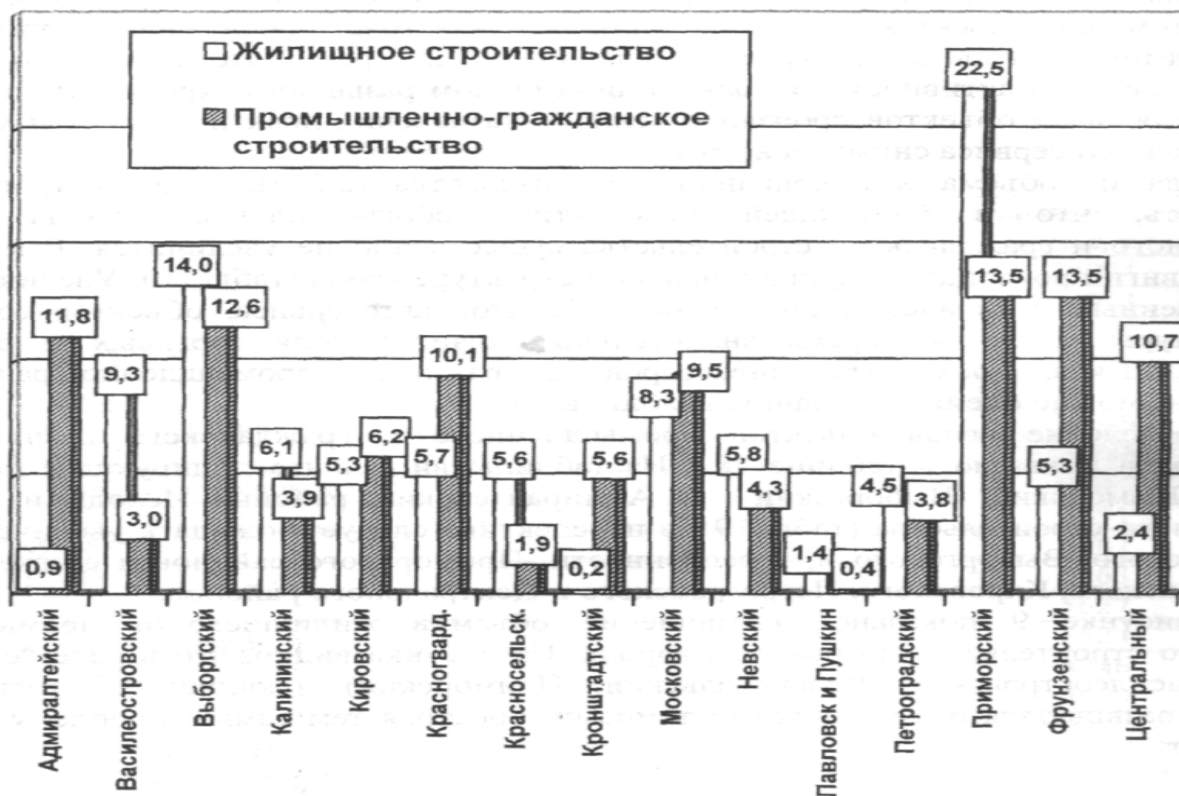
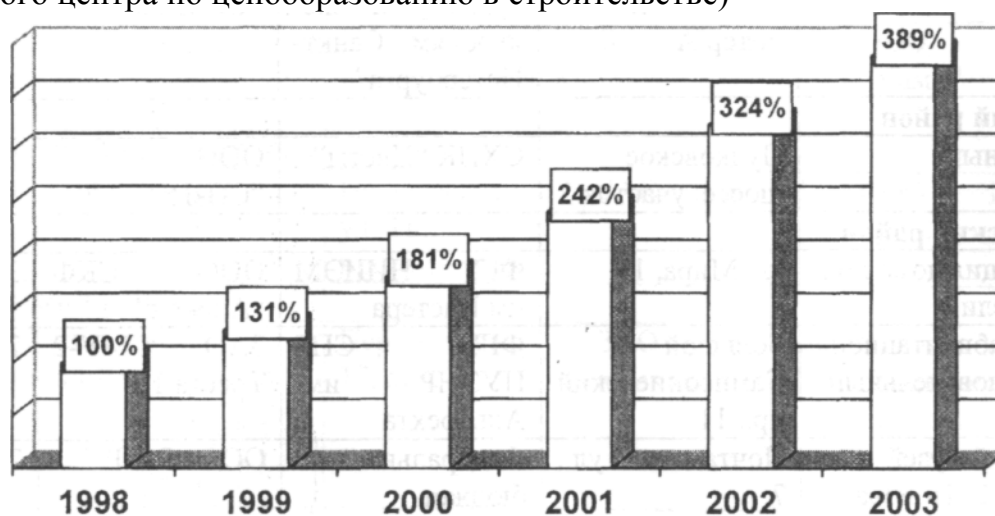


Рисунок 9. Соотношение объемов незавершенного строительства по жилью и объектам промышленно-гражданского назначения по районам города

Стоимость строительства, развитие промышленности строительных материалов

Рост стоимости жилищного строительства за 2003 год (по данным Регионального центра по ценообразованию в строительстве) составил около 20%. При этом опережающими темпами увеличивалась заработная плата рабочих (рост на 27%). В долларовом исчислении стоимость строительства увеличилась примерно на 25% (рисунок 10). В то же время рост цен на жилье составил до 50%. В результате рентабельность жилищного строительства существенно повысилась и в настоящее время достигла 30 - 40%. Рисунок 10 Рост стоимости жилищного строительства за 1999-2003 годы (данные Санкт-Петербургского Регионального центра по ценообразованию в строительстве)



Цены приобретения по керамическому кирпичу выросли на 30%, цементу - на 45%,

керамической плитке - на 11%, линолеуму - на 6.4%, оконному стеклу - на 18%. Тарифы на грузовые перевозки увеличились на 36%, в том числе железнодорожным транспортом - на 35%, автомобильным - на 4.3%. Рост цен на электроэнергию составил 7%.

Объем производства в промышленности строительных материалов Санкт-Петербурга в 2003 году составил 7 млрд. рублей (2.6% от общего объема промышленного производства) и увеличился на 0.6% по отношению к предыдущему году (в 2002 году прирост составил 13,8%). Объем инвестиций по крупным и средним предприятиям составил 368 млн. рублей или 146% к уровню 2002 года. Цены производителей увеличились на 22.8%. Уровень заработной платы в промышленности строительных материалов на конец 2003 года составил 7894 рубля (88% от среднего значения по городу). По отношению к декабрю 2002 года она выросла на 31.9%.

Производство строительных материалов и конструкций в Санкт-Петербурге (крупные и средние предприятия)

Вид продукции	Объем производства в 2003 году	Объем производства в % к 2002 году
Железобетонные изделия и конструкции, тыс. куб. м	604	117.7
Материалы стеновые, млн. шт. условного кирпича	228	89
в том числе кирпич, млн. шт. условного кирпича	205	101.6
Линолеум, млн. кв.м	3.8	68.5
Блоки дверные, тыс. кв.м	417.4	89.8
Блоки оконные, тыс. кв.м	84.6	85.1
Пиломатериалы, тыс. куб.м	47.8	123.2

Рынок жилья

В 2003 году продолжался быстрый рост цен на рынке жилья (рис. 12). За последние два года цены первичного рынка увеличились почти в два раза (2002 год - рост на 25%, 2003 год - рост на 50%). Это объясняется значительной внутренней инфляцией (обесцениванием доллара - более 40%), а также динамичным ростом реальных доходов населения (на 37%). Нужно отметить, что доходы среднего класса, который, в основном, и формирует платежеспособный спрос на жилье, с учетом высокого спроса на квалифицированных менеджеров и рабочую силу, росли более высокими темпами.

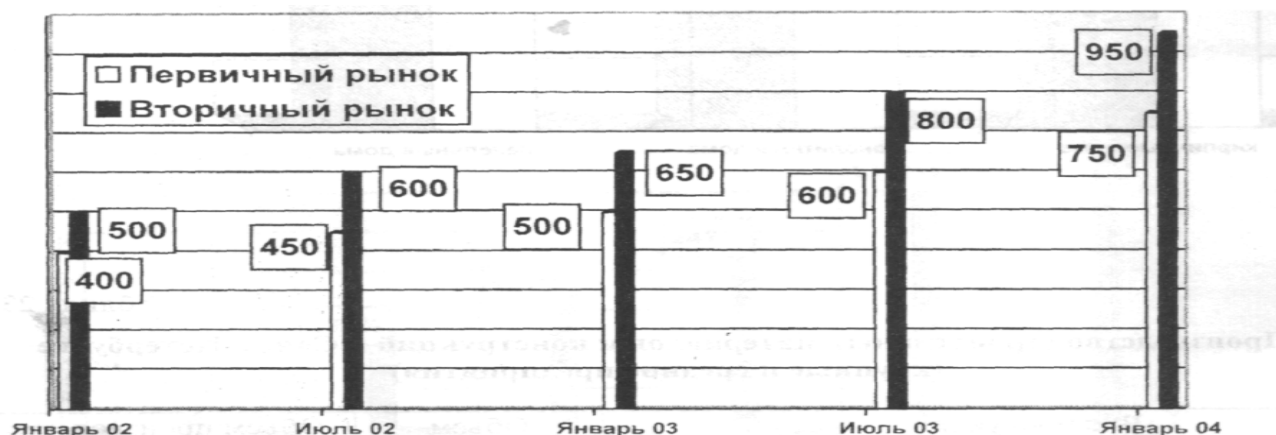


Рисунок 12 Динамика цен предложения на первичном и вторичном рынке недвижимости

Таблица 24 Цены на первичном рынке жилья Санкт-Петербурга на начало 2003 года

Ценовая зона	Стоимость кв. м общей площади, долларов США
Центр	
Кирпичные дома	1300-2000
Петроградский район	
Кирпичные дома	1300-3500
Приморский район	
Кирпичные дома	700-1000
Панельные и монолитные дома	700 - 800
Василеостровский район	
Кирпичные дома	1200
Панельные дома	1000
1	1
Выборгский район	
Кирпичные дома	700- 1200
Панельные дома	800
Калининский район	
Кирпичные дома	700-1000
Панельные дома	700
Кировский район	•
Кирпичные дома	700 - 900
Панельные и монолитные дома	700
Невский район	
Кирпичные дома	800-1000
Панельные дома	600 - 800
Фрунзенский район	
Кирпичные дома	600 - 800
Панельные дома	700

Инвестиционно-строительный комплекс Ленинградской области в 2003 году

В 2003 году экономика Ленинградской области продолжала динамичное развитие. Валовой продукт вырос на 15,7%, объем промышленного производства на 20,9%. Объем услуг предприятий транспорта (в действующих ценах) увеличился на 22%, объем услуг связи на 19%. К негативным тенденциям следует отнести снижение объема сельскохозяйственного производства (на 4.6%). Реальные денежные доходы населения выросли на 18.6% (в Петербурге на 35.8%). Реальная заработная плата увеличилась на 10.1%. Уровень инфляции составил 12.2%.

Объем капитальных вложений составил 44 млрд. рублей (в том числе 34 млрд. рублей - крупные и средние предприятия) или 27.5 тыс. рублей в расчете на одного жителя (в

Санкт-Петербурге - 19.8. рублей). По сравнению с предыдущим годом объем инвестиций вырос на 36% (рис. 17). Основная часть инвестиций направлена в промышленность - 42%, транспорт -20% и сельское хозяйство - 5%. Следует отметить значительное (с 0.5% до 3.3%) повышение доли инвестиций, направленных в сферу торговли и общественного питания.

В жилищное строительство вложено 2.8 млрд.рублей или 6.4% от общего объема инвестиций (в Санкт-Петербурге - 7.1%). Ввод жилья в 2003 году составил 440 тыс. кв. метров или 104.3% от уровня прошлого года (рис. 17). В расчете на одного жителя области ввод жилья составил 0,28 кв. метров (в Санкт - Петербурге - 0.38 кв. метра). Ввод жилья в многоквартирных домах составил 115 тыс. кв. метров или 67% от уровня прошлого года (см. рисунок 18). 85% жилья в многоквартирных домах введено за счет средств инвесторов. Следует отметить, что за период с 2000 года ввод жилья в многоквартирных домах снизился с 216 тыс. кв. метров до 115 тыс. кв.метров, то есть почти в два раза.

Распределение ввода жилья по муниципальным образованиям Ленинградской области показано в таблице 27. На первом месте с большим отрывом находится Всеволожский район (18.3%). Однако, его доля несколько снизилась (в 2000 - 2002 гг. она составляла 20.2%). Значительное количество жилья введено также в Выборгском районе (11.9%), Гатчинском районе (8.2%) и городе Гатчина (7.4%), Ломоносовском районе(5.5%) и г. Сертолово (5,3 %).

По вводу жилья в многоквартирных домах лидирует Всеволожский район - 21.8%. Далее следуют г. Гатчина - 13.0%, г. Сертолово - 17.6% и г. Сосновый бор - 12.0%.

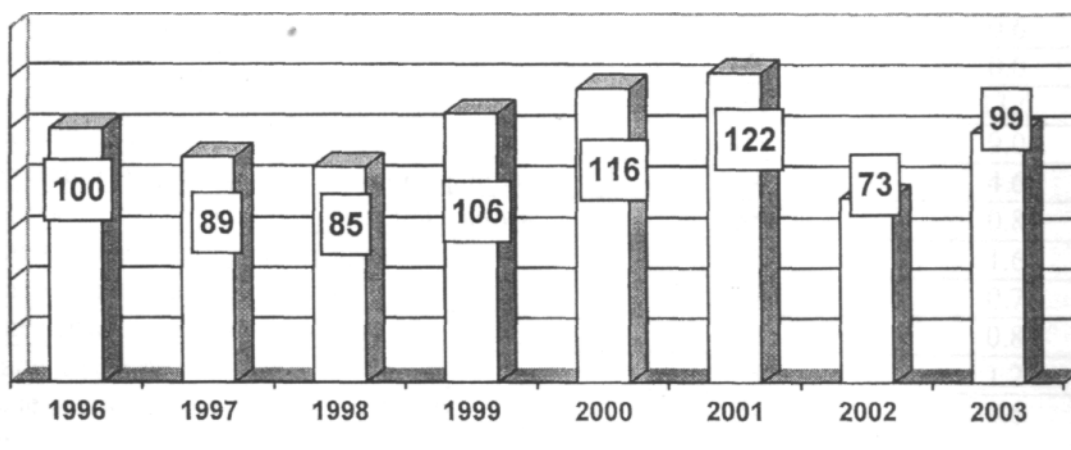


Рисунок 17 Ввод жилья в Ленинградской области за 1996-2003 годы, тыс. кв. м

Таблица 27

Ввод жилья по муниципальным образованиям Ленинградской области за 2001-2003 годы

Муниципальные образования	Ввод жилья, тыс. кв. м	Ввод жилья %
Бокситогорский район	5.2	0.4
Волосовский район	31.1	2.5
Волховский район	30.1	2.4
Всеволожский район	229.8	18.3
Выборгский район	147.8	11.9
Гатчинский район	103.3	8.2

Кингисеппский район	32.4	3.6
Киришский район	43.5	3.5
Кировский район	42.1	3.4
Лодейнопольский район	15.8	1.3
Ломоносовский район	68.4	5.5
Лужский район	40.4	3.2
Подпорожский район	18.6	1.5
Приозерский район	54.7	4.4
Сланцевский район	10.7	0.9

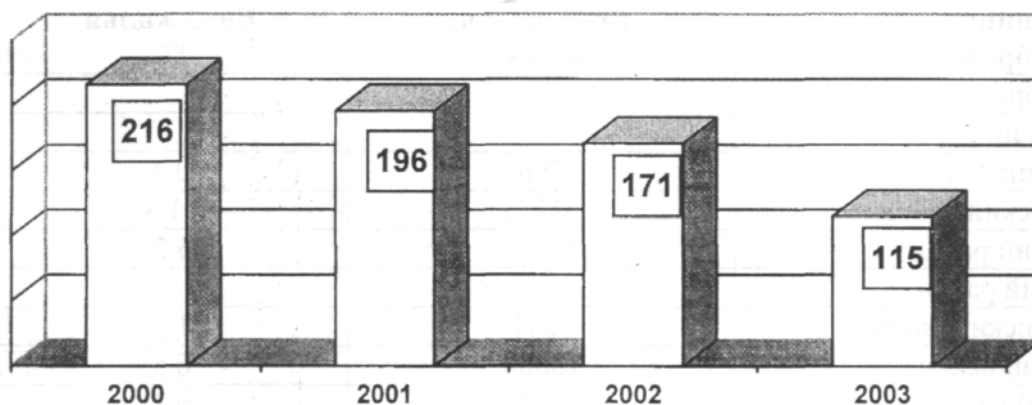
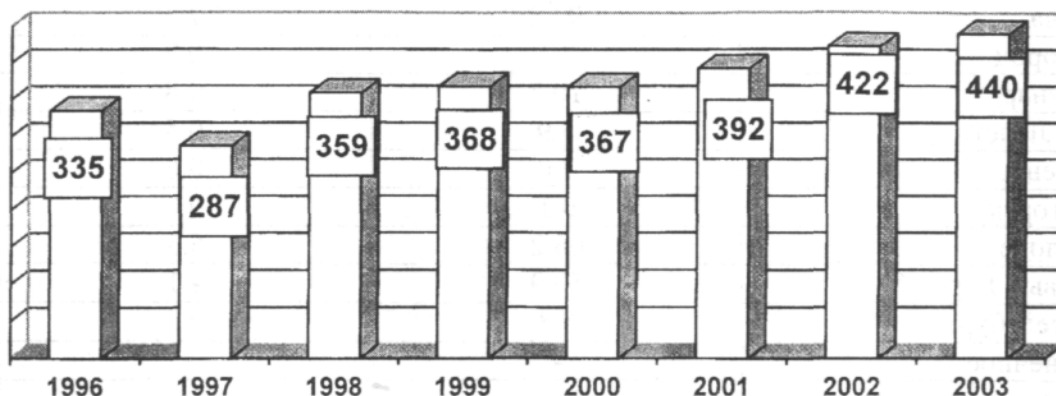


Рисунок 18 Ввод жилья в Ленинградской области за 2000-2003 годы, тыс. кв. м (многоквартирные дома)

Таблица 29 Основные объекты жилищного строительства, введенные в 2003 году

№ п/п	Строительный ад-рес	Застройщик	Генподрядчик	Общая площадь
1.	Г.Волхов	Мэрия г.Волхова	Мэрия г.Волхова	1343
2.	Г.Выборг	ЗАО «Вира»	ЗАО «Вира»	2416
3.	Г.Выборг	МУ «Служба заказчика по ЖКХ» МО «Выборгский р-н»	МУ «Служба заказчика по ЖКХ» МО «Выборгский р-н»	2894
4.	Г. Подпорожье	МО «Подпорожский р-н»	МО «Подпорожский р-н»	5142
5.	Г.Волхов	НОКС Окт.ж.д. ООО «Желдорпроект-промстрой»	НОКС Окт.ж.д. ООО «Желдорпроект-промстрой»	3636
6.	Г.Всеволожск	ЗАО «Фирма Строй-комплекс»	ООО «Монтажстрой»	3196

7.	Г.Всеволожск	ЗАО «Фирма Строй-комплекс» х/с	ЗАО «Фирма Стройком-плекс» х/с	10559
8.	Г.Всеволожск	ООО «Контакт СП» (ОО0211КЖБИ»)	ООО «Русстрой»	3988
9.	Г.Кингисепп	ОКС адм. МО «Кингисеппский р-н»	ООО «Стоун»»	2005
10.	Колтуши	В/ч 69007	1078УНР	7475
11.	Г. Подпорожье	Лицей «Возрождение-11»	ООО «Прогресс»	2105
12.	Г. Сертолово	ООО «Спектр»	ООО «Домострой»	5006
13.	Г.Сертолово	ООО «Стройдом»	ФГУП«211КЖБИ»	6446
14.	Г.Гатчина	ПИЯФ	ФДГУП СУ-303 У ССТ	2816
15.	Г.Гатчина	АОЗТ «Трест С-Пб»	ООО «С-3 Строймонтаж»	7552
16.	Ломоносовский район	ЗАО «Предпортовый»	ЗАО «47 Трест»	5175
17.	Г.Коммунар	ООО «Старп-Строй»	АОЗТ «АСК»	2812
18.	Г. Сосновый Бор	ЗАО «Триада»	АОЗТ «Концерн Титан-2»	2540
19.	Г. Сосновый Бор	ОКС мэрии	АОЗТ «Концерн Титан-2»	2144
20.	Г. Сосновый Бор	ЗАО «Триада»	АОЗТ «Концерн Титан-2»	3147
21.	Г. Сосновый Бор	ГУ «ОКС №900»	Спецстрой ЗАО «ТСМ»	5867

Структура капитальных вложений по формам собственности приведена на рисунке 19. Здесь следует отметить рост доли частной собственности и иностранных предприятий. Вместе с тем, снижается доля областной и смешанной собственности, а также совместных предприятий.

Структура инвестиций по источникам финансирования приведена в таблице 30. Здесь следует отметить снижение (по сравнению с 2002 годом) доли собственных средств, а также банковских кредитов и средств федерального бюджета. С другой стороны, постоянно растет доля небанковских заемных средств.

Иностранные инвестиции в экономику Ленинградской области в 2003 году составили 240 млн. долларов (Санкт-Петербург - 696 млн. долларов) или 160% от уровня прошлого года (в Санкт - Петербурге объем иностранных инвестиций снизился на 21%). Доля прямых инвестиций составила 49% (в Санкт-Петербурге - 10%), в том числе взносы в уставно: капитал - - 22,3%, кредиты от зарубежных совладельцев - - 22.4%. Прочие инвестиции] составили 51%, в том числе торговые кредиты - 1%, другие кредиты - 50% (из них 41% кредиты на срок до 180 дней и 9% - кредиты на срок свыше 180 дней).

93% иностранных инвестиций вложено в промышленность, в том числе 24% машиностроение и металлообработка, 13% - лесная, деревообрабатывающая целлюлозно бумажная промышленность, 49% •• пищевая промышленность (в 2002 году - 7%). 5% иностранных инвестиций вложено в сельское хозяйство.

Большая часть иностранных инвестиций поступила из Франции (36%), США (23%) Нидерландов (14%) и Белиза (11%). 4 % инвестиций поступило из Финляндии, 3% из Кипра Страны СНГ в экономику Ленинградской области инвестиции не вкладывали.

В целом за счет иностранных инвестиций в Ленинградской области осуществлено 6°А капитальных вложений (данные по крупным и средним предприятиям).

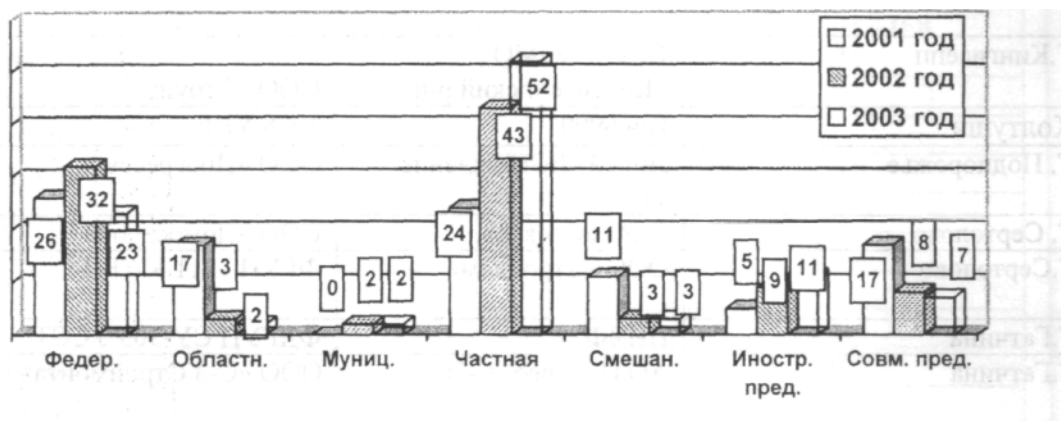


Рисунок IS

Структура капитальных вложений в Ленинградской области по формам собственности, %

Таблица 30

Структура инвестиций в Ленинградской области по источникам финансирования, % (крупные и средние предприятия)

	2001 год	2002 год	2003 год
Собственные средства	53	61	51
Привлеченные средства	47	39	49
кредиты банков	1	8	4
заемные средства других организаций	3	4	19
средства федерального бюджета	6	12	7
средства областного бюджета	2	3	2
средства внебюджетных фондов	0,4	0,3	0.1
прочие	35	12	12

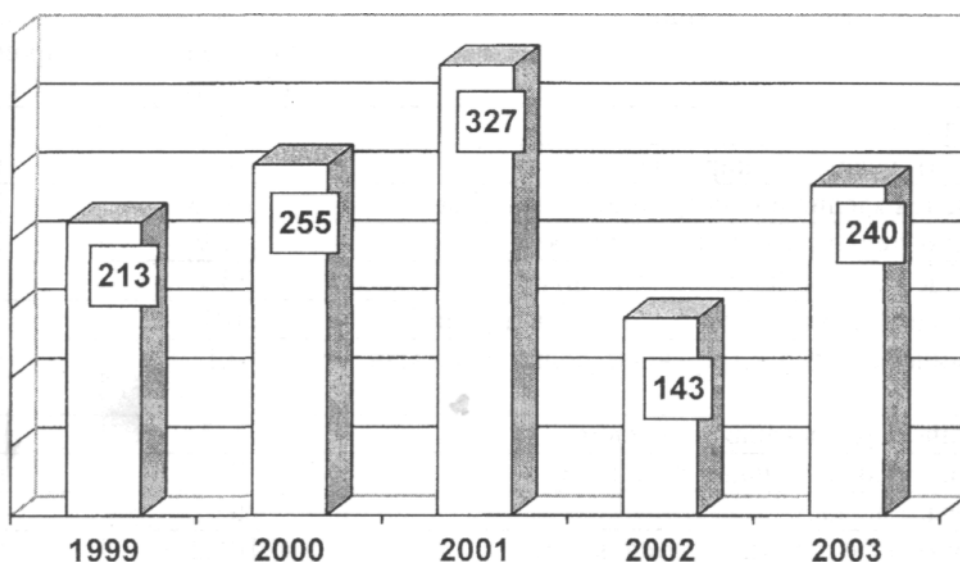


Рисунок 20

Динамика иностранных инвестиций в экономику Ленинградской области за 1999-2003 годы, млн. долларов США

Общая численность строительных организаций в Ленинградской области на 1 января 2004 года составила 3300 единиц (в январе 2003 года - 3067 единиц), в том числе 61 крупная средняя организации. Ими выполнено работ на сумму 15,7 млрд. рублей или 110% от уровня прошлого года (в Санкт-Петербурге объем подрядных работ вырос на 5%). Крупными и средними организациями выполнено 27% от общего объема подрядных работ (в Санкт-Петербурге - 50%). Объем инвестиций по крупным и средним строительным предприятиям составил 547 млн. рублей или 138% от уровня предыдущего года.

В области зарегистрировано 7 строительных предприятий с участием иностранного капитала. За январь-сентябрь 2002 года ими произведено работ и услуг на сумму 0,5 млрд. рублей.

Численность работников строительного комплекса в 2003 году составила 47,2 тыс. человек (2001 год - 40,2 тыс. человек). На крупных и средних предприятиях было занято 15 тыс. человек, на малых предприятиях -- 32.2 тыс. человек. Производительность труда в строительном комплексе Ленинградской области составила 333 тыс. рублей в год в расчете на одного работника (в Санкт-Петербурге - 237 тыс. рублей).

Заработная плата в строительстве на конец 2003 года составила 7797 рублей (в Санкт-Петербурге - 9623 рубля) или 106.5% по отношению к среднему уровню. По сравнению с прошлым годом она выросла на 12.5%. Суммарная прибыль крупных и средних строительных организаций Ленинградской области за 2003 год составила 323 млн. рублей, уровень рентабельности - 5.8% (в Санкт-Петербурге - 14,0%). 38% крупных и средних строительных организаций Ленинградской области в 2003 году были убыточными. Общий размер убытка составил 65 млн. рублей.

Рост цен в капитальном строительстве за 2002 год по Ленинградской области составил 21,7%, в том числе на строительно-монтажные работы - 24,7%. Объем производства в промышленности строительных материалов составил 5.8 млрд. рублей (4,9% от общего объема промышленного производства) или 107,2 к уровню 2002 года. Объем инвестиций по крупным и средним предприятиям составил 527 млн. рублей или 68% к уровню 2002 года. Цены производителей выросли на 13,7%.

Таблица 31

Производство строительных материалов и конструкций в Ленинградской области (данные по крупным и средним предприятиям)

Вид продукции	Объем производства в 2003 году	Объем производства в % к 2002 году
Цемент, млн. тонн	2	11.8
Кирпич, млн. шт. условного кирпича	183.9	102.1
Железобетонные изделия и конструкции, тыс. куб. м	164.3	105.7
Материалы строительные, нерудные, млн. куб. м	11.9	131.2
Листы асбестоцементные (шифер), млн. штук	35.1	72.2
Трубы и муфты асбестоцементные, км. условных труб	101	52.3
Плитка керамическая для внутренней облицовки, млн. кв.м	9.1	145.3
Плитка керамическая фасадная, тыс. кв.м	357	52
Плитка керамическая напольная, млн. кв.м	2.6	135.4
Пиломатериалы, тыс. кв.м	203.7	98.2
Древесно-стружечные плиты, тыс. усл. куб.м	103.2	116.8

Заключение

В целом, 2003 год был достаточно успешным для инвестиционно-строительного комплекса как Санкт-Петербурга, так и Ленинградской области. Общий объем инвестиций в Санкт-Петербурге вырос на 11% , ввод жилья достиг 1758 тыс. кв. метров (увеличение на 50%), объем ввода объектов производственного и гражданского назначения увеличился на 60%. Объем подрядных работ вырос на 5%, реальная заработная плата в строительстве - на 27%. Уровень рентабельности в строительном комплексе достиг 14%. От строительной отрасли получено 10% налоговых поступлений в бюджет города. Инвестиции в строительный комплекс выросли на 43%.

К негативным факторам инвестиционного процесса в Санкт-Петербурге следует отнести существенное снижение объема иностранных инвестиций в 2003 году (они составили всего 59% от уровня 2001 года). Это особенно заметно на фоне положительной динамики Ленинградской области. В 2003 году за счет иностранных инвестиций в городе было осуществлено менее 1% капитальных вложений.

ВВОД В ДЕЙСТВИЕ ЖИЛЫХ ДОМОВ

общая площадь, тыс. кв. м.

доля Санкт-Петербурга относительно Москвы [261]

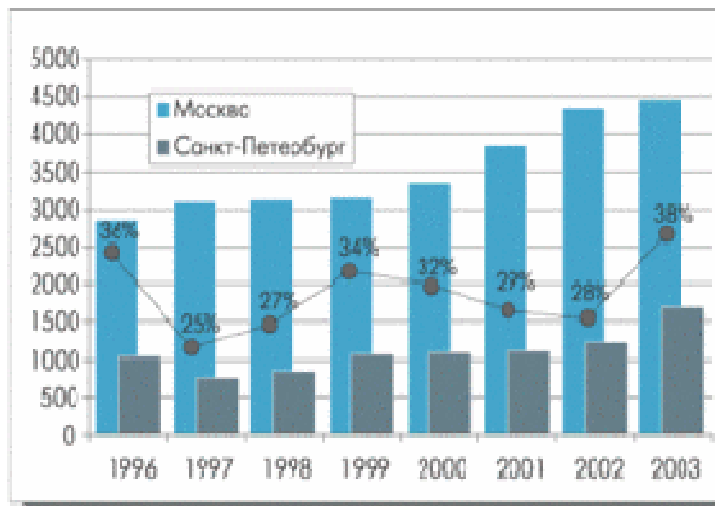


Рисунок В.1

Таблица В.1. – Рейтинг строительных организаций Санкт-Петербурга (результаты независимого опроса ООО МИК «ГОРТИС», июнь 2004)

Рейтинг	Организация	Вспоминание респондентом, %	
		2003	2004
1	ЛЭК	66%	59%
2	ЛенСпецСМУ	32%	38%
3	Строймонтаж	10%	8%
4	Петротрест	3%	8%
5	Северный город	4%	7%
6	Строительный трест	6%	6%
7	Петербургская Недвиж-ть	2%	4%
8	Прагма/Росглавматериалы	3%	4%
9	Стройимпульс	3%	3%
10	Петербургстрой/SKANSKA	2%	3%
11	СевЗапСтрой	менее 1%	2%
12	Импульс	2%	2%
13	Гатчинский ДСК	2%	2%
14	Возрождение Пб	2%	2%
15	М-Индустрия	1%	2%
16	РОССТРО	3%	2%
17	ДСК-3	1%	2%
18	Невский Синдикат	1%	1%
19	Балтийская СК	1%	1%
20	Трест-20	1%	1%

21	ИсточникСтрой	1%	1%
22	Рант	1%	1%
23	Элис СК	1%	1%
24	Трест-47	1%	1%
25	Чесма-Инвест	1%	1%
26	Трест №36	1%	1%
27	СИГМА ТД	1%	1%

Таблица В.2. – Структура капитальных вложений в экономику г. Санкт-Петербурга в 2003 году (крупные и средние предприятия) [74]

Сектор экономики	Объем инвестиций млн. руб.	Изменение по отношению к 2002 году, %	Доля инвестиций в 2002 году (%)	Доля инвестиций в 2003 году (%)
Промышленность	16852	130	16.7	20
в том числе: электроэнергетика	1795	99.6	2,3	2.1
черная металлургия	1816	160	1,5	2.2
машиностроительная и металлообрабатывающая	3364	118	3.7	4.0
пищевая	8516	145	7.6	10.1
Транспорт	17868	98	2,5	21.2
Связь	8686	220	4.9	10.3
Строительство	12177	143	11.0	14.5
Торговля и общественное питание	1740	100.8	2,2	2.1
Жилищное хозяйство	3364	81	5.9	4.4
Коммунальное хозяйство	6580	148	5.7	7.8
Здравоохранение, физкультура, социальное обеспечение	948	145	0,8	1.1
Образование	607	29	2.7	0.7
Культура и искусство	1967	117	2,2	2.3
Наука и научное обслуживание	1575	115	1.8	1.9
Финансы, кредит, страхование	1793	141	1.6	2.1
Управление	8723	58	19.6	10.4
Итого	84123	109	100	100

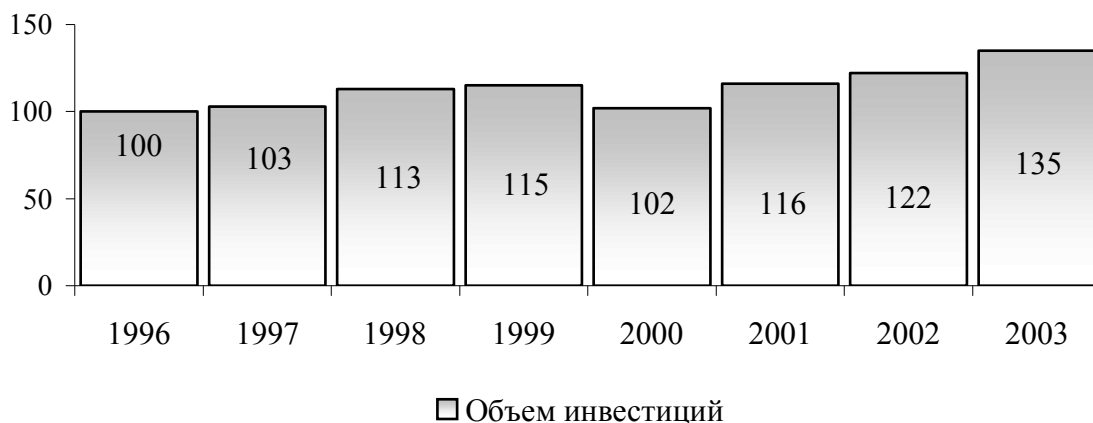


Рисунок В.2. - Динамика изменения объема капитальных вложений в Санкт-Петербурге за 1996-2003 годы, % [74]

Таблица В.3. – Динамика ввода жилья в Санкт-Петербурге по источникам финансирования в 1993-2003 годах, тыс. кв. м [74]

Год	Всего	Средства инвесторов	Бюджетные средства
1993	129	690	819
1994	223	683	906
1995	187	825	1012
1996	84	629	713
1997	143	613	756
1998	77	772	849
1999	83	989	1072
2000	25	1056	1081
2001	20	1098	1118
2002	12	1202	1214
2003	61	1697	1758

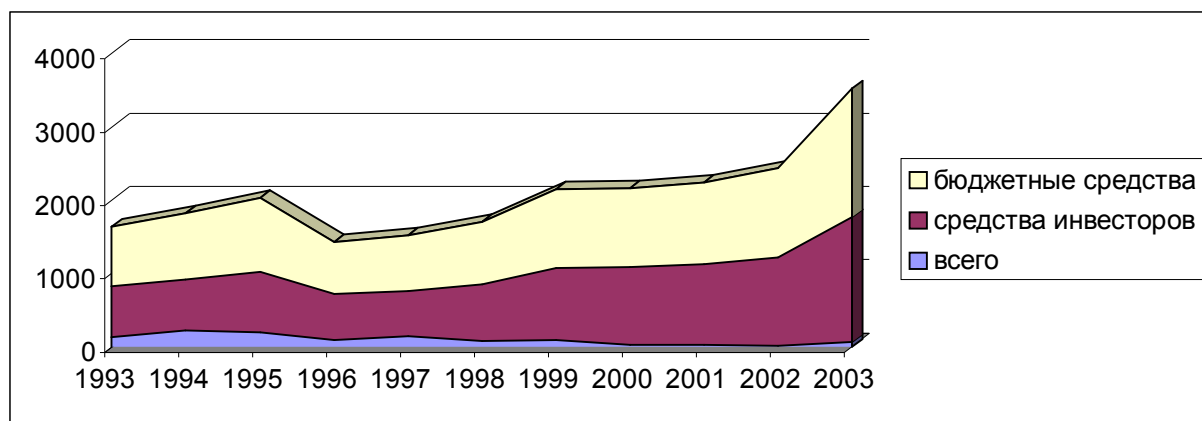


Рисунок В.3 – Динамика ввода жилья за период 1993-2003 гг. в г. Санкт-Петербурге, в том числе и по источникам финансирования [74]

Таблица В.4. – Ввод жилья в Санкт-Петербурге по источникам финансирования за 1995—2003 годы [74]

Источники финансирования	1995 г.		1998 г.		2001 г.		2002 г.		2003 г.	
	тыс. кв.м	%	тыс. кв.м	%	тыс. кв.м	%	тыс. кв.м	%	тыс. кв.м	%
Всего	1012		849		1118		1214		1758	
Новое строительство	939,7	100	798,2	100	1033	100	1116	100	1714	100
1. Бюджет всего	54,1	5,8	31,4	3,9	13,4	1,3	4,6	0,4	60,5	3,5
вт.ч. федеральный	9	1,0	11,8	1,5	1,0	0,1	0,2	0,0	43,8	2,5
2. Средства ЖСК	133,1	14,2	38,7	4,8	5,4	0,5	41,7	3,7	-	-
3. Средства муниципального жилищного займа			23,2	2,9	13,2	1,3	2,9	0,3	26,2	1,5
4. Средства инвесторов	726,2	77,3	653,0	81,8	952,8	92,2	999,5	89,6	155,2	90,5
5. Индивидуальное строительство	26,3	2,8	51,9	6,5	47,3	4,6	67,5	6,0	75,0	4,4
Реконструкция	73	100	51	100	85	100	97,9	100	44,2	100
1. Городской бюджет	12,1	16,7	6,6	12,9	0	0	7,2	7,4	-	-
2. Средства инвесторов	60,4	83,3	44,5	87,1	85,1	100	90,7	92,6	44,2	100

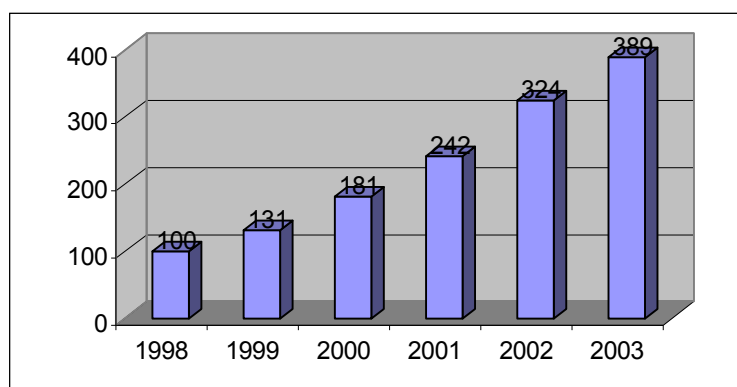


Рисунок В.4. – Рост стоимости жилищного строительства за 1999-2003 гг.

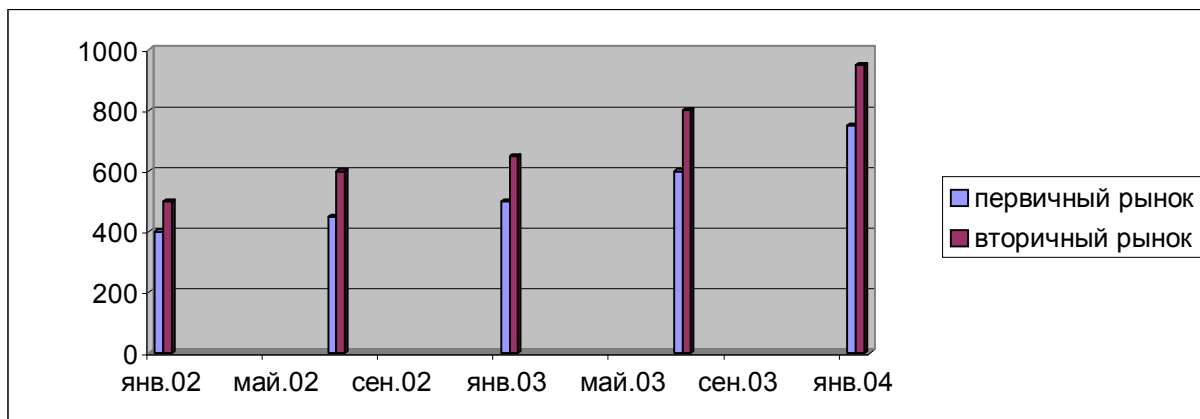


Рисунок В5. – Динамика цен предложения на первичном и вторичном рынке недвижимости г. Санкт-Петербурга [74]

Анализ институциональной среды экономики России

Таблица Г.1. – Сравнительный анализ административных и регулирующих процедур в странах с переходной экономикой [137, 256]

Страна	Регулирующие барьеры для бизнеса (1)	Издержки импортирования иностранного оборудования (2)	Время регулирования (3)	Прозрачность и ясность процесса принятия политических решений (4)	Масштабы бюрократии (5)	Эффективность налоговой системы (6)
Болгария	4,0	2,3	2,7	2,4	3,4	2,2
Чехия	4,5	1,8	2,6	3,7	2,6	2,4
Эстония	4,4	1,3	4,1	4,1	3,1	5,5
Венгрия	3,9	1,9	3,3	4,0	2,4	3,5
Латвия	4,3	2,2	3,0	3,5	3,4	3,0
Литва	3,8	1,8	2,8	3,6	2,8	2,3
Польша	4,4	2,5	2,5	2,8	2,6	2,5
Румыния	4,0	3,4	1,6	2,1	1,8	1,4
Россия	4,0	4,0	2,5	2,6	3,5	2,3
Словакия	4,6	1,9	2,1	3,0	2,2	2,6
Словения	4,2	1,6	2,8	4,2	2,5	3,5
Украина	3,2	3,9	2,0	2,4	3,7	1,7

Примечание: В опросе применялись следующие шкалы.

(1) Регулирующие барьеры для бизнеса чаще вводятся: на региональном \ муниципальном уровне – 1; на федеральном уровне – 7.

(2) Издержки импортирования иностранного оборудования (тарифы, таможенные пошлины, время прохождения товара и т.п.): менее 10% – 1; 11-20% – 2; 21-30% – 3; более 80% – 9.

(3) Бремя административного регулирования: обременительно – 1, необременительно – 7.

(4) Прозрачность и ясность процесса принятия политических решений: фирмы ясно и четко осведомлены об изменениях в политике и регулировании, оказывающих влияние на отрасль – 7; никогда не осведомлены – 1.

(5) Масштабы бюрократии (затраты времени на переговоры с представителями органов власти: 0% – 1; 1-10% – 2, 11-20% – 3; 81-100% – 8.) .

(6) Эффективность налоговой системы: чрезвычайно запутана – 1; проста – 7.

Таблица Г.2. – Сравнительный анализ процедур и издержек запуска бизнеса в странах с переходной экономикой [137, 256]

Страна	Административное бремя запуска (1), балл	Количество процедур для начала бизнеса (2), ед.	Количество дней для запуска бизнеса, 2002 г., дн. (3)	Совокупные издержки запуска бизнеса, долл. (4)
Болгария	2,3	10	30	120
Чехия	3,7	10	89	279
Эстония	5,6	Н/д	Н/д	Н/д

Венгрия	5,1	5	66	3143
Латвия	3,8	7	11	981
Литва	3,3	11	62	143
Польша	3,7	11	58	986
Румыния	2,6	9	48	563
Россия	3,2	19	50	114
Словакия	3,8	11	125	488
Словения	4,6	9	62	1360
Украина	2,8	13	42	164

Примечание: В опросе применялись следующие шкалы.

(1) Административное бремя запуска: новый бизнес чрезвычайно трудный и затратный по времени – 1; легко запускаемый – 7.

Таблица Г.3. – Сравнительный анализ коррупции, организованной преступности и работы правоохранительных органов в странах с переходной экономикой [137, 256]

Страна	Работа правоохранительных органов (1)	Организованная преступность (2)	Частота выплат и взяток (3)	Надежность отношений, организованных посредством взяток и выплат (4)	Издержки коррупции (5)
Болгария	2,8	2,8	4,0	3,6	3,9
Чехия	4,3	4,4	4,3	5,0	3,9
Эстония	4,2	5,3	5,2	4,6	5,5
Венгрия	4,5	5,6	4,0	4,6	5,3
Латвия	3,7	4,0	4,6	4,4	4,7
Литва	2,8	3,8	4,8	4,1	4,7
Польша	3,5	3,8	3,8	4,3	4,2
Румыния	3,1	4,2	2,9	4,1	4,2
Россия	2,9	2,9	3,8	3,7	4,3
Словакия	3,1	3,7	4,3	4,0	4,6
Словения	4,5	5,7	4,8	4,6	5,3
Украина	2,7	2,9	3,4	3,7	3,5

Примечание: В опросе применялись следующие шкалы.

(1) Работа правоохранительных органов: нельзя положиться на защиту от криминала – 1; можно положиться – 7.

(2) Организованная преступность: накладывает серьезные издержки на ведение бизнеса – 1; не накладывает серьезных издержек на ведение бизнеса – 7.

(3) Частота выплат и взяток в последние три года: существенно выросли – 1; существенно понизились – 7.

(6) Надежность отношений, организованных посредством взяток и выплат: можно быть уверенным в том, что условия неформального соглашения будут выполнены – 1; не будут выполнены – 7.

(5) Издержки коррупции (другие фирмы платят взятки, и таким образом, влияют на государственную политику, которая вредит деятельности предприятия): налагает большие издержки – 1; почти не накладывает издержки – 7.

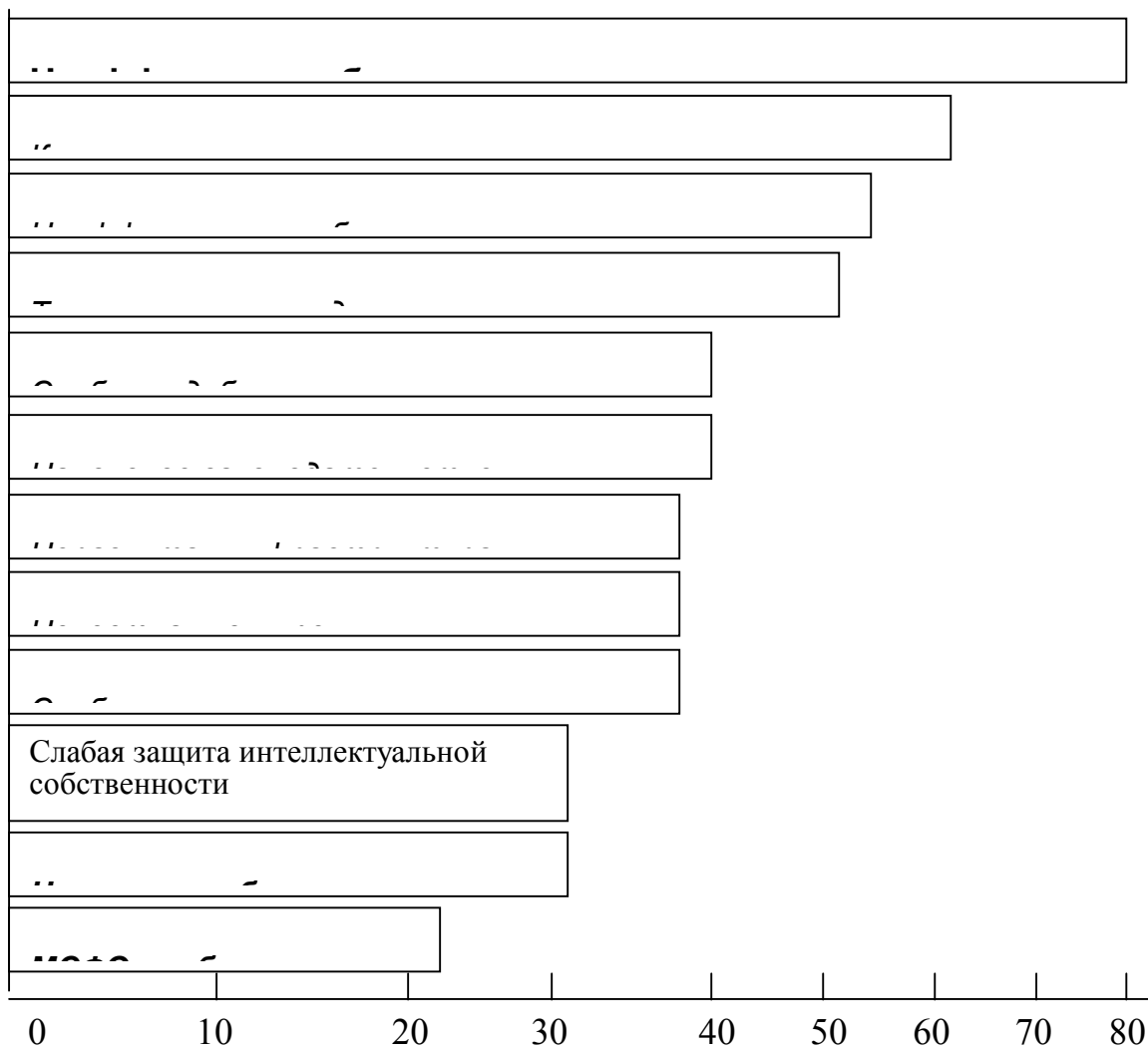


Рисунок Г.1. – Число компаний, рассматривающих эти проблемы
в качестве основных препятствий для **ИНВЕСТИРОВАНИЯ**

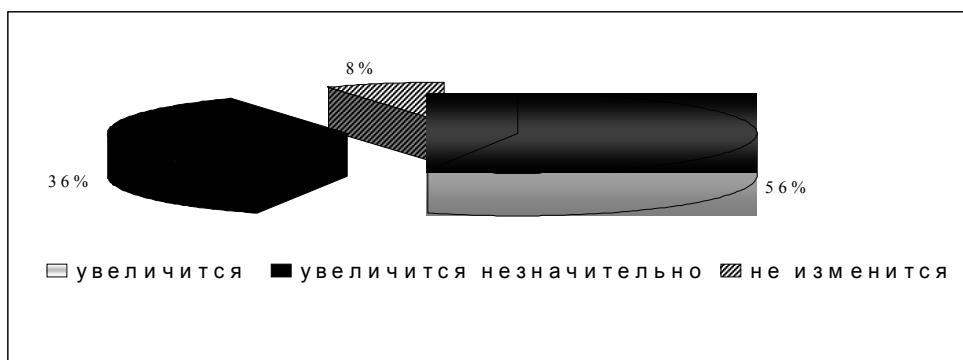
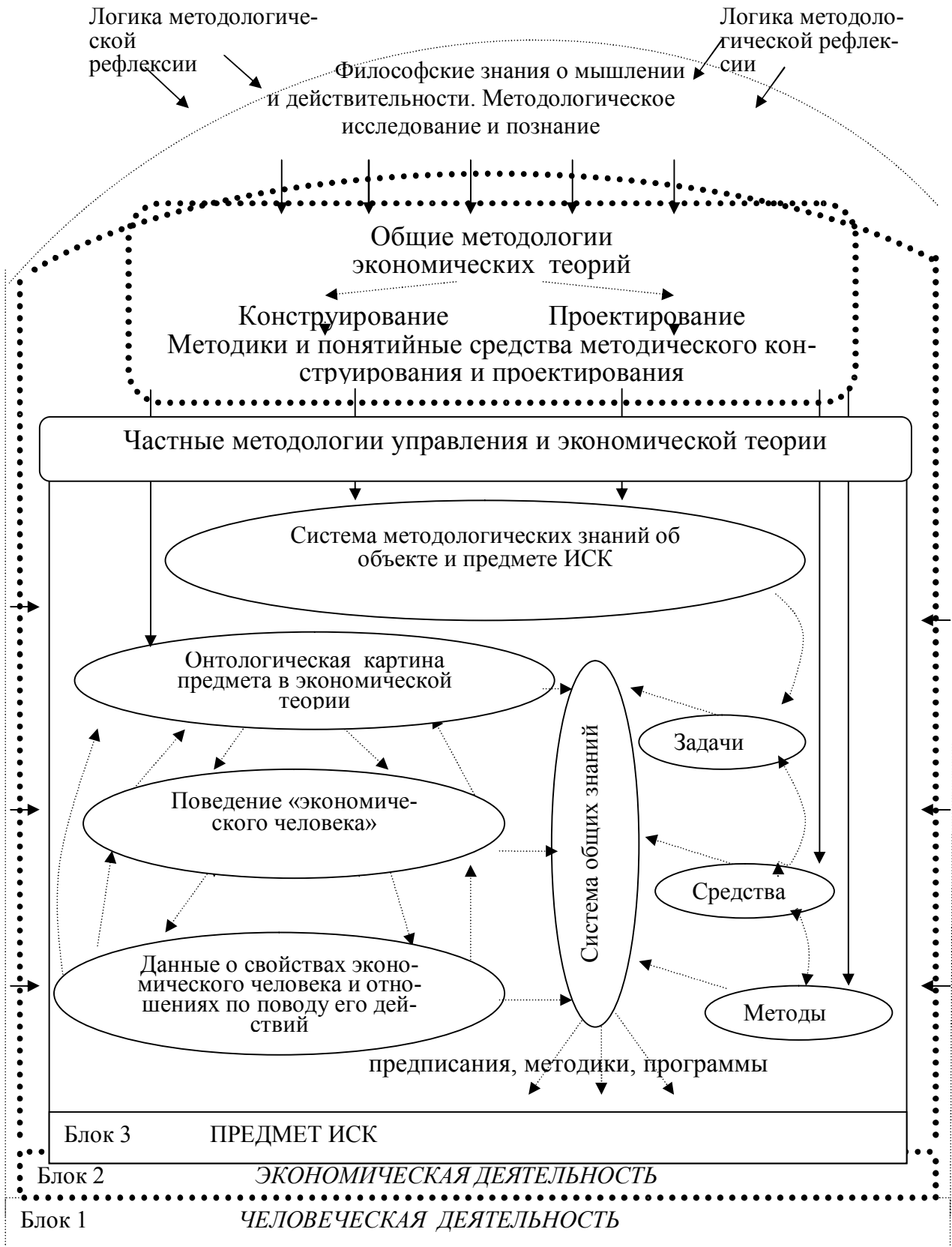


Рисунок Г.2. – Инвестиционная деятельность иностранных компаний
в России в следующие два года [137, 256]

Таблица Г.4. – SWOT-анализ инвестиций в Россию

Сильные стороны	Слабые стороны
<p>географическое положение (близость к европейскому и азиатскому рынку); квалифицированная рабочая сила; наличие значительного количества природных ресурсов на территории страны; относительно низкие издержки факторов производства; принятие Земельного, Таможенного и Налогового Кодексов; растущая покупательная способность внутреннего рынка</p>	<p>административное бремя; высокая неопределенность; значительные регулирующие барьеры для ведения бизнеса; коррупция; непрозрачность принятия политических решений; неэффективность судебной системы; «развитая» бюрократия; слабое конкурентное законодательство; организованная преступность</p>
Возможности	Угрозы
<p>высокий уровень экономического роста; макроэкономическая стабильность; политическая стабильность; проведение структурных реформ</p>	<p>высокая зависимость политической и экономической стабильности от конъюнктуры на мировых рынках нефти; отсутствие согласованной и целенаправленной политики привлечения ПИИ; слабое инвестиционное законодательство</p>

Системное представление о методологии исследования процесса



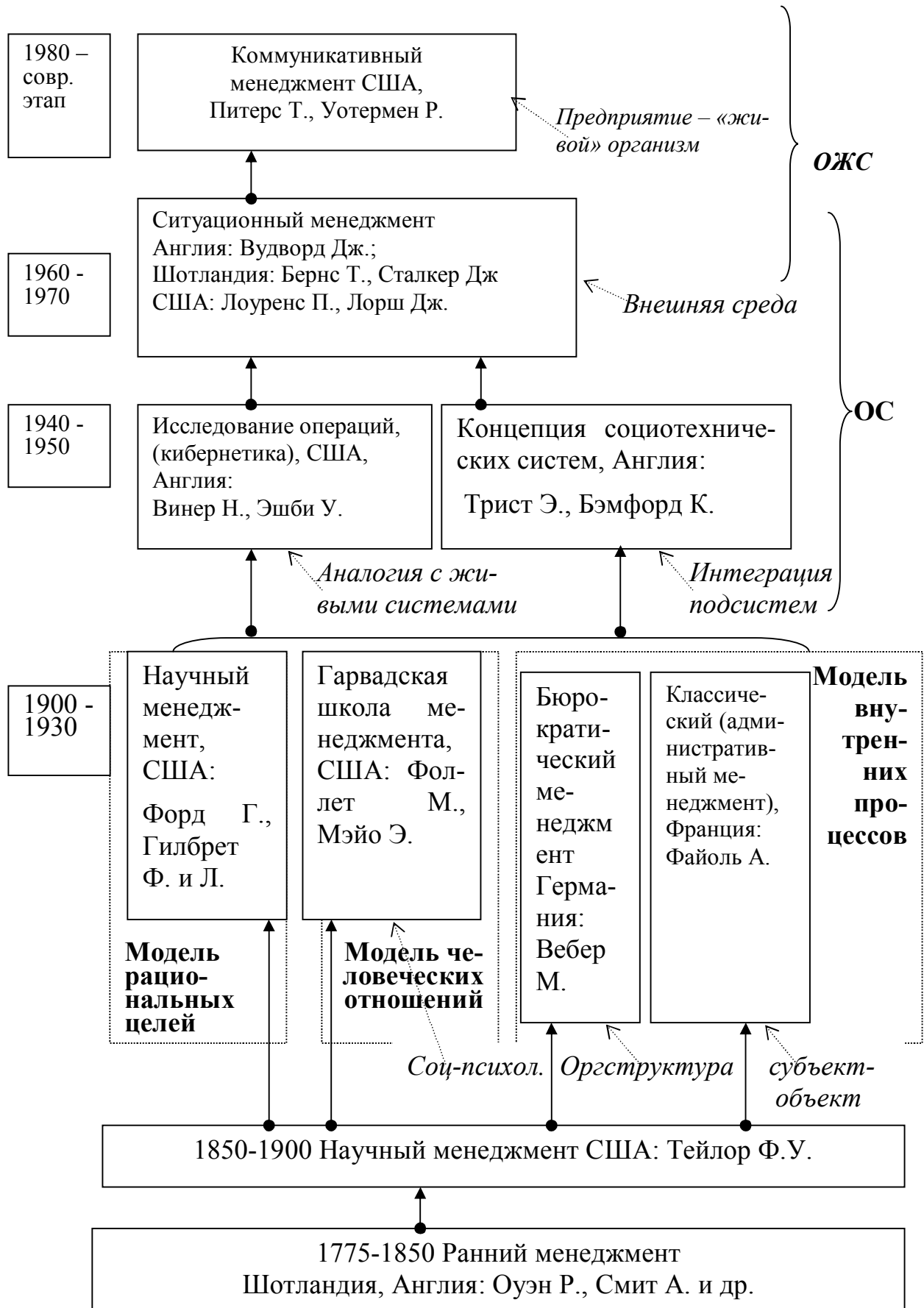


Рисунок Ж.1. – Генезис развития менеджмента за рубежом [116]

Таблица 3.1. – Модели реальностей в научных подходах к управлению организацией

Мо- дель	Под- ход	Условие дости- жения цели	Принципы моделирования ре- альности	Методические подходы
рациональных целей	научный менеджмент	совершенствование процессов производства путем повышении производительности труда как отдельного работника, так и всех занятых в них	– повторяемости и периодичности выполнения работ; – разделении труда в производстве и управлении; – планирования и контроля, осуществляемых централизованно; – индифферентности высокого уровня технической оснащенности процессов труда в производстве и управлении с позиции соблюдения чьих-либо интересов	– наблюдение; хронометрирование приемов, действий, работ; – экономические методы управления трудовыми процессами и стимулирования работников и менеджеров
внутренних процессов	бюрократического, классического (административного) менеджмента	увеличение производительности управленческого труда через идентификацию процессов труда в управлении с процессами труда в производстве	– разделение управленческого труда по сферам деятельности (объектам управления), функциям, задачам, стадиям, уровням организационной структуры управления; – преобразование повторяющихся типовых задач в стандартные, результаты решения которых заранее известны или запланированы	– разработка алгоритмов решения возможных проблем в тех или иных условиях развития внутренней среды; – формализация отношений и связей между элементами организационной структуры управления
человеческих отношений	гарвардская школа менеджмента	поведение работников определяется не только характером трудовых процессов, но и неформальными, отношениями	– самоконтроль; творчество индивидов, развитие личности; – групповой контроль; – баланс интересов персонала с интересами хозяйствующего субъекта, выраженными в виде целей менеджмента и системы управления в целом	– установление неформальных отношений и связей; – социально-психологические методы активации деятельности
открытых систем	кибернетика; концепция социотехнических систем	выработка решений по предупреждению и снижению влияния отрицательных, усилению позитивных воздействий	– ориентация на изменения внешней среды, обусловленные резким увеличением коммуникативных связей с целевыми рынками; – прогнозирование реакции объекта управления	– анализ, предвидение изменений в среде; – определение системы запланированных показателей; – линейная система управления

открытых систем	ситуационный менеджмент	Внимание не только воздействию внешних событий, но и внутренним культурно-политическим процессам	<ul style="list-style-type: none"> – формирования и реализации стратегических целей деятельности; – всесторонний контроль со стороны управляющего; – обратная связь от объекта к субъекту управления 	<ul style="list-style-type: none"> – определение вероятности управленческих решений; – экономическое обоснование коммуникативных связей
Открытых «живых» систем	Коммуникативный менеджмент	Управление взаимодействием субъектов рынка в коммуникативной рыночной сети	<ul style="list-style-type: none"> – коммуникативное взаимодействие; – ориентация на «точки» связности в рыночной сети; – самоуправление; – непрерывное саморазвитие 	<ul style="list-style-type: none"> – количественные и качественные методы измерения ценностей организационной культуры; – снижение транзакционных издержек внутри субъекта и в сети



Рисунок И.1 – Систематика наук и систем [55]

Научные подходы к управлению организацией [56]

		Научный подход к управлению организацией							
Составляющие модели организации	Вид подсистемы организации как системы	Научный	Классический (административный) и Бюрократический	Гарвардская школа менеджмента	Движение человеческих ресурсов	Теории принятия решений	Исследование операций, (кибернетика),	Ситуационный Дж. Вудворд, Т. Бернс, Дж. Сталкер; П. Лоуренс, Дж. Лорш	Коммуникативный, Т. Питерс, Р. Уотермен
1. Идентичность, цели	Культурная подсистема	X	X	X	Цель – конвергенция	Выгода, оптимизация	X	Разные вероятности для разных целей	Ценности, этика, культура - конвергенция
2. Политика, стратегия		X	X	X	Ориентация на человеческие ценности	Предпосылки, решения	X	Гибкость и ориентация на более вероятные цели	Политика / стратегия развития
3. Структура	Социальная подсистема	X	Иерархия, штаб	Неофициальная организация	Автономные области	Стратегические области	Правила сшивки	Детерминация окружения	Детерминация связей
4. Люди/ руководство		Обучение, эргономика	Управление есть власть	Связи, установки	Команда через индивидуальную мотивацию	Коалиции интересов	Адаптивное обучение	Ситуационное управление	Превентивное управление
5. Функции		Специализация	Задачи есть стандарт	Человеческие действия	Команда	Компетенции	Правила функций	Дифференциация/интеграция	Обогащение функций через дифференциацию/ интеграцию
6. Общий ход дела, процессы	Технико-инструментальная подсистема	Логика производственного процесса	Управленческая логика процесса	X	Партиципативное управление	Процессы решений	Правила процессов	X	Самоуправление и самоконтроль
7. Физические средства		Технология	X	X	X	Инфотехнология	Машинная модель	X	

Таблица Л.1. – Сравнительная характеристика традиционной модели управления и модели, соответствующем требованиям информационного общества

Объект изменения	Традиционная модель	Модель, соответствующая требованиям информационного общества
Организация	Иерархия, бюрократия	Сеть
Основной принцип организации деятельности	Функциональная специализация	Прежде всего, горизонтальные взаимодействия, интеллектуальный обмен знаниями
Критический фактор конкурентного преимущества	Материальные и финансовые активы	Интеллектуальные активы – знания, информация
Организационные структуры управления	Структуры вертикального подчинения – пирамидальные	Адаптивные (органические) структуры – плоские
Персонал субъекта	Функционеры	Потенциальные ресурсы (центры преобразования информации в знания)
Основные действующие лица	Специалисты, профессионалы	Группы специалистов, профессионалов
Руководство	Автократичность	Стратегическая целевая ориентация
Стиль руководства	Автократичный	Координационный
Источник властных полномочий	Официальная роль	Знание
Деятельность	Индивидуальная	Групповая
Статус звеньев структуры управления	Замкнутые и самодостаточные единицы	Подсистемы субъекта как открытой «живой» системы
Рынки	Внутренние	Глобальные
Выгоды	Стоимость	Знание, время

Классификация сетевых систем



Классификация сетевых систем



СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	5
ГЛАВА 1 ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНЫМ КОМПЛЕКСОМ В КОНЦЕПЦИИ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЩЕСТВА	
1.1 Современное содержание концепции информационного общества...	9
1.2 Анализ экономической составляющей среды деятельности субъектов инвестиционно-строительного комплекса.....	31
1.3 Анализ институциональной составляющей среды деятельности субъектов инвестиционно-строительного комплекса. Понятие инвестиционно-строительного комплекса.....	48
ГЛАВА 2 МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПРИНЦИПЫ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ СУБЪЕКТОВ ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА	
2.1 Методологические принципы теории деятельности. Взаимосвязь понятий «информация» и «знание» в теории деятельности...	66
2.2 Принципы институциональной экономической теории во взаимодействии субъектов инвестиционно-строительного комплекса	86
2.3 Понятие и классификация трансакционных издержек в неинституциональной экономической теории.....	107
ГЛАВА 3 ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ СУБЪЕКТОВ ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА КАК ОТКРЫТОЙ «ЖИВОЙ» СИСТЕМЫ	
3.1 Понятие и принципы инвестиционно-строительного комплекса как открытой «живой» системы в коммуникативном менеджменте...	128
3.2 Классификация взаимодействий субъектов инвестиционно-строительного комплекса как открытой «живой» системы...	145
3.3 Принципы бизнес-объединения субъектов инвестиционно-строительного комплекса...	168
ГЛАВА 4 САМОРЕГУЛИРОВАНИЕ СУБЪЕКТОВ ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА В ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ МАТРИЦЕ	
4.1 Институциональная матрица развития инвестиционно-строительного комплекса	189
4.2 Теоретико-методологическое содержание системы саморегулирования в институциональной матрице.....	206
4.3 Особенности формирования саморегулируемых организаций в инвестиционно-строительном комплексе	226
ГЛАВА 5 МЕТОДИЧЕСКИЕ РЕКОМЕНДАЦИИ ОЦЕНКИ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ВЗАИМОДЕЙСТВИЙ СУБЪЕКТОВ ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА	
5.1 Методика оценки взаимодействия саморегулируемой организации с субъектами институциональной матрицы.....	244
5.2 Методика оценки внутриорганизационных взаимодействий субъектов саморегулируемой организации инвестиционно-строительного комплекса...	266
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	285
СПИСОК ИСПОЛЬЗУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ.....	298
ПРИЛОЖЕНИЯ.....	312