

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ВОЗРОЖДЕНИЕ РОССИИ

Серия изданий

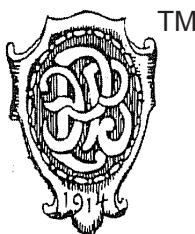
Дешевые книги — это некультурность.

Книги и должны быть дороги. Это не водка.

Книга должна отвертываться от всякого, кто при виде на цену ее сморщивается. «Проходи мимо», — должна сказать ему она и, кивнув в сторону газетчика на углу, прибавить: «Бери их».

Книга вообще должна быть горда, самостоятельна и независима. Для этого она прежде всего должна быть дорога.

*В. В. Розанов, писатель,
публицист, мыслитель
(1856–1919)*



**A. N. ASAUL, N. N. ZAGUSKIN,
L. F. MANAKOV, E. I. RYBNOV**

**SELF-ORGANIZATION,
SELF-DEVELOPMENT AND SELF-REGULATION
OF ENTREPRENEURSHIP ENTITIES
IN CONSTRUCTION**

*Edited by Honored Scientist of the Russian Federation,
Doctor of Sciences in Economics, Professor A. Asaul*



**Saint-Petersburg
2013**

АНО «ИНСТИТУТ ПРОБЛЕМ ЭКОНОМИЧЕСКОГО ВОЗРОЖДЕНИЯ»

ФГБОУ ВПО «САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ
АРХИТЕКТУРНО-СТРОИТЕЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ»

ФГБОУ ВПО «НОВОСИБИРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ АРХИТЕКТУРНО-
СТРОИТЕЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ» (СИБСТРИН)

А. Н. АСАУЛ, Н. Н. ЗАГУСКИН,
Л. Ф. МАНАКОВ, Е. И. РЫБНОВ

**САМООРГАНИЗАЦИЯ, САМОРАЗВИТИЕ
И САМОРЕГУЛИРОВАНИЕ СУБЪЕКТОВ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ**

*Под редакцией заслуженного деятеля науки РФ,
д-ра экон. наук, профессора А. Н. Асаула*



Санкт-Петербург
2013

УДК 338.45

ББК 65.9

А 90

Рецензенты:

Вернер Реген, д-р экон. наук, профессор, иностранный член РААСН (Германия);

Е. В. Песоцкая, д-р экон. наук, профессор (Санкт-Петербургский государственный экономический университет)

Асаул А. Н.

А 90

Самоорганизация, саморазвитие и саморегулирование субъектов предпринимательской деятельности в строительстве / А. Н. Асаул, Н. Н. Загускин, Л. Ф. Манаков, Е. И. Рыбнов; под ред. заслуженного деятеля науки РФ А. Н. Асаула. — СПб.: АНО «ИПЭВ», 2013. — 320 с.

ISBN 978-5-91460-036-2

Рассмотрены и проанализированы самоорганизационные процессы в инвестиционно-строительной сфере России. Исследуется феномен регионального инвестиционно-строительного комплекса, выявлены особенности процесса экономической интеграции в строительстве. На основе теории самоорганизации сложных систем показаны проблемные вопросы и формы организационного упорядочивания субъектов предпринимательства в строительстве. Особое место удалено формированию институтов и механизмов саморегулирования в строительстве.

В состав книги вошли научные результаты, полученные при выполнении научного проекта № 13-02-00065/13 «Исследование инвестиционно-строительного комплекса: теоретические, методологические и практические аспекты», поддержанного РГНФ.

Издание предназначено для научных работников, преподавателей, предпринимателей, может использоваться в учебном процессе вузов.

Для контактов с авторами: *asaul@yandex.ru*, тел. (812) 336-25-78

Серия книг «Экономическое возрождение России» издается при поддержке АНО «Институт проблем экономического возрождения».
Автор идеи и руководитель проекта — заслуженный деятель науки РФ, д-р экон. наук, профессор А. Н. Асаул

ББК 65.9
УДК 338.45

ISBN 978-5-91460-036-2

© Асаул А. Н., Загускин Н. Н.,
Манаков Л. Ф., Рыбнов Е. И., 2013
© АНО «ИПЭВ», 2013

ВВЕДЕНИЕ

В работах, посвященных инвестиционно-строительной деятельности, используются различные трактовки термина «инвестиционно-строительный комплекс» (ИСК). В научной школе «Методологические проблемы эффективности инвестиционно-строительных комплексов как самоорганизующихся и самоуправляемых систем» при СПбГАСУ под региональным ИСК понимается совокупность субъектов экономической деятельности, институтов, вовлеченных в процессы инвестирования, строительства, эксплуатации и потребления объектов недвижимости, связанных едиными технологическими и экономическими рисками. Ключом к трактовке ИСК как экономической системы является его «региональная» природа: как экономический феномен совокупность институтов ИСК проявляет себя только в рамках территориальной общности. Субъекты ИСК развиваются, самоорганизуются в рамках региона под влиянием общих логистических требований, специфики инфраструктуры и земельных участков, обеспеченности природными ресурсами и исторических, эволюционных процессов развития системы предпринимательства. И каждый региональный ИСК характеризуется определенной уникальностью процессов формирования, функционирования и развития. Можно выделить общие тенденции и логику эволюции региональных ИСК, так как общими для них являются сложившиеся институциональные принципы взаимодействия субъектов региональных ИСК в Российской Федерации. Именно они предопределяют сходную тенденцию развития структуры субъектов, их специализации, складывающиеся законодательные и институциональные правила взаимодействия в различных регионах.

Несмотря на научную и практическую объективность понятия «региональный ИСК», современный национальный классификатор видов экономической деятельности (ОКВЭД¹) не поддерживает его логику,

¹ Общероссийский классификатор видов экономической деятельности ОК 029-2001 (ОКВЭД) (КДЕС Ред.1) (введен в действие постановлением Госстандарта РФ от 6 ноября 2001 г. № 454-ст).

а четко показывает, что на уровне федерального отраслевого деления отсутствует понимание комплекса, как единой экономической системы, связанной территориальным развитием и общим инвестиционно-строительным циклом. ИСК (следуя логике ОКВЭД) — это строительная отрасль (Раздел F: Строительство) и совокупность других видов деятельности, имеющих с ней контрактные отношения. Такой подход не соответствует не только научной концепции регионального ИСК, но и сложившейся практике инвестиционно-строительной деятельности комплекса. Как минимум, в уставных документах крупных инвестиционно-строительных компаний мы обнаруживаем перечень всех обозначенных видов экономической деятельности. А как максимум, это не соответствует современному институциональному пониманию отрасли, комплекса как «совокупности субъектов, объединенных едиными финансовыми и технологическими рисками».

Объективно ОКВЭД не только не может рассматриваться как нормативный документ, локализующий структуру субъектов региональных ИСК, но и как акт, логически связанный с законодательной базой Российской Федерации. ОКВЭД определяет 33 вида экономической деятельности в рамках инвестиционно-строительной деятельности, которые не интерпретированы и не связаны с нормативно-законодательным полем Российской Федерации, регламентирующим инвестиционно-строительную деятельность.

Для понимания заявленного отношения и дальнейшего синтеза представлений об институциональной структуре регионального ИСК в научной школе «Методологические проблемы эффективности инвестиционно-строительных комплексов как самоорганизующихся и самоуправляемых систем» при СПбГАСУ выделены субъекты отношений, предусмотренные законодательными актами Российской Федерации, и в рамках шести нормативных актов мы видим тринадцать субъектов отношений: пользователь; застройщик; заказчик; подрядчик; лицо, выполняющее инженерные изыскания; архитектор; лицо, осуществляющее подготовку проектной документации; изыскатель; проектировщик; инвестор; участники долевого строительства; потенциальный инвестор; саморегулируемые организации. Причем поставить в соответствие видам деятельности (ОКВЭД) функции субъектов, регламентированных нормативных полем (шесть зако-

нов), практически невозможно. Поэтому формируемые современными исследователями классификаторы субъектов региональных ИСК не опираются на ОКВЭД или на нормативную базу инвестиционно-строительной деятельности. Отсталость правовой базы от актуальной формы специализации региональных ИСК явная.

В основе предложенных в настоящей работе классификаторов (см. раздел 2.1) лежат соответствующие научно-исследовательские работы, построенные на статистическом и/или экспертном обследовании субъектов региональных ИСК, содержательно направленные на поиск актуального состава участников региональных ИСК и системы их взаимодействий. Конечно, наблюдаемые классификаторы не единодушны ни в терминологии (хотя это и вторично), ни в определении состава субъектов, что объясняется как объективными факторами — различные периоды детерминирования структуры ИСК (1999–2012 гг.) и регионы статистического экспертного обследования (Москва, Санкт-Петербург, Новосибирск, Ижевск, Пермь, Тува и др.), так и субъективными — персональный опыт и научная школа исследователя.

При преобразовании субъектов предпринимательской деятельности в инвестиционно-строительной сфере в конкурентоспособные компании возник ряд проблем, среди которых особенно важен вопрос, связанный с явлением самоорганизации. Этот феномен возникает в системах, достигших определенного порога сложности, и выступает в качестве серьезного механизма торможения или ускорения переустройства субъектов инновационно-строительного процесса. Несоблюдение принципов самоорганизации сводит на нет многие начинания и организующие воздействия менеджмента. Наши исследования показали, что в инвестиционно-строительной сфере эта важнейшая проблема слабо проработана, особенно в части путей и методов реализации принципов самоорганизации, и явно игнорируется менеджментом предпринимательских структур, участвующих в инвестиционно-строительном цикле. Именно этим проблемам посвящена третья глава настоящей работы.

Формируемый сегодня механизм саморегулирования в инвестиционно-строительной сфере усиливает гражданские начала, способствующие более активному формированию гражданских объедине-

Введение

ний и их вовлечению в сферу управления социальными процессами, ослабляя государственный патернализм.

Саморегулируемые организации — это продукт интеграции субъектов предпринимательской деятельности. Они призваны вести конструктивный диалог с исполнительной и законодательной властью, выступая от лица всего сообщества, а также обеспечивать защиту его интересов.

В настоящей работе саморегулирование рассматривается как составная часть гражданского общества, имеющего сложную структуру, характеризующуюся наличием развитых горизонтальных и вертикальных связей. Применительно к ИСК саморегулирование представляет собой комплекс взаимосвязанных правил и неформальных организаций, совокупность которых определяет экономическую деятельность. Это взаимосогласованная система экономических, политических и идеологических институтов, обеспечивающих во взаимодействии с базовыми институтами рынка развитие включенных в него субъектов.

Глава 1

САМООРГАНИЗАЦИОННЫЕ ПРОЦЕССЫ В ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

1.1. Изменение роли и места организации в экономике

Сегодня становится все более очевидным, что коренные трудности в положении организаций кроются в проблеме изменения их роли в современном обществе в силу возрастающего давления на корпорации со стороны потребителей, правительств и общественных движений.

Учет общественных требований (придание организации статуса «ответственного члена общества»: ограничение размера распределяемой прибыли, открытость информации, расширение участия и соучастия работников и акционеров в делах компании и т. д.) требует пересмотра предназначения и роли организаций, а также поиска новых резервов их деятельности.

Современная организация выходит за пределы производственного предприятия и экономической организации, оставаясь при этом общественным организмом. Стоимостные характеристики перестают быть основой меновых отношений в деловом мире. Организация стала одним из значимых изобретений человечества. Она, как экономический агент, производит товары и услуги, создает покупательную способность для их приобретения; генерирует богатство и потенциал, необходимые для собственного воспроизведения и экономического роста; создает рабочие места у себя и в сопряженных областях, в государственном секторе; инициирует и реализует на практике новшества, изобретения, достижения науки и техники; обеспечивает доход на капитал и расширение социальной инфраструктуры территории и общества; формирует сложную многоплановую систему взаимодействий между собой и внешней средой. Организации превращаются в «священную корову» экономического прогресса.

Если на начальных этапах исторического развития внимание общества и собственников было сосредоточено на экономическом росте и максимизации извлечения прибыли за счет рационализации трудовых и производственных процессов, то после достижения уровня жизни, когда экономические потребности влиятельных слоев населения были удовлетворены, правительства стали ограничивать свободное предпринимательство. Внимание общества переключилось с экономических выгод на недостатки деятельности организаций, побочные, негативные явления. Объектами критики и контроля становятся: плохое удовлетворение нужд потребителей, навязывание невыгодных товаров, рост ради самого роста, сопротивление нововведениям, говоря относительно цен, силовое устранение конкуренции, несправедливое распределение богатств, лоббирование частных интересов, дорогая недвижимость, упадок городов, слабая поддержка общественных нужд и т. д.

В 70-х годах XX столетия на Западе произошли сдвиги в социальных ценностях общества: экономический рост потерял статус первоочередной цели, качественные характеристики уровня жизни стали доминирующими, упор переносится на социальное обеспечение и социальную инфраструктуру.

Ускоренно происходили изменения в идеологии и долгосрочных ориентирах: расширилось участие заинтересованных групп в делах частных компаний, изменились статус и роль частной собственности, возросли требования перераспределения доходов. Так, в результате открытых слушаний в Конгрессе США были приняты меры по регулированию деятельности корпорации, сфокусированные на ограничении и корректировании поведения компаний по отношению к среде их деятельности, без попыток ограничения прав частной собственности. Областями контроля поведения компаний со стороны общества стали: качество продукции (технические и экологические характеристики); процессы труда и производства (условия труда и уровень заработной платы, обеспечение занятости, защита природной среды); поведение в конкуренции (контроль цен монополистов, недопущение говора, правдивость отчетности и рекламы); справедливое распределение прибыли (налоги, контракты на дивиденды); доступность ресурсов (кредитование налога на инвестиции, займы

малым фирмам, государственные гарантии банковских сбережений); защита прав собственности на активы, участие работников в управлении фирмой.

В Западной Европе в этот период основное внимание и усилия были направлены на изменение системы собственности и соотношений сил внутри компаний. Причем эти проблемы решались на разных уровнях: от национализации ключевых отраслей в Англии до полной консультации с рабочими по делам фирмы в Швеции. Все эти действия стали, с одной стороны, реакцией на злоупотребления фирм, с другой стороны — проявлением тенденции к пересмотру роли фирмы в нарождающемся постиндустриальном обществе, превращению ее из института чисто экономического в институт социально-экономический¹.

Становление деловых организаций в современной России находилось под влиянием переходного периода, т. е. происходило в рамках противоречий между социалистической идеологией (частичным признанием частной собственности без ее защиты) и развитием свободы частной инициативы и предпринимательства, между формальным и реальным статусом предприятий. Реформы 1991 г. (законы о собственности, предприятиях и предпринимательской деятельности) открыли двери «параду суверенитетов» и осознанию самими предприятиями своей активной роли субъектов экономики. Получили правовое оформление понятия «предпринимательство» и равенство всех организационно-правовых форм хозяйствования, регистрационный принцип учреждения предприятий, независимость хозяйственной деятельности. Однако внутренние изменения, т. е. превращение предприятий в рыночные фирмы, шли медленно ввиду отсутствия институциональных изменений в российской экономике. Ускоренная массовая приватизация и акционирование государственной собственности в 1992–1993 гг. изменили структуру и состав собственности российских предприятий. Формально равное участие в приватизации населения не смогло сформировать на предприятиях рациональную конфигурацию прав собственности и продвинуть их к рыночным фирмам. Потенциал собственника

¹ Асайл, А. Н. Особенности трансформации экономики при переходе к постиндустриальному строю / А. Н. Асайл // Вестник гражданских инженеров. — 2008. — № 1. — С. 71–74.

оказался размытым, эффективный собственник не мог возникнуть сразу, «с чистого листа».

Исследования авторов, выполненные в 1993–1999 гг., показали, что осуществить либерализацию цен и приватизацию оказалось легче, чем добиться реальных изменений в поведении строительных организаций¹. В этот переходный период сформировалась большая группа организаций с ориентацией на адаптацию и выживание. Недопределенность вектора функционирования и развития строительных организаций зависела и от возрастающей роли внешнеэкономических факторов, в том числе поведения руководителей. В России в этот период сформировалась трехслойная экономика: макроэкономика, микроэкономика и «экономика физических лиц». Особенности их взаимодействия и определяли процесс движения строительных предприятий к рыночным организациям. Произошло обособление интересов руководителей вновь созданных акционерных обществ от интересов трудовых коллективов, принятие решений стало базироваться на принципе «личного эгоизма», мотивация сместились в сторону краткосрочной выгоды.

Таким образом, агентами рыночных и внерыночных отношений в сфере инвестиционно-строительной деятельности стали руководители, а не организации; культивирование «чувств хозяина» привело к тоталитарному стилю внутрифирменного управления. Проведенный анализ свидетельствует, что строительные предприятия за последние 20 лет прошли несколько этапов своего преобразования (табл. 1.1).

В современной строительной организации люди и группы принимают решения хаотично и ведут себя нерационально: борются за право участия в собственности и управлении, а потом не реализуют это право; проявляют незначительный интерес к результатам хозяйствования; требуют доступа к информации, не используя ее для

¹ Асаул, А. Н. Теория и практика малоэтажного жилищного строительства в России / А. Н. Асаул и др. — СПб.: Гуманистика, 2005. — 563 с.; Манаков, Л. Ф. Теоретические и методологические проблемы исследования трансформации строительных организаций / Л. Ф. Манаков // Проблемы трансформации и внутрифирменного реформирования строительных организаций: Сб. науч. трудов; под ред. Л. Ф. Манакова. — Новосибирск: НГАСУ, 1998. — 197 с.; Асаул, А. Н. Транзитивная экономика: путь к постиндустриальным преобразованиям / А. Н. Асаул // Научные труды ВЭО России. — 2006. — Т. 62. — С. 249–255.

Таблица 1.1

Характер внутрифирменных перемен

Условное название фазы	Основные самостоятельные экономические агенты	Преобладающий интерес	Тип управления
Экономика крупных строительных образований (1985–1992 гг.)	Главстрой, объединения, тресты	Регионально-отраслевой	Территориально-отраслевое
Экономика дочерних предприятий (1992–1994 гг.)	Локализованные малые предприятия, выделившиеся из трестов	Бывших руководителей госпредприятий («красных директоров»)	Цеховое
Экономика физических лиц (1995–2002 гг.)	Независимые компании разных организационно-правовых форм	Физических лиц, собственников организаций	Индивидуально-групповое
Экономика корпораций, строительных групп (ориентировано, после 2003 г.)	Корпорации, ФСГ, системы совместных действий	Корпоративный	Отделение менеджмента от собственности

повышения статуса и т. д. Организационный выбор обычно связан с политикой организации, а не с логикой оптимизации. Решения принимаются по мере появления проблем; часто независимо от содержания принятой программы, «случайно», «по истечении времени», «с изменением ситуации», т. е. в форме рефлексии произошедших перемен¹.

Периодизация прогресса становления нарождающихся организаций основана на нескольких признаках, которые можно проследить по четырем важнейшим направлениям (табл. 1.2).

В отечественной экономической литературе (работы Б. З. Мильнера, Г. Б. Клейнера, В. Е. Дементьева, В. Л. Иноземцева и др.) организации оцениваются в рамках пяти основных вариантов «теории фирмы» на основе обобщенного анализа их четырех компонентов² (табл. 1.3).

¹ Асайл, А. Н. Теория и практика принятия решений по выходу организаций из кризиса / А. Н. Асайл и др. — СПб.: АНО «ИПЭВ», 2007. — 244 с.

² Карпинская, Р. С. Философия природы: Коэволюционная стратегия / Р. С. Карпинская, И. К. Лисеев, А. П. Огурцов. — М.: Интерпракс, 1995. — 351 с.; Клейнер, Г. Б. Реформирование предприятий: возможности и перспективы / Г. Б. Клейнер // Общественные науки и современность. — 1997. — № 3. — С. 31–46; Мильнер, Б. З. Теория организаций: учебник / Б. З. Мильнер. — М.: ИНФРА-М, 2002. 2-е изд., перераб. и доп. — 480 с.

Таблица 1.2

Базовые параметры и ориентации трех типов организаций

Машинный	Индустримальный	Постиндустриальный
<i>1. Основной производственный ресурс</i>		
Первичные условия производства: сырье, энергия, физический труд	Финансовый капитал	Информация, живое знание
<i>2. Тип производственной деятельности</i>		
Извлечение	Изготовление	Последовательная об- работка
<i>3. Базовые технологии</i>		
Трудоемкие	Капиталоемкие	Наукоемкие
<i>4. Ориентация социальных связей</i>		
На имитацию действий других организаций	На усвоение знаний и воз- можностей организаций предыдущих поколений	На взаимодействие между людьми, интер- персональные взаимо- действия

Можно видеть, что каждая из модельных концепций рассматривает организацию лишь в одном ракурсе, не включая множество иных аспектов ее существования, функционирования и развития. В стороне остаются вопросы организационной динамики и реформирования, согласованности, многообразия и взаимосвязи целей, ценностей, процессов, структур и стратегий организации, ее самоидентификации и движения к зрелости.

Приведенные в таблице «портреты» предприятий представляют, по существу, проекции их многомерного образа на различные плоскости. Но остается неясным, как происходит рекомбинация системообразующих свойств и качеств при различных конфигурациях элементов и частей организации.

Становление постиндустриальной организации. Постиндустриальная организация формируется на базе модульно-компетентностного подхода, в основу которого положены небольшие компоненты организации, включенные в постоянно меняющееся организационное пространство корпорации. Организационная деятельность приобретает черты ассоциированной деятельности в составе команд (team work)¹. Появившиеся в последнее время новые термины, характеризующие

¹ Ласло, Э. Век бифуркации. Постижение изменяющегося мира / Э. Ласло // Путь. — 1995. — № 7. — С. 3–130; Асаул, А. Н. Управление организационной эффективностью строительной компании / А. Н. Асаул, Г. И. Шишлов. — СПб., 2008.

Таблица 1.3
Сравнительные особенности основных вариантов «стилизованных» теорий организаций

Варианты	Основные компоненты организации			
	«Концепция (метафора)»	«Портрет»	«Поведение»	«Культура (душа)»
1. Неоклассическая модель организаций	Целостный имущественный комплекс, преобразующий ресурсы в продукцию и услуги. Системное описание по модели «черного ящика»	Производственная функция, зависимость результатов производственной деятельности от используемых ресурсов, факторов и условий при ограниченном информационном обеспечении	Выбор и оптимизация объемов и структуры вовлеченных ресурсов с целью максимизации прибыли, функции полезности и т. д.	Философия Гостя
2. Институциональная модель организаций	Совокупность индивидуальных и групповых участников производства, объединенных системой (множеством) явных и неявных контрактов. Договоренности между участниками определяют все взаимоотношения и взаимосвязи в организации	«Лучок контрактов», отражающий внутриорганизационные отношения и связи между участниками деятельности в организации	Определяется различными способами формирования, заключения и реализации контрактов, а также способами организации внутриорганизационной жизни	Философия Контракта
3. Агентская модель организаций	Эффективность работы организации зависит от рациональности взаимоотношений между собственниками и менеджерами, менеджерами и работниками	Система устойчивых характеристик взаимосвязи оплаты труда и отдачи менеджеров, взаимоотношений между управленцами и работниками	Влияние интересов менеджмента и других участников на конечные результаты деятельности	Философия Судьбы
4. Предпринимательская модель организаций	Организация — сfera предпринимательских инициатив и усилий (нового соединения ресурсов), взаимоотношений между организацией и ее деятельностью, активность внутреннего предпринимательства (инtrapренерства)	Внешнее и внутренне предпринимательство. Наличие «предпринимательских» центров, узлов и мест	Результативное действие предпринимателей всех уровней (макро-, мезо- и микропредпринимателей)	Философия Хозяина
5. Эволюционная модель организаций	Организация, включенная в мир (популяцию) организаций, действия которой определяются взаимоотношениями между членами этого мира (с другими организациями). Системное представление как о двойственном объекте — популяционном и автономном	Система рутинных алгоритмов регулирования на внешние и внутренние изменения; процедура принятия решений и образцов поведения	Обусловленность поведения образцами, реакциями, рутинными процедурами	Философия Эволюции, Взаимности и Взаимоопротяжности

постиндустриальную организацию, свидетельствуют о теоретическом переосмыслении организационной деятельности и быстрых трансформациях организаций.

На смену «адаптивной организации» (термин, введенный в оборот О. Тоффлером) приходит понятие «обучающейся организации», а затем входят в научный оборот термины «сетевые», «кластерные» и «виртуальные» организаций¹.

В эволюционном развитии современной организации произошла смена ориентиров: от способности приспосабливаться к изменениям внешней среды и ближайшего окружения к внутренним ключевым компетенциям и качеству персонала, с потерей многих качеств и черт традиционной организации. Представляется, что в будущем организации не будут компаниями в общественном смысле этого понятия и лучшие времена компаний индустриального типа уже позади.

Нарождающаяся современная экономика ломает традиционную корпоративную логику поведения, форму построения и принципы развития. Будущая организация — это нечто большее, чем совокупность процессов, ресурсов и ценностей; это ассоциация людей, формирующая, как и все сообщества, свою специфическую форму культуры². Таким образом мы наблюдаем рождение новых форм организаций. Их основные черты:

- возникнув из недр существующих производственно-организационных структур, они преодолевают внешние черты экономической целесообразности и самореализуются в качестве социально-экономических структур;
- новые организации строятся вокруг творческого «потенциала основателей». Накопленные в прежних структурах творческие воз-

¹ Тоффлер, О. Третья волна / О. Тоффлер. — М., 1995. — 396 с.; Асаул, А. Н. Кластерная организация производства как фактор экономического роста / А. Н. Асаул // Экономическое возрождение России. — 2012. — Т. 2. — С. 4–7; Асаул, А. Н. Кластерная форма организации экономики как альтернатива отраслевой / А. Н. Асаул // Научные труды Большого экономического общества России. — 2012. — Т. 165. — С. 311–335; Асаул, А. Н. Интеграция строительных фирм в форме сетевых индустриальных организаций / А. Н. Асаул, И. В. Денисова // Регион: Политика. Экономика. Социология. — 2001. — № 1. — С. 61.

² Культура организации: проблемы формирования и управления / А. Н. Асаул и др. — СПб., 2006; Уайт, Б. М. Решение проблем в малых группах: члены команды как агенты изменений. Управление изменением: Хрестоматия / Б. М. Уайт; подг. Кр. Мэйби и Б. Мэйон Уайт; под ред. З. Ш. Атаян. — Жуковский: МИМ ЛИНК, 2001. — 224 с.

можности основателей и включенных в организацию лиц выступают в качестве гарантий устойчивости процветания созданной ими организации. Отношение к организации как к своему творению, а не как к своей собственности — отличительная черта новой организации; основные богатства основателей сосредоточены в нематериальных активах их организаций;

- предпринимательские (креативные, обучающиеся, оболочечные, сетевые, кластерные, подвижные) компании сами формируют конъюнктуру спроса, предлагая новые продукты и услуги, ориентируясь на узкую специализацию, и ускоряют смену привычных форм хозяйствования;
- новый вид организаций демонстрирует постоянное стремление к преобразованиям, работники компаний рассматриваются как внутренние предприниматели (интрапренеры), способные создать самостоятельные структуры. в результате предпринимательские организации воспроизводят себя, количественно растут быстрыми темпами¹.

В то же время в строительстве из-за отраслевых особенностей новые предпринимательские организации не смогут вытеснить адаптивные и традиционные производственные организации в силу как высокой степени преемственности, так и замкнутости, локальности небольших организаций, не имеющих внутренней потребности трансформации в предпринимательские организации.

Организационный аспект будущей организации. Основными признаками организационных структур «подвижных компаний» выступают: открытость, гибкость, автономность, приоритет горизонтальных связей, высокотехнологичность ресурсосберегающих стратегий и обучаемость. В таких компаниях задействованы *экстремальные принципы организационной деятельности*: максимальной автономии; минимально допустимого числа уровней иерархии; минимальных запасов, ресурсов и усилий; максимума энергии, внутренних и внешних эффектов; максимальной взаимности и партнерства. Будущая «подвижная компания» соединяет в себе черты *ресурсосбе-*

¹ Манаков, Л. Ф. Особенности управления организационными изменениями в строительных системах: Учеб. пособие / Л. Ф. Манаков, О. В. Бочарникова, В. П. Урванцев. — Новосибирск: НГАСУ, 2003. — 140 с.

регающего, расширенного, оболочечного, горизонтального, сетевого и виртуального типа организаций. Такое соединение позволяет создать «лучшую во всех отношениях» организацию, в которой процессы, ценности и организационная культура реализуются на уровне, недостижимом ранее в отдельной компании.

Предпринятое в рамках настоящей работы исследование и анализ экспериментов в нашей области позволяют сформулировать ряд предположений (обобщений) относительно вида строительных организаций будущего. Мы считаем, что, безусловно, все виды нарождающихся организаций имеют право на существование, но не все могут быть признаны организациями будущего. Существует много белых пятен, противоречий и не выявленных преимуществ (недостатков) в построении тех или иных видов компаний, однако характерные сравнительные признаки показывают, за какими видами компаний будущее.

Следующий важный момент: идея оптимальной (идеальной) модели организации и ее структуры заменяется стремлением использовать принцип разнообразия и многообразия концепции построения, функционирования и развития компаний.

Остановимся подробнее на ряде новых образов организаций, которым в последнее время уделяется все большее внимание в литературных источниках.

1. *Ресурсосберегающая организация* ориентирована на оптимальное управление материальными, человеческими и временными ресурсами по минималистическим стратегиям «точно в срок»; на интеграцию тотального управления качеством и пошаговое улучшение (кайзен) деятельности организации во всех местах и на всех уровнях при полном удовлетворении запросов клиентов. Для достижения скачкообразных улучшений используются стратегии реинжиниринга бизнес-процессов. Это также совмещенное проектирование продукта, процессов его производства и сопровождения, т. е. системное управление жизненным циклом продукта.

2. *Расширенная (многомерная организация).* Это новое поколение организаций, переходящих от монолитной структуры к открытой, расширенной и переменной структуре. В системном центральном узле (центральном офисе, «мозге», головной организации) сосредоточены лишь стратегические ресурсы и банк «знаний», ме-

нее значимые ресурсы, ценности и компоненты выведены наружу и доверены автономным структурным подразделениям и внешним партнерам.

Концепция многомерной организации выходит за рамки простого расширения организационного пространства за счет передачи второстепенных процессов и ресурсов на аутсорсинг. Здесь речь идет о создании структуры, настроенной на внешнюю среду и ее изменчивость. Создание автономных модулей и кооперативных блоков (холонов) повышает способности организации к динамичной самоорганизации и извлечению стратегических внутренних и внешних эффектов. Основное преимущество расширенной организации состоит в изменении стратегии развития. Традиционные компании придерживаются стратегий, базирующихся на принципе конкурентной рациональности, т. е. на достижении преимуществ перед конкурентами с последующим устраниением последних (слиянием, поглощением).

В любом случае поглощение — объединение опыта и ресурсов — всегда субаддитивно, так как часть ресурсов навсегда утрачивается и новое целое оказывается в некоторых моментах всегда меньше составных частей. В расширенной организации стратегия развития иная, основанная на существовании, поиске компромиссов и взаимной адаптации партнеров (бывших конкурентов). Потребность в знаниях и опыте друг друга при наличии взаимных обязательств перерастает в координируемое сотрудничество. Такое сотрудничество в рамках расширенной организации приводит к возникновению нелинейных синергетических эффектов, целое оказывается больше, чем составные части, что порождает новые качества и расширенные возможности (супераддитивный эффект).

3. Горизонтальная организация. Здесь традиционное вертикальное управление и субординационные связи заменяются на горизонтальное управление и горизонтальные внутрифирменные и внешние связи. Такая организация образуется вокруг 3–5 базовых процессов, а не вокруг внутренних задач; в качестве организационных единиц выступают автономные междисциплинарные группы, в них уменьшается роль и число средних менеджеров и возрастает статус менеджеров низшего уровня, а повышение эффективности функционирования

организации достигается за счет роста активности элементов и богатства связей между ними, снабжения менеджеров концептуальными и инструментальными средствами. Конфигурация определяется принципами наибольшей адаптации к изменениям, интерактивистской реакцией на них и подвижностью организационной структуры, устранением работ, не обеспечивающих получение добавленной стоимости и минимизацию деятельности внутри каждого процесса.

4. Сетевые организации и сетевые организационные структуры. В качестве примера сетевой организационной структуры, успешно проявившей себя на отечественном строительном рынке, может служить акционерная производственно-проектная агростроительная корпорация «Нечерноземагропромстрой», которая является основной подрядной организацией по строительству на селе, в городах и рабочих поселках Нечерноземья. В состав корпорации в период расцвета (2000 г.) входило около 1,5 тыс. строительных организаций и предприятий, действовавших во всех областях и республиках Нечерноземья, а также 8 специализированных межрегиональных производственных ассоциаций, объединений и фирм. В их числе акционерная холдинговая компания «Дороги России», производственное проектно-строительное объединение «Элеваторспецстрой», АО «Агроросспецмонтаж» и др.

Корпорация представляла собой систему с законченным производственно-строительным циклом; она была в состоянии выполнить работы от разработки проекта до сдачи объектов «под ключ» без привлечения сторонних субподрядных организаций, так как имела в своем составе специализированные монтажные и отделочные организации, управления механизации и технологической комплектации.

Рассмотрим основные обстоятельства интеграции строительных фирм в форме сетевой организационной структуры на примере корпорации «Нечерноземагропромстрой».

1. Формирование единого информационного пространства, когда в предпринимательских сетях через взаимодействие головной организации с организациями-участниками вырабатывается новая информация, становящаяся движущей силой деловой активности.

1.1. Генерация и обмен новой информацией:

- изучение и распространение опыта по созданию и работе фон-

дов развития жилищного строительства с последующим внедрением в организациях, входящих в корпорацию;

- изучение отечественного и зарубежного опыта строительства монолитных, каркасных и каркасно-монолитных домов;
- изучение и обобщение передового опыта внедрения новых технологий, материалов, оборудования и распространение его в организациях и предприятиях корпорации в виде информационных материалов (обзоры, тематические подборки, экспресс-информация), издание и распространение сборников «Новые технологии, оборудование и материалы»;
- обеспечение организаций информацией о мерах по снижению стоимости строительства за счет внедрения эффективных технологий, материалов и оборудования;
- доведение до организаций информации о конъюнктуре цен на основные виды отечественных и зарубежных материалов;
- организация семинаров-совещаний, учебных семинаров;
- подготовка информационных справок об опыте работы лучших коллективов.

1.2. Единство финансового пространства:

- проведение зачетов по погашению бюджетной задолженности, что предполагает полную ликвидацию задолженности по платежам в бюджет;
- проведение взаимозачетов с поставщиками и подрядчиками по заявкам входящих в корпорацию организаций, улучшающее их финансовое положение;
- разработка и защита в Минэкономики РФ, Минфине РФ и Минсельхозпроде РФ бюджетной заявки для финансирования строек производственной базы организаций, входящих в корпорацию. При этом составляются детальные бизнес-планы и проекты, делаются расчеты и определяется экономическая эффективность вложения средств;
- инвентаризация кредиторской задолженности за выполненные работы на объектах собственной производственной базы в соответствии с перечнем строек на развитие производственных мощностей для жилищного строительства на селе. Экономическая эффективность данной деятельности выражается в полном погашении кредиторской задолженности.

1.3. Единство технологического и строительного пространства:

- работа по сохранению технологического единства сельского строительного комплекса;
- согласование с Минэкономики РФ перечня строек, которые финансируются в определенный год. При этом экономически определяется общая сумма финансирования.

1.4. Единство правового пространства:

- методологическая и консультативная помощь по финансовым вопросам организациям, входящим в сеть;
- методологическая и консультативная помощь организациям и предприятиям при формировании территориальных фондов индивидуального жилищного строительства. При этом консультации проводятся в объеме, который необходим строительным фирмам, входящим в сеть;
- практическая помощь организациям, входящим в корпорацию, в вопросах защиты их экономических интересов;
- помощь в получении и продлении лицензии РФ на строительную деятельность;
- консультационные услуги и методическая помощь организациям корпорации в области материально-технического обеспечения;
- методологическая помощь организациям, входящим в корпорацию, по подготовке документов, необходимых для получения централизованных инвестиционных ресурсов и валютных кредитов.

2. Совершенствование строительных процессов. Как известно, отдельная строительная фирма зависит от ресурсов, контролируемых другими фирмами. Будучи включенной в сеть, эта фирма получает доступ к технологиям, сырью, комплектующим и т. д.

2.1. Строительство и внедрение эффективных технологий:

- внедрение в производство конструкций с применением различных теплоизоляционных систем, в том числе системы «РУСХЕК», при строительстве новых, реконструкции и утеплении существующих зданий. При использовании таких конструкций в 2–3 раза снижается материалоемкость и повышается термическое сопротивление стены. Объем внедрения по данному пункту составляет 200 тыс. м² фасадов зданий;
- строительство экспериментальных жилых домов с учетом современных архитектурно-планировочных решений, теплозащитных

требований, с применением современных автономных систем инженерного обустройства (на настоящий момент построено четыре таких дома);

- внедрение локальных котельных при строительстве многоквартирных жилых домов. При этом снижаются эксплуатационные затраты, а также повышается конкурентоспособность подобных объектов;
- внедрение системы поквартирного отопления жилых домов;
- организация и совершенствование технологии производства эффективных стеновых и теплоизоляционных материалов на основе пенобетона. На этой базе корпорацией создано шесть предприятий, которые осваивают данную продукцию;
- организация производства новых видов бетонных и железобетонных изделий повышенной сложности (труб, колец) методом вибропрессования. Выпуском данной конкурентоспособной продукции занимается восемь предприятий, входящих в СИО «Нечерноземагропромстрой»;
- внедрение в производство железобетонных конструкций и строительных растворов высокоэффективных химических добавок типа «Лигнопан» (два предприятия);
- организация работ по строительству, реконструкции и техническому перевооружению предприятий стройиндустрии с обеспечением ввода в действие мощностей по производству строительных изделий, материалов, конструкций. Потребность в ресурсах и работах определяется ТЭО;
- инженерное обустройство сельских поселков и жилых домов.

2.2. Внедрение новых архитектурно-планировочных решений:

- отбор паспортов проектов жилых домов с учетом новых требований СНиП по теплотехнике и корректировка ранее выпущенных каталогов жилых индивидуальных домов. На основе собранных данных уже составлен каталог паспортов;
- подготовка каталога паспортов проектов крестьянских (фермерских) хозяйств и перерабатывающих предприятий малой мощности.

2.3. Внедрение новейших основных и оборотных фондов строительства:

- внедрение высокоэффективного вибропрессового оборудования, в том числе для изготовления бордюрного камня, мелких стеновых

блоков и дорожных элементов мощения. Реализацией данного проекта занимаются пять предприятий;

- производство основных видов высокоеффективных строительных машин и изготовление новых образцов и партий машин и оборудования. Данное направление, прежде всего, обеспечивает повышение в организациях производительности труда и снижение затрат на капитальный ремонт строительных машин.

3. Формирование общей коммерческой политики и политики внешнеэкономической деятельности.

3.1. Сбыт и сервисное обслуживание, приобретение необходимых ресурсов:

- участие в реализации продукции организаций, входящих в корпорацию (изучение рынка, налаживание контактов с потенциальными потребителями, увеличение числа организаций-поставщиков, расширение номенклатуры поставляемых изделий и материалов). Экономическая эффективность данных проектов рассчитывается отдельно;

- оказание участникам корпорации практической помощи в реализации готовых квартир и приобретении незавершенных жилых домов для достройки (в 2000 г. данный вид деятельности позволил реализовать 141 тыс. м² жилья);

- практическое содействие в поставке более дешевых строительных материалов и изделий, что приводит к удешевлению строительно-монтажных и других работ.

3.2. Участие в инвестиционных проектах:

- головная компания стремится к максимальной загрузке входящих в корпорацию строительных компаний, чему способствуют: работа с федеральными министерствами и ведомствами государственного управления по вопросам инвестиционной политики, финансирования государственных и других программ; участие в подрядных торгах на федеральном уровне. В частности, корпорация участвует в реализации президентских программ «Строительство на территории РФ жилья для граждан, выезжающих из районов Крайнего Севера и приравненных к ним местностей», «Государственные жилищные сертификаты», программ «Свой дом», «Крестьянский дом», ведет работу с ОАО «Норильская горная компания» («Норильский никель»);

- организация подготовки материалов для участия в конкурсах корпорации и Госстроя РФ, вследствие чего максимально вовлекаются в инвестиционно-строительную деятельность организации и предприятия, повышается их конкурентоспособность;
- совершенствование работы Фонда развития информации и прогрессивных технологий. На настоящий момент в этой деятельности участвуют 25 организаций и экономическая эффективность данного проекта оценивается в 100 тыс. руб.

3.3. Внешнеэкономическая деятельность:

- организация совместной деятельности с организациями по структурной перестройке производства, техническому сопровождению внедрения новых технологий и повышению конкурентоспособности продукции на взаимовыгодных условиях.

4. Повышение профессионального уровня персонала.

4.1. Повышение квалификации руководящего персонала:

- профессиональное лицензирование руководителей;
- организация стажировок руководящего персонала с целью изучения мирового опыта строительства;
- повышение квалификации руководителей, специалистов (на каждый год планируется определенное количество человек);

- организация персональных школ лучших руководителей. Корпорацией уже создано пять школ на базе передовых организаций, что заметно повысило уровень деловой квалификации в управлении производством.

4.2. Повышение квалификации рабочих:

- организация стажировок рабочего персонала с целью изучения мирового опыта строительства;
- обучение рабочих в учебных комбинатах.

4.3. Стимулирование труда и социальная защита:

- награждение работников предприятий и организаций государственными и ведомственными наградами за высокоэффективный труд;
- проведение реабилитационных мероприятий и оказание лечебной помощи руководителям организаций;
- разработка положения о порядке формирования и расходования Фонда социальной поддержки, направленного на улучшение социальных условий работников организаций, входящих в корпорацию.

Не менее важно наличие в СИО специализированного научно-производственного центра, куда привлекаются ученые, научные работники, молодые специалисты.

В состав корпорации «Нечерноземагропромстрой» входит ГУП «Центральный научно-исследовательский, экспериментальный и проектный институт по сельскому строительству» (ЦНИИЭПсельстрой), которое выполняет следующие задачи:

- разрабатывает научно-технические прогнозы в сельском строительстве;
- разрабатывает целевые государственные программы для различных отраслей агропромышленного комплекса и участвует в их выполнении;
- исследования и разработку строительных деревянных, металлических, железобетонных и композитных конструкций и изделий для сельского строительства;
- исследования и разработку технологии, оборудования и технологических линий по производству строительных конструкций, изделий;
- исследования и разработку новых видов материалов и изделий, способов и оборудования для их производства;
- оценивает долговечность и надежность эксплуатируемых зданий, разработку способов и средств антакоррозийной защиты строительных конструкций;
- оценивает теплотехнические качества эксплуатируемых и проектируемых сельскохозяйственных зданий с разработкой способов повышения тепловой защиты;
- энергоаудит с разработкой энергосбережения на промышленных, производственных, сельскохозяйственных зданиях и гражданских объектах;
- совершенствование объемно-планировочных и конструктивных решений сельскохозяйственных, производственных, общественных и жилых малоэтажных зданий, инженерных сетей и оборудования;
- разработку проектов сельскохозяйственных, производственных, общественных и жилых зданий;
- издательскую деятельность;

- подготовку научных кадров через аспирантуру¹.

Сетевые организации исповедуют новые принципы менеджмента, рассматривая организации и организационное пространство, где:

- любой член или группа в организации имеют в любое время на рабочем месте свободный доступ к любой необходимой для их деятельности информации;
- любой человек или группа умеют использовать современные информационные технологии для решения возникающих в их сфере деятельности проблем;
- любой человек или группа имеют базу и средства для производства требуемой информации.

Сетевые организации характеризуются наличием межорганизационных систем информации и коммуникаций и новым построением межфирменных отношений и связей². Успех в них обусловлен компетентностью и эффективностью организационной сети, элитарным принципом сотрудничества, исключением дублирования использования ресурсов на разных участках. Эффективность их также определяется тем, что они меньше обременены решением политических вопросов (не содержат наблюдательных и согласительных советов) и больше сориентированы на целевую деятельность; они расширяют границы сотрудничества и совместного использования интеллектуальных ресурсов.

При формировании сетевых организаций возникает ряд трудно разрешимых проблем: формирование сетевой культуры и климата доверия и взаимности. Эти проблемы решаются путем формирования сети вокруг крупной компании и «импортом» культуры или путем создания сети из организаций, близких по культуре и масштабам.

5. Оболочечные (управляющие) компании. Эти организации строят свою экономическую деятельность вокруг предпринимательской

¹ Асаул, А. Н. Корпоративные структуры в региональном инвестиционно-строительном комплексе / А. Н. Асаул, А. В. Батрак. — СПб., 2001

² Асаул, А. Н. Организационно-экономическая модель сетевой информационной системы регионального инвестиционно-строительного комплекса / А. Н. Асаул, С. Н. Иванов // Экономическое возрождение России. — 2010. — № 3. — С. 43–55; Асаул, А. Н. Интеграция строительных фирм в форме сетевых индустриальных организаций / А. Н. Асаул, И. В. Денисова // Регион: Политика. Экономика. Социология. — 2001. — № 1. — С. 61.

идеи. В своем арсенале они имеют торговую марку, команду менеджеров и оборотный капитал. Все процессы — от разработки проекта, до строительства, продажи и сервисного обслуживания — такие строительные организации приобретают у специализированных компаний, а сами сосредоточиваются на трансакционной составляющей бизнеса. В строительстве они приобретают земельный участок, подбирают инвесторов и определяют, кто и как будет производить строительно-монтажные работы и кому продавать созданный объект недвижимости. При таком виде организации предпринимательства возникает ряд проблем: затруднен контроль качества продукции; устойчивость предпринимательской деятельности всегда находится под вопросом в силу того, что управляющая компания владеет лишь именем вещи, а не ею самой¹.

6. Виртуальные организации — здесь теряются известные физические, пространственные, временные и правовые характеристики. Понятие виртуальный (virtual) означает «воспринимаемый иначе», чем реализуемый, или «не имеющий физического воплощения». Это временные организации с сетевыми фрагментами, ориентированные на проект, работа которых обеспечивается с использованием информационно-технических средств в пространстве и времени. Совместная групповая работа осуществляется в удаленном режиме через некое неосознанное электронное пространство; работник компании выступает не как традиционный функционер, а как интеллектуальный ресурс, доступный для всех в рамках компании и использующийся без физического контакта с ним. Все это ведет к возникновению виртуального управления.

Проведенный анализ нарождающихся организаций, структур и моделей свидетельствует о замене традиционных организационных отношений и связей путем размывания границ между компаниями, «разведения» ресурсов, устранения разграничений между внутренними и внешними членами организаций, собственными

¹ Асаул, А. Н. Формирование мезоэкономических объединений в инвестиционно-строительном комплексе региона / А. Н. Асаул // Известия высших учебных заведений. Строительство. — 2004. — № 1. — С. 38–44; Асаул, А. Н. Природа и структура трансакционных издержек в инвестиционно-строительной сфере / А. Н. Асаул, С. Н. Иванов // Экономика строительства. — 2008. — № 3. — С. 20–30.

и чужими интеллектуальными ресурсами, крупными и мелкими организациями.

Действия сообщества организаций по изменению институциональных условий предпринимательства могут привести к трем возможным сценариям будущего строительных организаций:

- чрезмерное регулирование частного предпринимательства в сфере строительства приведет к серьезному ущербу эффективности организаций, большие социальные накладные расходы не позволят им улучшить свои конкурентные позиции. Организации по-прежнему будут оставаться мелкими, извлекая эффекты локализации и минимизации расходов; пассивными наблюдателями в процессе определения своей собственной роли;

- строительная организация превращается в социально-экономический институт, основной субъект рыночных отношений с постоянным поиском будущей основы своего существования. Это направление требует объединения усилий деловых сообществ в определении предпочтительных целей и правил игры. Это движение от обеспечения прибыли и роста организации к удовлетворению потребностей заинтересованных групп и отдельных лиц, реализация не только экономических, но и определенных социальных целей. Рассмотрение предложенного сценария требует углубленного анализа ожидаемых предпочтений строительных организаций, анализа «правил игры» в инвестиционно-строительной сфере и «поля сил» — влияния основных социальных групп на предпочтения, цели, стратегии и модели поведения строительных организаций. Представляется, что это путь, который прошли конкурентоспособные западные компании завершающего этапа индустриального общества — путь слияния и поглощения фирм, создание крупных горизонтально интегрированных корпораций, финансово-строительных групп. Это концепция обособления и защиты свободной организации, введение определенного уровня ограничений на свободное предпринимательство (сужение резерва между возможными и предпочтительными условиями). Это активная утверждающая стратегия изменения роли организаций в нарождающейся социально-рыночной экономике;

- целостная независимая строительная организация как социально-экономическая система будет заменена новой организацией. Это третий

сценарий развития, базирующийся на переходе от индустриальной к постиндустриальной эре и затем к экономике знаний (новейшей экономике). В этом сценарии строительная организация, которая возникнет на месте классической рыночной компании, будет иметь с ней мало общего.

1.2. Содержание понятия «новая экономика» и ее характеристики в исследованиях

Мировая экономика, несмотря на попытки преодолеть финансово-экономический кризис 2008–2009 гг., по-прежнему находится в зоне высокой неопределенности и рисков. На современном этапе ее развития ситуация еще более осложняется. Это связано с усиливающими друг друга явлениями поведенческого (факторы принятия решений инвесторами, качественные изменения в структуре потребностей потребителей и т. д.) и сугубо экономического характера (инвестиционные «пузыри», высокие риски, в том числе и природные и т. д.). Естественно, что это не может не отражаться на развитии национальных экономик, их отраслей и хозяйственных сфер, в том числе и в Российской Федерации.

«Современная эпоха — это время кардинальных изменений в общественном устройстве — трансформация ..., где традиционные факторы производства — труд, земля, капитал — приобретают второстепенное значение, т. е. в процессе производства на первый план выходит фактор знания»¹. Другими словами, всякое современное производство сегодня есть производство, основанное на использовании новейших знаний, не только позволяющих получать интеллектуальную ренту, но и обеспечивающих владельцам соответствующие конкурентные преимущества. Это означает, что теоретико-методологические и научно-практические задачи в области хозяйственного развития инвестиционно-строительного комплекса (ИСК) теперь должны рассматриваться сквозь призму «знанияевой» экономики.

Среди многообразных проблем повышения эффективности российской экономики одно из ключевых мест занимают вопросы форми-

¹ Дракер, П. Посткапиталистическое общество. Новая постиндустриальная волна на Западе: антология / П. Дракер. — М.: Academia, 1999.

рования и функционирования механизмов отраслей и сфер реального сектора, адекватных условиям конкурентной среды. В настоящее время в стране имеется пакет государственных мер поддержки развития российской экономики в направлении указанной выше мировой тенденции. В частности, Правительством Российской Федерации утверждена «Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2020 г.»¹. В этом стратегическом документе поставлена задача перехода российской экономики от экспортно-сырьевого к инновационному, знаниевому типу развития и определены соответствующие макроэкономические показатели. К указанной группе документов нужно отнести в том числе и федеральные целевые программы, такие как, например, «Национальная технологическая база» на 2007–2011 годы», «Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технического комплекса России на 2007–2012 годы». Развивается государственно-частное партнерство и международное научно-техническое сотрудничество, хотя пока еще доля России в мировых научных разработках составляет всего 1 %².

Некоторыми учеными-исследователями приводятся интересные авторские оценки знаниевой составляющей российской экономики и России в целом в мировом экономическом пространстве. Например, в работе И. Дежиной и В. Киселевой предлагается для получения указанных оценок применять так называемый индекс «новой экономики» (ИНЭ)³. Авторы называют его индикатором и предлагают рассчитывать на основе следующих субиндексов: глобализационного ($I_{\text{глоб}}$), информационного ($I_{\text{инф}}$), знаниевого ($I_{\text{зн}}$), научно-инновационного ($I_{\text{ни}}$) и сервисного ($I_{\text{серв}}$). При расчете ИНЭ И. Дежиной и В. Киселевой использовались общедоступные источники статистической информации, в том числе и данные международных организаций, таких как Всемирный банк, Организация экономического сотрудничества и развития, Международный союз электросвязи, Всемирная торговая

¹ Распоряжение Правительства РФ от 17 ноября 2008 года № 1662-р.

² Асаул, А. Н. Особенности современного содержания новой экономики / А. Н. Асаул, Н. Н. Загускин // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. — 2012. — № 11. — С. 69–75.

³ Дежина, И. «Тройная спираль» в инновационной системе России / И. Дежина, В. Киселева // Вопросы экономики. — 2007. — № 12. — С. 126.

организация, ООН, Конференция ООН по торговле и развитию, Всемирный экономический форум и др. (табл. 1.4)¹.

Как следует из табл. 1.4, уровень развития «новой экономики» в Российской Федерации значительно ниже, чем в развитых странах и составляет 43,5 % от значения ИНЭ в США. Аутсайдерское положение России в рейтинге является следствием слабого научного и инновационного потенциала страны, отставания в развитии информационного общества, низкой степени применения знаний в экономике.

Таблица 1.4
Рейтинг некоторых стран по ИНЭ

Страна	Ранг	Значение субиндексов					Значение ИНЭ	Уровень развития по сравнению с лидером, %
		$I_{\text{глоб}}$	$I_{\text{инф}}$	$I_{\text{зн}}$	$I_{\text{серв}}$	$I_{\text{ни}}$		
США	1	1,74	3,80	5,84	6,63	4,69	4,70	100,0
Швеция	2	2,02	4,17	4,96	4,17	5,18	4,40	93,5
Дания	3	1,77	3,76	5,24	5,01	4,60	4,30	91,6
Швейцария	4	3,21	3,38	3,98	3,79	5,83	4,25	90,4
Исландия	5	2,74	3,73	5,13	3,63	4,63	4,23	89,9
Финляндия	6	2,32	3,50	5,14	3,12	4,97	4,16	88,5
Южная Корея	7	1,85	3,51	4,54	4,96	4,77	4,11	87,6
Канада	8	1,47	3,54	4,47	5,53	3,84	3,87	82,3
Голландия	9	2,24	3,67	4,08	5,05	3,84	3,82	81,4
Япония	10	1,38	3,27	3,63	4,53	5,38	3,87	82,3
Норвегия	11	2,12	3,58	4,94	2,90	4,15	3,84	81,8
Великобритания	12	2,23	3,44	3,92	5,79	3,79	3,81	81,1
Бельгия	13	2,99	2,60	4,30	5,20	3,65	3,73	79,3
Австралия	14	1,54	2,89	4,24	4,83	3,75	3,57	76,0
Новая Зеландия	15	1,19	2,85	5,00	4,12	3,45	3,56	75,7
Франция	16	1,38	2,82	3,77	5,65	3,73	3,51	74,6
Германия	17	1,80	3,27	3,23	4,02	4,39	3,48	74,0
Австрия	18	1,51	2,91	3,36	3,48	4,07	3,25	69,1
Эстония	19	2,23	2,91	4,05	3,69	2,77	3,20	68,0
Ирландия	20	2,75	2,45	3,93	3,21	3,02	3,15	66,9
Словения	21	1,64	2,07	3,97	2,79	3,02	2,89	61,5
Чехия	22	1,79	2,38	2,95	2,52	2,85	2,61	55,5
Испания	23	1,29	1,51	3,10	4,83	2,65	2,65	56,3
Венгрия	24	3,56	1,55	2,95	3,45	2,04	2,56	54,4

¹ Звегинцева, М. Ю. Методические аспекты оценки уровня развития «новой экономики» / М. Ю. Звегинцева // Новые технологии. — 2011. — № 1. — С. 94–97.

Окончание табл. 1.4

Страна	Ранг	Значение субиндексов					Значение ИНЭ	Уровень развития по сравнению с лидером, %
		$I_{\text{глоб}}$	$I_{\text{инф}}$	$I_{\text{зн}}$	$I_{\text{серв}}$	$I_{\text{ни}}$		
Португалия	25	1,94	1,56	2,67	3,94	2,74	2,54	54,0
Польша	26	0,85	1,42	3,70	2,86	1,69	2,23	47,4
Греция	27	1,50	0,76	3,23	4,18	1,66	2,21	46,9
Словакия	28	1,24	1,88	2,67	1,97	2,06	2,08	44,2
Россия	29	0,33	0,81	4,35	1,77	1,55	2,05	43,5
Италия	30	0,83	1,17	1,95	3,16	2,24	1,89	40,2
Бразилия	31	1,12	0,02	2,56	3,02	2,35	1,87	39,8
Турция	32	0,62	0,82	1,87	2,57	2,05	1,64	34,9
Мексика	33	0,95	-0,10	2,23	2,35	1,37	1,38	29,5

Как подчеркивается некоторыми авторами, существенной проблемой, ограничивающей активное формирование в российской экономике знаниевой составляющей, является ее фрагментарность, особенно в части применения в экономическом развитии¹.

Если обращаться к классическим показателям оценки знаниевой составляющей в экономике, то оценки по принципиальным позициям совпадают. В частности, известно, что показатель внутренних затрат (ВЗ) на исследования и разработки (ИиР) является главным при проведении международных сопоставлений развития экономики знаний. В табл. 1.5 представлены показатели ВЗ на ИиР десяти ведущих мировых научных держав, включая Россию, а также ЕС и ОЭСР в целом².

Как следует из табл. 1.5, по масштабам ВЗ и их доле в ВВП Россия уступает всем ведущим странам, кроме Италии. Самые высокие темпы прироста ВЗ на ИиР демонстрирует Китай — 172 %. По этому показателю Россия на втором месте — 48,5 %. Среди других стран наибольший прирост имеют Япония — 22 % и Канада — 18 %, что выше среднего показателя по ОЭСР, который составил 16,5 %.

В новой экономике производство знаний должно носить непрекращающийся характер, о чем свидетельствуют положения, изложенные в табл. 1.6.

¹ Модернизация экономики на основе технологических инноваций / А. Н. Асаул и др. — СПб.: АНО ИПЭВ, 2008. — 606 с.

² Национальная инновационная система и государственная инновационная политика Российской Федерации / Доклад к обзору ОЭСР НИС РФ. — М.: Министерство образования и науки РФ, 2009.

Таблица 1.5

Внутренние затраты на исследования и разработки по основным секторам

Страна	ВЗ, млн долл. по ППС	ВЗ, % к ВВП	Темп прироста ВЗ на 2003–2007 гг.	По источникам финансирования, % к ВВП		По секторам деятельности, % к ВВП	
				Предпринимательский сектор	Правительственный сектор	Предпринимательский сектор	Правительственный сектор
Россия	20 154,9	1,08	48,47	0,31	0,66	0,71	0,29
Китай	86 758,2	1,42	171,82	0,98	0,35	1,01	0,28
США	343 747,5	2,62	10,12	1,70	0,77	1,84	0,29
Япония	138 782,1	3,39	21,86	2,62	0,55	2,62	0,28
Ю. Корея	35 886	3,23	1,94	2,43	0,74	2,47	0,37
Германия	66 688,6	2,53	9,29	1,68	0,70	1,77	0,35
Великобритания	35 500,8	1,78	12,00	0,81	0,57	1,10	0,18
Франция	41 436,3	2,11	8,73	1,11	0,82	1,34	0,37
Канада	23 306,0	1,94	17,96	0,93	0,63	1,06	0,18
Италия	17 827,0	1,09	8,99	0,43	0,55	0,54	0,19
ЕС	242 815,6	1,76	15,03	0,94	0,61	1,11	0,24
ОЭСР	817 768,9	2,26	16,53	1,44	0,66	1,56	0,26
							Сектор высшего образования

Таблица 1.6

Различие между моделями производства знаний¹

Индустриальная экономика	Экономика знаний
Планы формируются в академической среде	Планы формируются в более широком контексте
Проблемы решаются в академическом секторе	Знания производятся в контексте их дальнейшего приложения
Организационные структуры иерархичные	Горизонтальные гибкие организационные структуры
Система основана на постоянно действующих институтах	Основа системы — временные сети
Производство знаний осуществляется в специальных институтах	Производство знаний происходит в разных секторах экономики
Низкий уровень ответственности производителей знаний	Высокий уровень ответственности и рефлексии

¹ Дежина, И. «Тройная спираль» в инновационной системе России / И. Дежина, В. Киселева // Вопросы экономики. — 2007. — № 12. — С. 126.

1.2. Содержание понятия «новая экономика» и ее характеристики в исследованиях

Периодизация развития общества с позиций формирования экономики знаний в интерпретации П. Дракера показана в табл. 1.7.

Таблица 1.7

Периодизация этапов развития общества в концепции П. Дракера¹

Фактор	Этап развития		
	1700–1900 гг.	1900–1945 гг.	1945 г. — настоящее время
Тип революции	Промышленная	В производительности труда	В управлении
Объект инвестиций	Средства производства	Производственные отношения	Информационные технологии
Основные ресурсы	Техника и природные ресурсы	Человек и капитал	Знание и виртуальный капитал
Тип развития	Экстенсивный	Интенсивный	Интенсивный

Как следует из содержания табл. 1.7, для начального этапа характерно использование знаний для производства орудий труда, технологии и организации промышленного процесса. Второй этап связан с использованием знаний в процессах трудовой деятельности, а на третьем этапе знание приобретает роль основного фактора производства, с его помощью производится качественно новый продукт — знания.

Э. Тоффлер представляет историю развития и появления нового общества в виде трех волн, каждая из которых сменяется последующей в ходе научно-технического прогресса (рис. 1.1)².

Первая волна создала сельскохозяйственную цивилизацию, которая охватила такие государства, как Китай, Индия, Греция, Рим и др. Несмотря на то что все эти цивилизации имели собственный путь развития общества, у них были общие черты: основой жизни, культуры, семейной организации, политики и экономики являлась земля; каждая община производила только то, в чем испытывала нужду, следовательно экономика этого периода была децентрализованной, построенной на разделении труда.

¹ Drucker, P. F. The Educational Revolution / P. F. Drucker // Etzioni-Halevy E. Etzioni L. (Eds.) Social Change: Sources, Patterns, and Consequences. N.Y., 1973. — P. 236.

² Тоффлер, Э. Третья волна / Э. Тоффлер; пер. с англ. К. Ю. Бурмистрова и др. — М.: ACT, 2010.

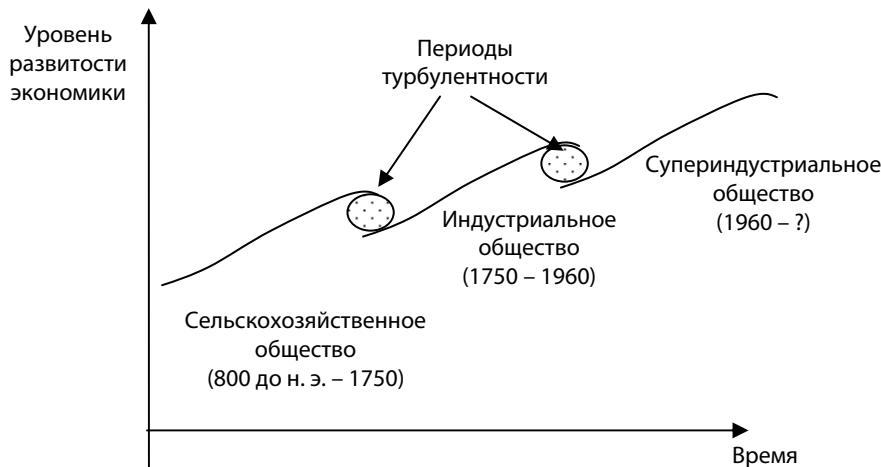


Рис. 1.1. Три волны экономических изменений

Триста лет назад начался новый этап — вторая волна развития общества. Смену этапов в классической литературе принято называть промышленной революцией. Ее результатом стало появление «индустриальной цивилизации», которая, по мнению Э. Тоффлера, просуществовала недолго, так как практически одновременно начались изменения в отношениях и ценностях экономики¹.

Третья волна, по мнению Э. Тоффлера, произошла в 60-е годы XX в. Он назвал формируемое под ее воздействием общество «супериндустриальным». «Точно так же, как во времена Смита, центр тяжести экономики стал смещаться от сельского хозяйства к промышленности, так и сегодня он смещается от промышленности к информации. И подобно тому, как в конце XVIII – начале XIX вв. сложилась постагарная экономика, так сегодня технологически передовые секторы глобально-го общества переходят на стадию постиндустриальной экономики².

В этот же период в науке появился так активно сегодня применяемый термин «общество знания». Его автором был П. Дракер³. Это

¹ Тоффлер, Э. Третья волна / Э. Тоффлер; пер. с англ. К. Ю. Бурмистрова и др. — М.: АСТ, 2010.

² Стоунье, Т. Информационное богатство: профиль постиндустриальной экономики // Новая технократическая волна на Западе / Т. Стоунье; под ред. П. С. Гуревича. — М.: Прогресс, 1986. — С. 394–413.

³ Drucker, P. The Age of Discontinuity, Guidelines to our changing society, New York, Harper & Row, 1969.

понятие впервые было использовано им в 1969 г. в 90-х годах XX в. оно получило детальное развитие в работах Р. Манселла и Н. Стера¹. Результаты научных исследований этих авторов создали почву для возникновения понятия «обучающиеся общества», введенного в оборот Р. Хатчинсом и Т. Хусеном². И наконец, в 1990 г. П. Сенге в своем знаменитом труде «Пятая дисциплина» ввел в научный оборот понятие «обучающаяся организация»³, выделив пять основных характеристик таковой: личное мастерство; создание общего видения; командное обучение; когнитивные модели; системное мышление. По определению Д. Гарвина, «обучающаяся организация — это организация, умеющая создавать, приобретать и распространять знания и изменяющая свое поведение в соответствии с новой информацией, оригинальными мнениями и современными моделями мышления»⁴.

Это понятие неотделимо от исследований на тему информационного общества, предпосылки возникновения которого появились с бурным развитием кибернетики⁵. Следствием этого является не только некий синтез кибернетики и экономики — кибернетических представлений об экономическом развитии, ставшем сегодня классическим. Постепенно сформировались идеи о новом этапе развития, следующем за информационным обществом — экономике знаний (еще ее называют новой экономикой) (табл. 1.8)⁶.

¹ Mansell, R., When, U. Knowledge Societies: Information Technology for Sustainable Development, New York, United Nations Commission on Science and Technology for Development, Oxford University Press, 1998.; Stehr, N. Knowledge Societies: the Transformation of Labour, Property and Knowledge in Contemporary Society, London, Sage, 1994.

² Hutchins, R. The Learning Society, London, Harmondsworth: Penguin, 1968; Husén T. The Learning Society, London, Methuen, 1974.

³ Сенге, П. Пятая дисциплина. Искусство и практика самообучающейся организации / П. Сенге. — СПб.: Олимп-Бизнес, 2009.

⁴ Управление знаниями / Пер. с англ. — М.: Альпина Бизнес-Букс, 2006.

⁵ Castells, M. Communication power. Oxford/New York: Oxford University Press. 2009.

⁶ Асаул, Н. А. Теория и методология институциональных взаимодействий субъектов регионального инвестиционно-строительного комплекса / Н. А. Асаул. — СПб.: Гуманистика, 2004; Крячков, Н. Л. Текст, цивилизация, текстовые вирусы в науке и практике / Н. Л. Крячков // Инновации. — 2002. — № 5. — С. 47–56; Асаул, А. Н. Снижение трансанкционных затрат в строительстве за счет оптимизации информационного пространства / А. Н. Асаул, С. Н. Иванов. — СПб.: АНО ИПЭВ. 2008. — 300 с.; Асаул, А. Н. Создание знания и информационной инфраструктуры субъектов предпринимательства / А. Н. Асаул и др. — СПб.: АНО ИПЭВ, 2010. — 252 с.

Таблица 1.8

Сравнительная характеристика этапов развития экономики

Этап	Критерии сравнения			
	Предмет труда	Результат труда	Объект конкуренции	Методы конкуренции
Аграрный	Земли, воды	Сельскохозяйственная продукция	Территории	Захват территорий вторжением
Индустральный	Недра, полезные ископаемые	Объекты технической и биоинженерии	Месторождения, производства	Промышленный шпионаж
Информационный	Информация (события)	Содержание и информационных событий	СМИ, интернет	Монополизация средств массовой информации
Интеллектуальный (экономика знаний)	Человек (мышление)	Поведение	Программы обучения (знания), обучающее общество	Информационные, знаниевые вирусы

Исследователи выделяют несколько факторов, способствовавших становлению новой экономики, хотя их количество постоянно растет. Среди наиболее важных факторов влияния — конкуренция и качество менеджмента¹.

В новой экономике (the knowledge-based economy), где в качестве основного ресурса приняты знания, наблюдаются «...прежде всего снижение роли материального производства и развитие сектора услуг и информации, иной характер человеческой деятельности, изменившиеся типы вовлекаемых в производство ресурсов, а также существенная модификация традиционной социальной структуры»². Большинство же авторов в качестве исторических причин выделяют повышение общего технологического уровня образования, науки и производства, глобализацию и обострение конкуренции, побуждающие промышленные корпорации искать иные конкурентные преимущества, прежде всего связанные со знаниевыми аспектами.

¹ Асаул, А. Н. Маркетинг-менеджмент в строительстве / А. Н. Асаул, В. П. Грахов. — СПб.: Гуманистика, 2006. — 248 с.; Асаул, А. Н. Оценка конкурентных позиций субъектов предпринимательской деятельности / А. Н. Асаул, Х. С. Абаев, Д. А. Гордеев. — СПб.: АНО ИПЭВ, 2007. — 271 с.

² Белл, Д. Грядущее постиндустриальное общество / Д. Белл. — М.: Академия, 1999. — С. 67–69.

Известный отечественный ученый В. Л. Иноземцев отмечал, что «в доиндустриальных обществах важнейшим аспектом ... связи была имитация действий других людей, в индустриальном — усвоение знаний и возможностей прошлых поколений, в постиндустриальном же обществе интерперсональные взаимодействия становятся подлинно комплексными, что и определяет новые свойства всех элементов социальной структуры»¹. Как подчеркивал Т. Сакайя, формирование нового социально-экономического порядка было равнозначно революции на основе ценности, воплощенной в знаниях («knowledge-value revolution»), поскольку «человечество стоит на пороге глобального общества знаний, к которому каждый из нас имеет непосредственное отношение, либо производя, либо потребляя их»².

В описании характерных черт новой экономики до сих пор не сложилось единства мнений. Наиболее общие характерные черты знаниевой экономики выделены такими авторами, как К. Келли, М. Кастельс и их последователями³. В частности, К. Келли подчеркивал, что к ним необходимо отнести⁴:

- глобальный характер происходящих изменений;
- оперирование неосозаемыми благами: идеями, информацией и взаимоотношениями;
- тесное взаимопереплетение и взаимодействие отдельных сегментов новой экономики.

Это автор считал, что указанные черты экономики как системы способствуют созданию сетевой модели взаимоотношений на рынке между участниками воспроизводственного процесса⁵. «В экономике, основанной на знаниях, новшество ведет к взаимодействию произво-

¹ Иноземцев, В. Л. Современное постиндустриальное общество: природа, противоречия, перспективы / В. Л. Иноземцев. — М.: Логос, 2000.

² Сакайя, Т. Стоимость, созданная знанием или история будущего / Т. Сакайя // Новая постиндустриальная волна на Западе: Антология; под ред. В. Л. Иноземцева. — М.: Академия, 1999.

³ Кастельс, М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура / М. Кастельс; пер. с англ. под науч. ред. О. И. Шкаратана. — М.: ГУ ВШЭ, 2000; Castells, M. Communication power. Oxford/New York: Oxford University Press. 2009; Тапскотт, Д. Викиномика. Как массовое сотрудничество изменяет все / Д. Тапскотт, Э. Д. Уильямс. NY: BestBusinessBooks, 2009. 498 р.

⁴ Kelly, K. *New Rules for the New Economy*. Viking, New York 1998; Kevin, K. *What Technology Wants*. Viking Adult. 2010.

⁵ Там же.

дителей и пользователей... эта интерактивная модель заменила традиционную линейную модель новшества»¹.

М. Кастельс и Дж. Харрингтон, будучи солидарными с К. Келли, выделяют следующие характерные черты «новой» экономики²:

- рост зависимости производительности от использования ноу-хау, качества информации и менеджмента;
- смещение внимания производителей и потребителей от материального производства в сторону информационной деятельности;
- глубокая трансформация организации производственного процесса от стандартизированного массового производства в сторону гибкого кастомизированного и от вертикально интегрированной организации в сторону горизонтальных сетевых взаимоотношений;
- глобальный характер экономики, при котором капитал, производство, менеджмент, рынки, труд, информация и технологии организованы вне зависимости от национальных границ;
- революционный характер технологических изменений, в основе которых — информационные технологии, преобразующие материальную основу современного мира.

Как следует из представленного перечня, М. Кастельс также подчеркивает роль горизонтальных сетевых структур.

Практика развития строительной отрасли показывает, что формой сетевой организации межфирменного взаимодействия, позволяющей без промедления инновационно адаптировать внутренние структуры и внешние взаимосвязи к быстро меняющейся внешней среде³, является кластер, то есть объединение ряда субъектов, имеющих однородную отраслевую компетенцию хозяйственных процессов, с целью создания конечного отраслевого продукта — объекта недвижимости⁴.

¹ The knowledge-based economy // General Distribution OCDE/GD(96)102, Paris. — Р. 7

² Кастельс, М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура / М. Кастельс; пер. с англ. под науч. ред. О. И. Шкаратана. — М.: ГУ ВШЭ, 2000.; Castells, M. Communication power. Oxford/New York: Oxford University Press. 2009.; Харрингтон, Дж. Совершенство управления знаниями / Дж. Харрингтон, Ф. Воул. — М.: Стандарты и качество, 2008. — 272 с.

³ Асаул, А. Н. Строительный кластер — новая региональная производственная система / А. Н. Асаул // Экономика строительства. — 2004. — № 6. — С. 16–25.

⁴ Асаул, А. Н. Перспективная модель развития региональных инвестиционно-строительных комплексов / А. Н. Асаул, А. В. Лобанов // Экономика Украины. — 2011. — № 7.

Еще один автор (Д. Транскотт) усиливает роль и значение интеллектуальной составляющей в сетевых структурах. Д. Тис в связи с этим констатирует, что «сущностью фирмы является ее способность создавать, передавать, агрегировать, интегрировать и эксплуатировать актив "знание". Знание составляет базу компетенций, а компетенции лежат в основе рыночных предложений фирмой товаров и услуг»¹.

Исходя из представленных мнений, одним из общепризнанных путей получения субъектом рынка доступа к новым знаниям является формирование альянсов с другими участниками рынка². Как подчеркивается в научной литературе, в последние 20–25 лет в мировой экономике наблюдается резкое увеличение количества сформированных межфирменных предпринимательских сетей, позволяющих быстро, инновационно адаптировать внутренние структуры и внешние взаимосвязи к стремительно меняющейся неопределенности внешней среды. Сети позволяют оптимизировать межфирменные контакты, наладить эффективную кооперацию, согласовывать планы бизнес-субъектов — различных организаций, участвующих в инвестиционно-строительной деятельности³.

Значительный опыт взаимодействия предприятий накоплен в Японии и технологических лидерах ЕС (Германия, Франция). Под давлением конкуренции фирмы вынуждены постоянно повышать свой уровень знаний и все чаще обращаться к знаниям, находящимся за пределами их основных компетенций. Именно поэтому широкое распространение получила практика, когда крупная компания передает малой компании в аутсорсинг некоторые виды деятельности, оставляя за собой функцию системного интегратора⁴.

¹ Бурманн, К. Нематериальные организационные способности как компонент стоимости предприятия / К. Бурманн // Проблемы теории и практики управления. — 2003. — № 3.

² Ратнер, С. В. Кооперационные стратегии в инновационной деятельности / С. В. Ратнер, С. С. Малхасьян, Н. А. Вранчан // Региональная экономика и управление. — 2010. — № 2(22).

³ Методологические аспекты формирования и развития предпринимательских сетей / А. Н. Асаул и др. — СПб.: Гуманистика, 2004. — 256 с.

⁴ Третьяк, О. А. Трансформация фирмы в сетевую организацию на примере экстернализации НИР / О. А. Третьяк, М. Н. Румянцева // Российский журнал менеджмента. — 2006. — Т. 4, № 4. — С. 75–92.

Отечественные исследователи¹ также уделяют анализу характеристик экономики знаний достаточно внимания, подчеркивая в ней роль и значение компетенций:

- резкое увеличение числа людей, обладающих системным мышлением, легче осваивающих технические новинки и способных их использовать в своей деятельности;
- увеличение в экономике доли производства услуг по сравнению с производством материальных ценностей; благодаря знаниям становятся видны так называемые «окна возможностей», которые либо еще не заняты на рынке, либо изобретаются заново, чтобы оказаться лидером в этой области и получить реальный экономический результат.

Подводя итог, нужно отметить, что формирование «новой экономики» привело к серьезным изменениям в существенных характеристиках фирм как объектов управления и источников их конкурентных преимуществ. Знания как основной источник конкурентных преимуществ фирм в современных условиях детерминируют границы и пределы стратегических действий предприятий.

Из всего многообразия мнений, представленных в науке, можно выделить три основные характеристики современной экономики знаний, представляющие собой некое «поле» или условия, в которых вынуждены реализовывать свою деятельность современные предприятия.

1. Резкое усиление конкуренции между хозяйствующими субъектами и поиск новых источников конкурентного преимущества, одним из которых становятся знания о потребителях. Эти знания нуждаются в эффективной системе управления для максимальной репликации и приращения.

2. Активное развитие горизонтальных сетевых структур, создающих питательную среду для интенсивного продуцирования и реконфигурирования знания, способствующих их скорейшему закреплению в производственных процессах как ведущего конкурентного преимущества.

¹ Оседлчик, М. Б. Истоки и причины возникновения менеджмента знаний / М. Б. Оседлчик // Теория и практика общественного развития. — 2011. — № 2. — С. 27–29; Создание знания и информационной инфраструктуры субъектов предпринимательства / А. Н. Асайл и др. — СПб.: АНО ИПЭВ, 2010. — 252 с.

3. Лавинообразное усиление информационных потоков, изменение экономико-коммуникативной структуры общества, где компетенция становится конкурентоспособнее материальных ресурсов, так как в более короткий промежуток времени способна дать более серьезный результат.

1.3. Роль предпринимательских сетей в инвестиционно-строительной сфере

В новой экономике предпринимательские сети стали своеобразной формой конкуренции¹. Формирование эффективного механизма управления предпринимательской сетью и взаимодействия ее элементов возможно на следующих принципах:

1) *координации действий между уровнями сетевого управления* (координация взаимодействия всех участников предпринимательской сети через согласованные управленческие операции и процедуры ведущего участника сети, составляющие технологию сетевого управления);

2) *организации эффективного управления портфелем* (прогнозирование параметров экономических процессов, влияние новых технологий на темпы развития предпринимательской деятельности и т. д.);

3) *конструктивного взаимодействия собственников капитала с ведущим участником сети* (установление оптимального баланса между контролем работы менеджмента и невмешательством участников предпринимательской сети);

• *диверсификации* (стратегии связанной диверсификации, откачки капитала и ликвидации, изменения курса и реструктуризации);

• *стабилизации стратегических соответствий* (обеспечение рационального управления, синергетических эффектов, называемых стратегическими соответствиями);

• *повышения конкурентоспособности* (системный подход к управлению).

¹ Асаул, А. Н. Моделирование живых систем / А. Н. Асаул, П. Б. Люлин // Экономическое возрождение России. — 2012. — № 2(32). — С. 36–41; Ernst, D. Your Alliances Are Too Stable / D. Ernst, J. Bamford // Harvard Business Review. — 2005. — № 6. — Р. 133–141.

Тематика изучения сетевой организации предпринимательской деятельности довольно обширна и включает, по меньшей мере, три основных направления: социологическое, маркетинговое и экономическое (табл. 1.9)¹.

Согласно *социологическому* направлению участники предпринимательской деятельности исходят не только из узкоэгоистического интереса (возмещение затрат и получение выгоды «здесь и сейчас»), но и из принципов взаимности, когда выгода может быть получена в будущем в иной, неэквивалентной форме и от других участников сетевого сообщества. Среди наиболее популярных научных теорий социологического направления назовем теорию ресурсной зависимости и институциональную теорию. Безусловным достижением социологического направления исследований сетевых организаций является выяснение причин и мотивов, побуждающих к формированию и развитию устойчивых сетевых отношений, их анализ с учетом социальных аспектов.

В *маркетинговом направлении* исследования предпринимательских сетей очевиден акцент на «отношенческий» аспект построения и функционирования сетей, в том числе межфирменных, что, бесспорно, важно, так как позволяет понять механизмы формирования и поддержания взаимодействия между партнерами². Особое внимание уделяется последовательности воздействия факторов на эффективность взаимоотношений: качество товара/услуги — удовлетворенность партнера — прочность взаимоотношений — продолжительность взаимоотношений — прибыльность. Однако социологическое и маркетинговое направления исследований не дают четкого объяснения причин и условий экономической эффективности сетевых структур.

В *экономическом направлении* считается, что конкурентные преимущества организаций связаны с уникальными, трудно копируемыми

¹ Пожидаев, Р. Г. Современные сетевые организации: теоретические основания экономической эффективности и уникальных конкурентных преимуществ / Р. Г. Пожидаев // Вестник ВГУ. Серия: экономика и управление. — 2009. — № 2. — С. 5–14.

² Асаул, А. Н. Методологические аспекты формирования и развития предпринимательских сетей / А. Н. Асаул, Е. Г. Скуматов, Г. Е. Локтеева. — СПб.: Гуманистика, 2004. — 256 с.; Асаул, А. Н. Функционирование инвестиционно-строительного комплекса с позиций теории маркетинга / А. Н. Асаул, В. П. Грахов // Экономика строительства. — 2005. — № 1.

Таблица 1.9

Направления изучения сетевой организации предпринимательской деятельности

Базовые основания направления	Характеристика
<i>Социологическое направление</i>	
Внешняя среда есть сеть других организаций; поступки действующих лиц в организации зависят от их позиции в сети; сети налагают ограничения на поступки и формируются последними; сравнительный анализ организаций должен учитывать их сетевые характеристики	Участники рынка, вступая в добровольный рыночный обмен, с большей вероятностью завязывают отношения с уже известными им надежными партнерами. Между контрагентами возникает специфическая «избирательность», обусловленная общностью признаков. Соответственно, рынок в значительной мере складывается из действий взаимосвязанных и взаимозависимых участников
<i>Маркетинговое направление</i>	
Основано на теории маркетинга взаимодействия; отношения продавца и покупателя есть интерактивный, непрерывный во времени процесс; основой отношений в предпринимательской сети является конструирование взаимодействий с поставщиками, конкурентами, потребителями, управление ими; взаимоотношения в предпринимательской сети обладают потребительской ценностью	Сеть есть набор взаимосвязанных меновых отношений, неотъемлемый атрибут компаний, ориентированных на долгосрочные взаимоотношения с партнерами и клиентами. Основные характеристики успешного взаимоотношения — доверие, приверженность к партнеру, координация действий, качество коммуникаций между взаимодействующими организациями, способность разрешения конфликтов путем совместного решения проблем. Показатели успешности партнерств — объемы продаж и степень удовлетворенности каждой из организаций взаимодействием с партнером. Три аспекта ценности взаимоотношений: экономический (качество инвестиций, инжиниринг, сокращение затрат); стратегический (ключевые компетенции, согласованность стратегий, время вывода нового продукта на рынок) и поведенческий (социальные связи, доверие, организационная культура)
<i>Экономическое направление</i>	
Интеграция зависит от соотношения затрат на объединение и возможных выгод от совместных действий. Снижение рисков, стоимости трансакционных издержек и повышение эффективности координации действий обеспечиваются стартовыми капиталовложениями, которые однако не гарантируют долгосрочных конкурентных преимуществ, как и передача прав собственности	Сети — это форма обучения организаций, в процессе которого они открывают новые возможности передачи знаний и навыков в гибких структурах, состоящих из множества партнерств. Причины формирования, эффективности и уникальных конкурентных преимуществ межфирменных сетей основаны не только на знаниевых компетенциях, но и на управленческих. Проблемными являются вопросы распространения знаний (степень свободы при распространении); защиты интеллектуальной собственности (неизбежно возникают в сетевых структурах); превращения имплицитного знания в экономический актив и т. п.

ресурсами. В новой экономике таким ресурсом являются знания¹. Компания (организация) есть источник технологических, организационных и иного рода знаний, это организм, способный обучаться и развиваться на базе своих знаний. Сторонники такого подхода, изучая альянсы и сети, не исключают из рассмотрения трансакционные издержки и стратегические решения, но акцент на обучении подразумевает, что экономия трансакционных издержек и доход в краткосрочной перспективе не столь важны, как технологические способности и понимание тенденций быстро меняющихся рынков². Методологической основой экономического направления в исследовании современных сетевых образований является теория открытых живых систем³.

Теория живых систем — это ответвление общей теории систем Л. фон Берталанфи, созданное Дж. Г. Миллером для формализации концепции «жизни». Согласно оригинальной концепции Дж. Г. Миллера, живые системы являются открытыми, самоорганизующимися системами, которые с помощью информационного и материально-энергетического обмена взаимодействуют с окружающей средой. Они имеют особые характеристики «жизни» и содержат двадцать «критических подсистем», которые определяются своими функциями и могут наблюдаться в широком ряде систем — от простых клеток до организмов, стран и сообществ. Живые системы существуют в восьми ключевых иерархических уровнях: ячейка, орган, организм, группа, организация, сообщество, общество и наднациональная система. Каждый уровень более высокого порядка содержит предыдущий уровень нижнего порядка⁴. Управление в таких систе-

¹ Асаул, А. Н. Создание знания и информационной инфраструктуры субъектов предпринимательства / А. Н. Асаул и др. — СПб.: АНО «ИПЭВ», 2010. — 254 с.

² Пожидаев, Р. Г. Современные сетевые организации: теоретические основания экономической эффективности и уникальных конкурентных преимуществ / Р. Г. Пожидаев // Вестник ВГУ. Серия: экономика и управление. — 2009. — № 2. — С. 5–14.

³ Асаул, А. Н. Моделирование живых систем / А. Н. Асаул, П. Б. Люлин // Экономическое возрождение России. — 2012. — № 2(32). — С. 36–41.; Глазл, Ф. Динамичное развитие предприятия / Ф. Глазл, Б. Ливехуд; пер. с нем. — Калуга: Духовное познание, 2000; Канеман, Д. Рациональный выбор, ценности и фреймы / Д. Канеман, А. Тверски // Психологический журнал. — 2003. — Т. 24, № 4. — С. 31–42.

⁴ Miller, James G. Living Systems / James G. Miller. — McGraw Hill, New York, 1978. — 224 p.; Асаул, А. Н. Моделирование живых систем / А. Н. Асаул, П. Б. Люлин // Экономическое возрождение России. — 2012. — Т. 2. — С. 36–41.

мах строится на управлении поведением субъектов в сети с учетом принципов институционального характера взаимодействий, ориентации на «точки» связности в рыночной сети; самоуправления и непрерывного саморазвития взаимодействующих субъектов. При этом основными являются методы, дающие наиболее адекватную оценку трансакционных издержек и их снижения как внутри субъекта, так и в сети¹.

Подчеркнем взаимосвязь функционирования живых систем с негэнтропией и энтропией. В обычном понимании энтропия — это хаос, саморазрушение и саморазложение, соответственно, негэнтропия есть движение к упорядочиванию, организации системы. Живая система, чтобы не погибнуть, борется с окружающим хаосом путем его организации и упорядочивания, т. е. импортируя негэнтропию. Так объясняется поведение самоорганизующихся систем².

С изложенных выше методологических позиций такая живая экономическая система обладает упорядоченной внутренней структурой. В ней переплетаются и уживаются интересы личности и групп, стимулы и ограничения, жесткая технология и инновации, безусловная дисциплина и свободное творчество, нормативные требования и неформальные инициативы. У организаций есть свой облик, культура, традиции и репутация³. Не разобравшись с сущностью таких систем и закономерностями их развития, нельзя ни управлять ими, ни эффективно использовать их потенциал, ни осваивать современные технологии их деятельности, другими словами, невозможно разработать эффективное управление. Поэтому процесс создания и развития открытых живых экономических систем, принципы их построения, изменения, возможности экономического роста, мотивы поведения их участников — это предмет системного анализа.

¹ Фирсанова, О. В. Взаимодействия субъектов рынка в теории маркетинг-менеджмента: методологические принципы исследования / О. В. Фирсанова. — СПб.: СПбГУЭиФ, 2003.

² Асаул, А. Н. Организация как живая система: индивидуальный код-структура (икс — X) субъекта экономической деятельности / А. Н. Асаул, А. П. Чегайдак // Экономическое возрождение России. — 2011. — № 2(28). — С. 44–53; Асаул, А. Н. Развитие представления о системах / А. Н. Асаул, П. Б. Люлин // Экономическое возрождение России. — 2011. — № 4(30). — С. 62–68.

³ Асаул, А. Н. Культура организации: проблемы формирования и управления / А. Н. Асаул и др. — СПб.: Гуманистика, 2006. — 216 с.

Для познания с помощью системного анализа процесса управления организацией как открытой живой системой необходимо изучать ее в движении, целостности, развитии, единстве и противоречии структурных элементов. Важнейшую роль играет отслеживание динамики основных системных свойств, которые, с одной стороны, характеризуют собственный потенциал организации, с другой — отражают ее отношения с внешней средой. К первой группе относятся самоорганизация, самоуправление, саморегулирование, ко второй — адаптивность, гибкость, совместимость, автономность, иерархичность, безопасность и надежность (табл. 1.10).

Содержание табл. 1.10 тесно связано с процессами самоорганизации, самоуправления и саморегулирования систем. Экономические системы как объект системного анализа — это регулируемые, самоорганизующиеся системы. Совокупность организационных отношений в них как по вертикали, так и по горизонтали формируется исходя из оптимального сочетания в дихотомиях:

- организация — дезорганизация;
- субординация — координация;
- упорядочение — согласование.

Основополагающими для рассмотрения регионального ИСК как открытой живой системы следует признать исследования научной школы «Методические проблемы эффективности региональных ИСК как самоорганизующейся и самоуправляемой системы» при СПбГАСУ¹, где указывается на необходимость учета в рыночной деятельности участников регионального ИСК коммуникативных связей², но акцента на сетевые взаимодействия в строго очерченном виде не про-

¹ См. подробнее: www.acayl.ru

² Асаул, А. Н. Моделирование живых систем / А. Н. Асаул, П. Б. Люлин // Экономическое возрождение России. — 2012. — № 2(32). — С. 36–41; Асаул, Н. А. Теория и методология институциональных взаимодействий субъектов регионального инвестиционно-строительного комплекса / Н. А. Асаул. — СПб.: Гуманистика, 2004. — 280 с.; Асаул, А. Н. Методологические аспекты формирования и развития предпринимательских сетей / А. Н. Асаул, Е. Г. Скуматов, Г. Е. Локтеева. — СПб.: Гуманистика, 2004. — 256 с.; Асаул, А. Н. Модель организации — субъекта инвестиционно-строительного комплекса, как живой системы: структура, взаимодействия, реализация функции управления / А. Н. Асаул, П. Б. Люлин // Вестник гражданских инженеров. — 2013. — № 3; Асаул, А. Н. Рекомендации по реализации модели управления субъектом предпринимательской деятельности, как живой системой на разных этапах жизненного цикла / А. Н. Асаул, П. Б. Люлин // Экономика и управление. — 2013. — № 5.

Таблица 1.10

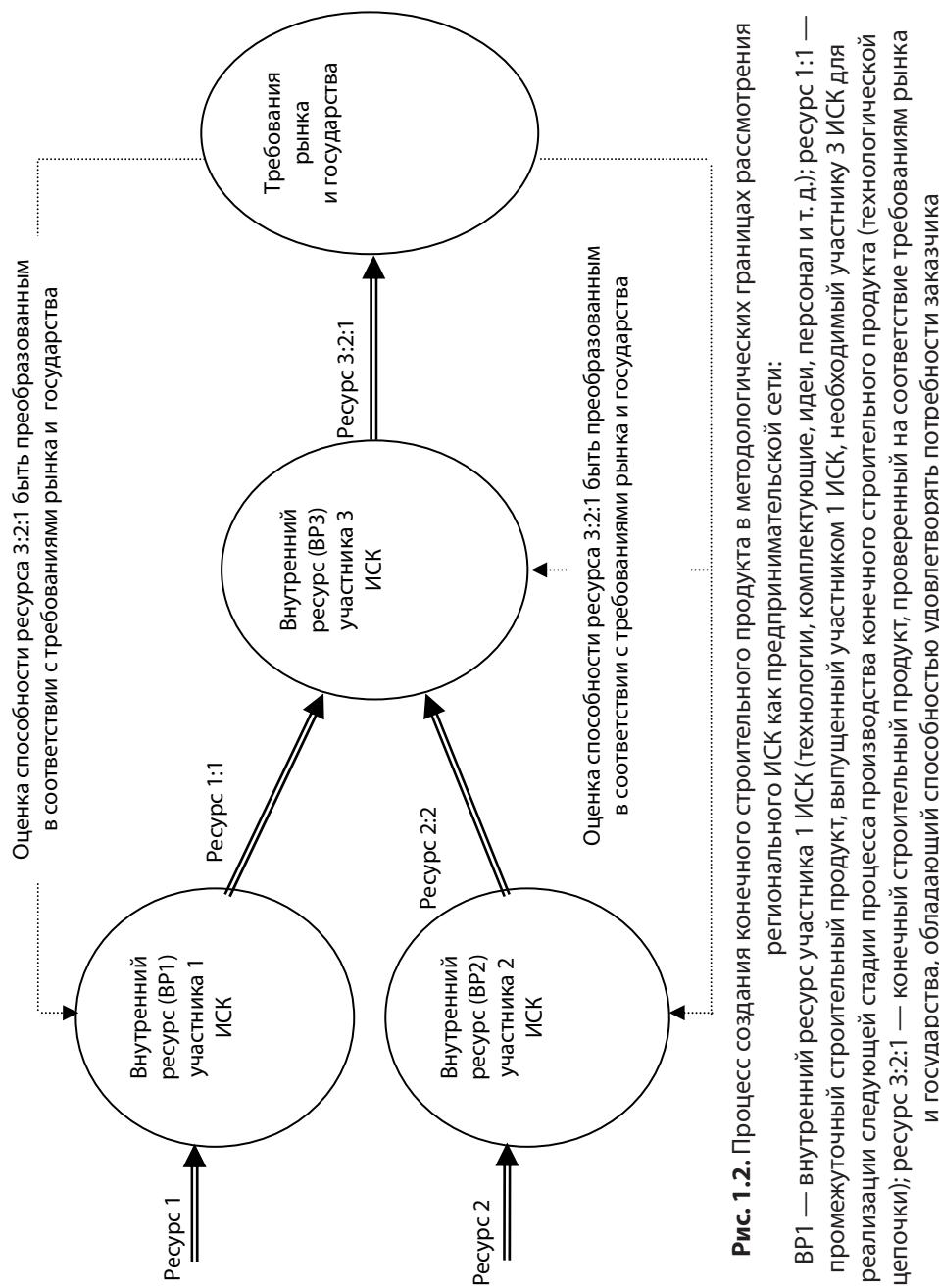
Свойства открытой живой системы

Свойства	Характеристика
<i>Системные свойства, характеризующие потенциал организации</i>	
Самоорганизация	Способность изменять свою деятельность, структуру, состав и параметры элементов при изменении условий взаимодействия с окружающей средой, что позволяет приспосабливаться к меняющимся условиям посредством изменения структуры системы управления
Самоуправление	Способность организации управлять собой благодаря тому, что управляющие факторы не воздействуют на нее извне, а возникают в ней самой в процессе обработки информации, которой организация обменивается с внешней средой
Саморегулирование	Способность регулировать собственную деятельность, автоматически устанавливать и поддерживать на определенном уровне те или иные показатели системы
Экономичность	Способность осуществлять свои функции с минимумом затрат всех видов ресурсов
Динамичность	Изменчивость во времени
Многокритериальность	Наличие нескольких критериев (целей, показателей) при оценке эффективности функционирования или развития организации
<i>Системные свойства, отражающие отношения организации с внешней средой</i>	
Адаптивность	Способность использовать получение новой информации для приближения своего поведения и структуры к оптимальным
Инерционность	Способность сохранять прежнее состояние, его характеристики в течение некоторого промежутка времени. При этом тенденции развития организации меняются постепенно, а не скачкообразно, под воздействием внутренних и внешних факторов
Совместимость	Совместное действие множества известных и неизвестных объектов, приводящее к проявлению (появлению) ранее неизвестного, нового и значимого свойства тех же объектов
Автономность	Относительная самостоятельность подсистем организации как объекта управления, наличие у них собственных органов управления и своих целей (критериев), которым должно быть подчинено их развитие или функционирование
Иерархичность	Наличие в организации нескольких подсистем разных уровней со своими органами управления и доминированием верхних уровней над нижними
Надежность	Способность выполнять заданные функции в заданном объеме при определенных условиях функционирования

слеживается. Так, например, в работе Н. А. Асаула¹ выделены следующие основные черты коммерческой организации 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, основной упор в управлении на коммуникативные связи; демократичный стиль управления; самоконтроль, самодисциплина (саморегулирующие системы); действия в интересах общества; ориентация на инновации и т. д.

Такая методологическая основа требует переориентации при определении особенностей организации и управления деятельностью участников регионального ИСК от «мышления функциями к мышлению процессами». Это позволяет рассматривать участника регионального ИСК не просто как некоторую хозяйственную единицу, а как участника процесса создания конечного строительного продукта. Причем для каждого из участников результатом этого процесса является не просто высококачественный строительный продукт, а ресурс, необходимый следующему участнику для производства промежуточного строительного продукта. Более того, каждый участник регионального ИСК обладает необходимой технологией, техникой, управлением, организационными приемами и т. д., что также необходимо рассматривать как ресурс, только внутренний, присущий именно ему. В ряде случаев этот внутренний ресурс носит признаки уникальности и может быть основой для конкурентного преимущества. Он необходим для преобразования входящего ресурса (промежуточного строительного продукта, изготовленного на предыдущих этапах технологической цепочки) в выходящий, т. е. преобразованный строительный продукт, попадающий на следующий этап процесса создания конечного строительного продукта. в рассматриваемом процессе обязательно должна присутствовать обратная связь. Это необходимо для оценки качества произведенного продукта с точки зрения требований предпринимательской среды (рис. 1.2) и вызвано стремлением участников регионального

¹ Асаул, Н. А. Методологические принципы институциональных взаимодействий субъектов рынка как открытых живых систем в концепции информационного общества / Н. А. Асаул. — М. ; СПб.: ВЭО России, 2004. — 223 с.



ИСК определить качественные и количественные характеристики, оценить свои ресурсные возможности с точки зрения скорейшей и полной адаптации к требованиям предпринимательской среды. От того, насколько каждому из участников регионального ИСК удается соответствовать этим требованиям, зависит эффективность деятельности всей цепочки. Общая функция участников регионального ИСК — оценка входящего ресурса (промежуточного строительного продукта) и его преобразование согласно внутренним ресурсам в другой промежуточный или в конечный строительный продукт. Таким образом, между участниками регионального ИСК как предпринимательской сети формируются сетевые взаимодействия, которые позволяют осуществлять параллельную и/или последовательную реализацию целей равных по конкурентной силе сторон (участников регионального ИСК), вступающих во взаимовыгодное сотрудничество.

Традиционное представление об организации как об открытой живой системе обуславливает выбор в качестве единицы анализа ее поведения. Такой монадный взгляд обуславливает сведение поиска решений проблем к «внутрииндивидуальным проблемам»¹. Принципы же рассмотрения регионального ИСК как предпринимательской сети требуют несколько иного подхода.

В предпринимательской сети не один, а, как минимум, два участника регионального ИСК являются единицей поведения, что и должно быть принято в качестве единицы анализа. Другими словами, необходимо производить не монадный анализ взаимосвязей, а диадный. Диадный анализ существенно меняет научное представление и об участнике ИСК, и обо всем региональном ИСК в целом (табл. 1.11).

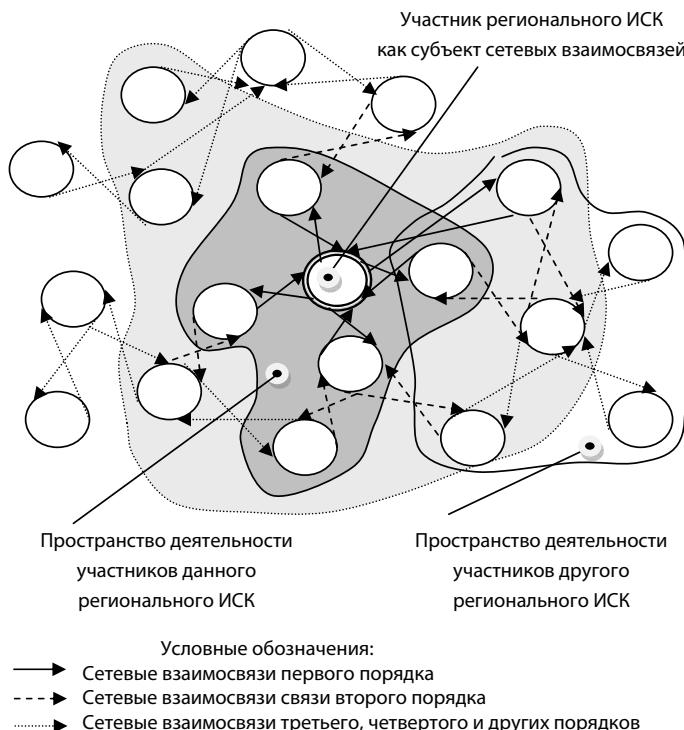
В своей предпринимательской деятельности участники регионального ИСК взаимосвязаны, а результаты их деятельности взаимозависимы. В изложенных выше методологических границах, где каждый из участников ИСК и сам региональный ИСК являются открытой живой системой, модельное представление об их деятельности будет выглядеть следующим образом (рис. 1.3).

¹ Классика маркетинга; сост.: Б. М. Энис, К. Т. Кокс, М. П. Моква. — СПб.: Питер, 2001.

Таблица 1.11

Сравнение монадного и диадного анализа

Критерии срав-нения	Типы научного анализа проблем	
	Монадный	Диадный
Единица анализа	Индивид	Сетевые взаимосвязи между участниками регионального ИСК
Используемая схема выборки	Случайная выборка индивидов из более крупной выборки	Обследование всех подходящих респондентов в данной системе или выборка целых систем
Тип используемых данных	Характеристики участников регионального ИСК, их поведения	То же, что в монадном, плюс данные о сетевых взаимосвязях
Основной метод анализа данных	Корреляционный анализ данных перекрестных опросов	Разные типы сетевого анализа данных перекрестных опросов
Основные цели исследования	Определение переменных, связанных с деятельностью	Определение влияния косвенных переменных на сетевые взаимодействия в системе



**Рис. 1.3. Модель деятельности участников регионального ИСК
как предпринимательской сети**

Как видно из рис. 1.3, любой участник регионального ИСК связан с другими участниками, в результате все пространство деятельности участников конкретного ИСК состоит из некоторой совокупности пар сетевых взаимосвязей. Все участники взаимозависимы, поскольку, согласно методологическим принципам формирования предпринимательской сети, некоторые из них используют в своем производственном процессе строительный продукт, произведенный другими. Эта взаимозависимость заставляет их вступать в сетевые взаимосвязи, координируя свои действия с действиями других участников¹.

В рыночном пространстве деятельности участников регионального ИСК можно выделить сетевые взаимосвязи первого, второго и др. порядков. К взаимосвязям первого порядка относятся связи данного участника регионального ИСК с непосредственными участниками процесса производства конкретного строительного продукта. К взаимосвязям второго порядка относятся связи участников данного регионального ИСК с участниками других региональных ИСК, производящих другой строительный продукт. Аналогично выделяют взаимосвязи третьего, четвертого и т. д. порядков. В большинстве случаев для эффективного управления процессом создания конечного строительного продукта участниками данного регионального ИСК достаточно учесть влияние взаимосвязей второго порядка. в то же время в предпринимательской среде существуют взаимосвязи, имеющие значение для всех участников ИСК независимо от того, к какому региональному ИСК они относятся (например, взаимосвязи по вопросам разработки технических регламентов и др.).

Рассматривая процесс сетевых взаимосвязей участников регионального ИСК как диаду (рис. 1.4), отметим присущий ему дуализм.

Каждый из участников выступает одновременно в двух ролях: субъекта и объекта управления. Как субъект он разрабатывает и осуществляет управление, как объект он подвергается управляющему воздействию. Сетевая взаимосвязь между участниками регионального ИСК возможна если оба участника в той или иной степени достигают своей цели.

¹ Асайл, А. Н. Методологические аспекты формирования и развития предпринимательских сетей / А. Н. Асайл, Е. Г. Скуматов, Г. Е. Локтеева. — СПб.: Гуманистика, 2004. — 256 с.

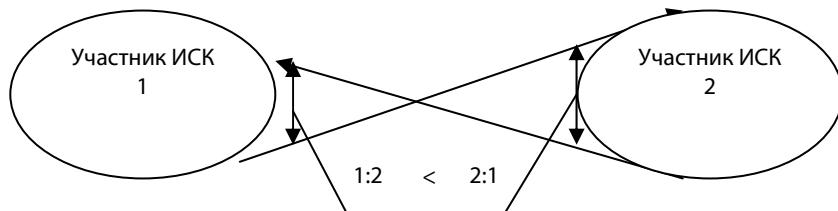


Рис. 1.4. Управление в сетевых взаимосвязях участников региональных ИСК:

1:2 — расстояние между управленческим воздействием первого участника регионального ИСК и реакцией второго на это воздействие; 2:1 — аналогичное расстояние для второго участника регионального ИСК

Из соотношения 1:2 и 2:1 на рис. 1.4. видно, что первое меньше второго, но не в количественном выражении, а в качественном. Другими словами, цели второго участника достигнуты в более полном объеме. С учетом изложенного, предпринимательская сеть, формируемая участниками регионального ИСК, состоит из взаимосвязанных и постоянно взаимодействующих субъектов, т. е. она все время находится в движении. В ней происходят постоянные изменения, связанные с созданием новых и разрушением старых сетевых взаимосвязей между участниками ИСК. Это влияет на сетевые взаимосвязи между участниками других региональных ИСК, так как все они связаны между собой (табл. 1.12).

Наиболее интересными для участников регионального ИСК являются сетевые взаимосвязи конгломератного, вертикального и горизонтального характера.

Конгломератные сетевые взаимосвязи — объединение субъектов различных видов экономической деятельности без наличия производственной общности, т. е. слияние такого типа — это слияние субъекта одного вида экономической деятельности с субъектом другого вида, не являющимся 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 объединениях такого вида принимает расплывчатые очертания или исчезает вовсе¹.

¹ Асаул, Н. А. Теория и методология институциональных взаимодействий субъектов регионального инвестиционно-строительного комплекса / Н. А. Асаул. — СПб.: Гуманистика, 2004. — 280 с.

Таблица 1.12

Обобщенная классификация сетевых взаимосвязей

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	Несогласованное	Конкурентные
	Согласованное	Кооперативные
Степень институциональности	Высокая	Оформленные, контрактные
	Низкая	Неоформленные, аморфные
По результату функционирования	Стабильный	Однозначно определенные по цели
	Нестабильный	Многовариантные по цели
Принадлежность субъектов к переделу в бизнес-цепочке	Одиночные переделы	Горизонтальные
	Сложные переделы	Вертикальные
	Разные переделы	Конгломератные
Количество участников	Минимальное (два)	Ограниченные
	Максимальное (не ограничено)	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

Вертикальные сетевые взаимосвязи — объединение субъектов разных видов экономической деятельности, 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.

Горизонтальные сетевые взаимосвязи — взаимосвязи субъектов одной отрасли, производящих одно и то же изделие или осуществляющих одни и те же стадии производства. Как подчеркивается в лите-

ратуре, по стоимости около 70 % трансакционных сделок по объединениям субъектов в последнее время признаются горизонтальными, а по количеству сделок их доля составляет 50 %. Если в 60–70-е гг. прошлого столетия наиболее распространенными были взаимодействия конгломератного типа, то на протяжении последних 15 лет доля горизонтальных явно превалирует, а удельный вес вертикальных объединений не превышает 10 % от общего количества¹.

Горизонтальные сетевые взаимосвязи — это потоки, возникающие как внутри, так и между участниками регионального ИСК. Внутренние взаимосвязи способствуют координации деятельности сотрудников участника регионального ИСК, облегчают достижение генеральных целей. Внешние сетевые взаимосвязи, возникающие между участниками регионального ИСК, способствуют достижению общей цели всего ИСК.

Формирование новых уровней сетевых взаимосвязей видоизменяет организационную составляющую регионального ИСК как предпринимательской сети и влечет за собой смену представлений об организации системы управления в нем. Рассмотрение приоритетных критериев, определяющих направление экономической интеграции, дает представление о целесообразности реализации в рамках регионального ИСК принципов каждой из указанных выше интеграционных форм, а также прогнозное видение экономического результата (эффекта) от их применения (табл. 1.13).

Отмеченный характер перемен в развитии интеграционных процессов в региональном ИСК приводит не только к изменению его организационного построения, но и к смене представлений о системе его управления. Организационное построение регионального ИСК как сети эволюционирует от пирамидальных форм к плоским. Как утверждает ряд авторов², такое построение «... будет иметь примерно в два раза меньше уровней управления, чем в настоящее время»³.

¹ Асаул, Н. А. Теория и методология институциональных взаимодействий субъектов регионального инвестиционно-строительного комплекса / Н. А. Асаул. — СПб.: Гуманистика, 2004. — 280 с.

² Асаул, А. Н. Методологические аспекты формирования и развития предпринимательских сетей / А. Н. Асаул, Е. г. Скуматов, г. Е. Локтева. — СПб.: Гуманистика, 2004. — 256 с.

³ Владимирова, И. Г. Компании будущего: организационный аспект / И. Г. Владимирова // Менеджмент. — 1999, — № 2.

Таблица 1.13

Классификационные признаки и достоинства форм интеграции¹

Признаки	Формы интеграции		
	Вертикальная	Вертикально-горизонтальная	Горизонтальная
Принцип взаимодействия участников	Администрирование и субординация	Система взаимодействий на основе унифицированной системы управления	Система взаимодействий и свободного рыночного обмена
Степень адаптивности к внешним условиям	Низкая степень организационной гибкости	Позволяет организовать оптимальную систему управления относительно условий внешней среды	Высокая степень синхронизации внутренних процессов с рыночной конъюнктурой
Принцип ценообразования	Снижение издержек ввиду масштабов деятельности и особенностей взаимодействия участников	Преимущества трансферного ценообразования с учетом специфики затрат обособленного участника	Введение отдельных стадий деятельности в рамках обособленных подразделений снижает издержки для каждого этапа, приводит к росту суммарных издержек
Система распределения ресурсов	Унификация системы управления и распределения ресурсов	Рыночная система распределения ресурсов	Адаптивная система распределения ресурсов
Риски системы управления активами	Четкая система взаимоотношений снижает вероятность возникновения негативных последствий взаимодействия участников	Оптимальное соотношение уровня риска и генерируемого при этом уровня доходности	Индивидуальный подход к управлению приводит к возникновению элементов неопределенности, риска при взаимодействии участников

Распространенные формы горизонтальных связей:

- прямые контакты между руководителями, взаимодействующими для решения общей проблемы;
- установление взаимосвязи между двумя подразделениями, имеющими прочные контакты по основным вопросам деятельности;

¹ Киосе, А. И. Управление оборотным капиталом предприятий в условиях развития вертикально-горизонтальной интеграции / автореф. дис. ... канд. наук А. И. Киосе. — Ижевск, 2010.

- создание временных целевых групп для решения проблем, затрагивающих несколько подразделений;
- создание постоянно действующей группы для решения периодически возникающих межфункциональных проблем;
- создание новых «интегрирующих» органов в управлении самими горизонтальными процессами;
- переход от интеграционной роли руководителя к связующей при существенной дифференциации функций и видов деятельности;
- установление двойной ответственности в критических точках решения проблем при матричных структурах управления¹.

Увеличение количества горизонтальных сетевых взаимосвязей приведет к сокращению числа уровней управления при одновременном увеличении ширины охвата контроля. Последнее облегчает передачу полномочий вниз и децентрализацию управления, что актуализирует задачу самоорганизации и самоуправления. Другими словами, создаются условия для деятельности профессионально подготовленных участников регионального ИСК, сокращения продолжительности сетевых взаимосвязей (в информационном и компетентностном аспектах), в том числе за счет сокращения административной дистанции между уровнями управления.

Как видно из рис. 1.5, при пирамidalной организации процесс управления растянут по многим вертикальным уровням структуры, число которых не лимитировано. При плоской организации, характерной для горизонтальных взаимосвязей, диапазон управления расширяется за счет сокращения вертикальных звеньев. Плоская система организации управления с максимальной децентрализацией развивает ориентацию участников регионального ИСК на использование внутренних возможностей сети.

Отметим, что рост горизонтальных взаимодействий не бесконечен. Чрезмерное их увеличение за счет сокращения вертикальных сетевых взаимосвязей может привести к нарушению целостности системы управления региональным ИСК в целом.

Оптимизация системы организации управления возможна за счет сбалансированного количества вертикальных и горизонтальных

¹ Мильнер, Б. З. Теория организации / Б. З. Мильнер. — М.: ИНФРА-М, 2004.

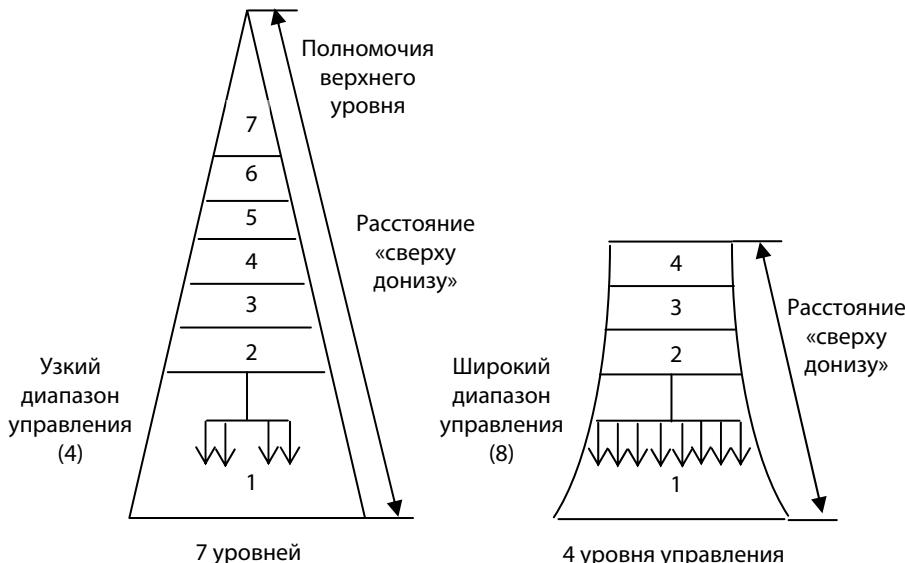


Рис. 1.5. Пирамидальная (а) и плоская (б) организация систем управления¹

взаимодействий. В качестве примера приведем модель, представленную на рис. 1.6².

В модели подчеркивается принципиальное направление перераспределения управленческих функций в региональном ИСК как предпринимательской сети. Часть из них делегируется во внешнюю по отношению к участнику ИСК предпринимательскую сеть, тем самым вертикальные сетевые взаимосвязи внутри участника регионального ИСК преобразуются в горизонтальные взаимосвязи в его ИСК. Организационные изменения затрагивают и сам процесс управления (табл. 1.14). Более высокая эффективность предпринимательских сетей объясняется тем, что «... сеть избегает большинства проблем диверсифицированных, но интегрированных фирм, которые обычно парализуются в борьбе между свободой и контролем»³.

Неотъемлемой характеристикой сетевого подхода является поддержание независимости каждого участника регионального ИСК.

¹ Мильнер, Б. З. Теория организации / Б. З. Мильнер. – М.: ИНФРА-М, 2004.

² Там же.

³ Lovenzoni, G. Creating a strategic center to manage a web of partners / G. Lovenzoni, Ch. Baden-Fuller // California Management Review. — 1995. — Vol. 37, № 3. — P. 146–161.

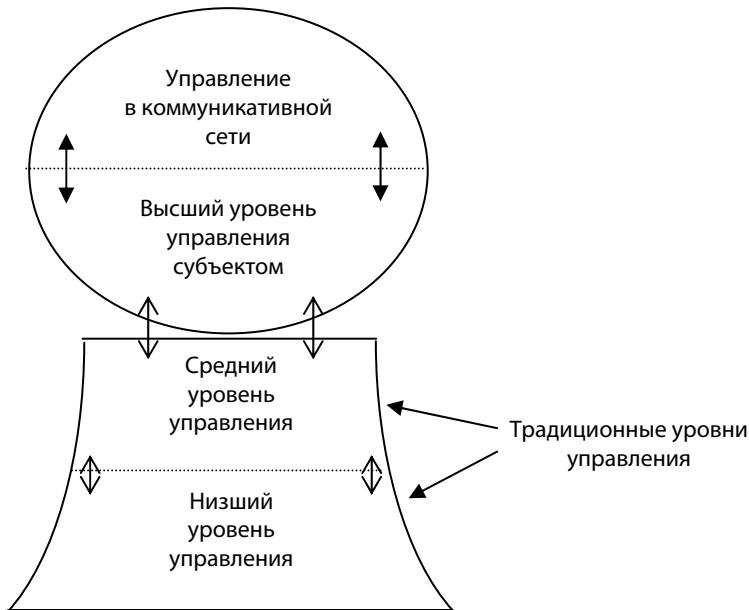


Рис. 1.6. Модель оптимальной организации управления региональным ИСК как предпринимательской сетью: вертикальные и горизонтальные взаимодействия

Сообщество, построенное на сетевом подходе, включает участников регионального ИСК, которые, несмотря на стремление к объединению для достижения общих целей, не теряют своей автономности и остаются верными индивидуальным интересам. Объединяя и дополняя формулировки, предложенные в «Универсальном бизнес-словаре»¹, а также Б. Гарреттом и П. Дюссожем², мы придерживаемся следующего определения: региональный ИСК в сетевом подходе есть процесс и форма долговременной взаимосвязи независимых участников с целью выработки общих компетенций, координации производственной и/или предпринимательской деятельности при производстве промежуточного или конечного строительного продукта.

Характерными особенностями регионального ИСК при сетевом подходе являются:

¹ Универсальный бизнес-словарь / Л. Ш. Лозовский, Б. А. Райзберг, А. А. Ратновский. — М.: Инфра-М, 1997.

² Гаррет, Б. Стратегические альянсы / Б. Гаррет, П. Дюссож. — М.: Инфра-М, 2002.

Таблица 1.14

Сравнительная характеристика традиционного управления и управления при сетевом подходе

Объект изменения	Традиционное управление	Управление при сетевом подходе
Организация деятельности	Иерархия, бюрократия	Сеть
Основной принцип организации деятельности	Функциональная специализация	Прежде всего, горизонтальные сетевые взаимосвязи, интеллектуальный обмен компетенциями
Критический фактор конкурентного преимущества	Материальные и финансовые активы	Интеллектуальные активы — знания, информация, компетенции
Организационные структуры управления	Структуры вертикального подчинения — пирамидальные	Адаптивные (плоские)
Персонал	Функционеры	Потенциальные ресурсы (центры преобразования информации в компетенции)
Основные действующие лица	Специалисты, профессионалы	Группы специалистов, профессионалов
Руководство	Автократичность	Стратегическая целевая ориентация
Стиль руководства	Автократичный	Координационный
Источник властных полномочий	Официальная роль	Знание, компетенции
Деятельность	Индивидуальная	Групповая
Статус звеньев структуры управления	Замкнутые и самодостаточные единицы	Открытые живые подсистемы
Рынки	Внутренние	Глобальные
Выгоды	Стоимость	Знание, время

- наличие одного или нескольких координирующих центров, что обуславливает возникновение дополнительных сложностей в управлении и необходимость организации эффективных взаимосвязей. Эти центры принятия решений контролируют разные части совместных хозяйственных процессов, что вызывает необходимость поиска путей интеграции компетентности партнеров, проявляющейся в этих процессах;

- согласование противоречивых в определенной степени интересов и целей участников регионального ИСК, которые никогда полностью не совпадают с целями регионального ИСК как предпринимательской сети;
- возможность выработки единой для регионального ИСК позиции по продвижению в соответствующих органах его целей, единых оценок ограничений со стороны государства и стратегических возможностей со стороны предпринимательской среды.

Для реализации в практике регионального ИСК сетевого подхода необходимо реализовать следующие принципы:

- целевой совместимости (необходимы целенаправленные усилия для планирования развития, реализации и контроля запланированных мероприятий);
- непрерывности (создание организационно-технических условий обеспечения непрерывности процесса генерации и обновления информации);
- динамики управления (скорость доступа к рынкам и технологиям обеспечивает высокую вероятность завоевания лидирующей конкурентной позиции региональным ИСК);
- единого информационного пространства (обеспечение прозрачности управления хозяйственными процессами организации за счет консолидированного доступа участников к информационным ресурсам, формируемым на основе единых методов обработки информации и форм ее представления);
- сетевой безопасности (для защиты коммерчески важных сведений о технологиях, перспективных разработках, потребителях и др.).

Преимущества сетевых объединений для участников регионального ИСК:

- доступ к активам, которые трудно приобрести на свободном рынке, прежде всего к знаниям и сетевым взаимосвязям;
- разделение рыночных рисков, связанных с нестабильностью экономической конъюнктуры, снижение организационных, технико-производственных и юридических рисков благодаря получению новых знаний;
- снижение затрат, связанных с представлением своих интересов в органах государственной власти, профессиональных союзах;

- повышение своей компетенции за счет участия в обсуждениях по разработке технических регламентов и национальных стандартов, лицензирования, проектов различных направлений и т. д.

Формирование предпринимательской сети позволяет существенно экономить на трансакционных издержках, так как деятельность партнеров становится более согласованной и скоординированной, сокращается время на производство и распространение продуктов (услуг). Как следствие, снижается влияние на всех (или на большинство) участников предпринимательской сети факторов издержек и времени — базовых критериев роста ценности компании¹.

Совместная эволюция участников предпринимательской сети подразумевает построение структур и процессов компаний-партнеров исходя из требований к совместно реализуемым цепочкам создания стоимости. Возникает новая форма организационной синергии, позволяющая более эффективно реализовывать проектные решения, при одновременной возможности развития знаний и компетенций. Экономическая эффективность подобных образований основана на формировании специфических ресурсов, сетевых по своей природе, создающих устойчивые конкурентные преимущества. Это можно проследить на примере саморегулируемых организаций (СРО), бурно развивающихся на базе региональных ИСК.

1.4. Формирование предпринимательства в строительстве на базе синергии ключевых компетенций

Современная организация в условиях динамичности внешней среды все больше вынуждена оценивать свою стратегию самодвижения к зрелости с позиций уяснения своих способностей, четкого определения стратегического направления и формирования ключевых об-

¹ Асаул, А. Н. Методологические аспекты формирования и развития предпринимательских сетей / А. Н. Асаул, Е. Г. Скуматов, Г. Е. Локтеева. — СПб.: Гуманистика, 2004. — 256 с.; Пожидаев, Р. Г. Современные сетевые организации: теоретические основания экономической эффективности и уникальных конкурентных преимуществ / Р. Г. Пожидаев // Вестник ВГУ. Серия: экономика и управление. — 2009. — № 2. — С. 5–14; Асаул, А. Н. Снижение трансакционных затрат в строительстве за счет оптимизации информационного пространства / А. Н. Асаул, С. Н. Иванов. — СПб.: АНО «ИПЭВ», 2008. — 300 с.

ластей компетенции, позволяющих двигаться вперед. Имеется много свидетельств и фактов, что будущее любой компании связано с созданием новых инвестиционных направлений экономической деятельности, так как отыскивания более эффективных способов противостояния конкуренции уже недостаточно.

Концепция ключевых компетенций, предложенная Г. Хэммелом и Ч. К. Прахаладом, предполагает, что сила организации заключается не в наличном портфеле видов экономической деятельности, а в имеющемся у нее наборе компетенций. Эта концепция коренным образом меняет представления о компаниях. Развитие стержневых компетенций и получение синергетических эффектов становится стратегическим преимуществом компании и основным потенциалом повышения уровня создаваемых ею ценностей.

Наличие стержневых компетенций определяется превосходством в областях исследований и разработок товара (услуг), технологии, эффективности менеджмента, обслуживания потребителя. Это умение генерировать новые идеи и быстро воплощать их в материальные формы, постоянно улучшать свои товары при высочайшем уровне обслуживания клиентов. Таким образом, сущностью любой организации становятся ее ключевые компетенции, т. е. уникальная синергетически взаимоувязанная совокупность ресурсов, навыков и способностей, на которых строятся все действующие и будущие виды предпринимательской деятельности организации. Комбинирование компетенций приводит к появлению новых возможностей роста организации, это как бы взаимное «оплодотворение» видов экономической деятельности на базе ключевых компетенций для генерирования новых способов обеспечения потребителей нужными благами.

Процесс зарождения нового вида предпринимательской деятельности идет путем распространения стержневых компетенций на «непокоренные» участки экономической деятельности. Эта концепция устраняет основной недостаток создания бизнес-единиц — деление компании на бизнес-единицы не создает новые виды предпринимательской деятельности а скорее подавляет их.

Остановимся более подробно на теоретико-содержательной сущности концепции «ключевой (стержневой, основной, узловой) компетенции». Сегодня не существует фундаментального определе-

ния этого понятия. Если обратиться к работе авторов концепции Г. Хэмела (профессора Лондонской школы бизнеса) и К. Прахалада (профессора Мичиганского университета), то они пишут по этому поводу в статье «Ключевая компетентность корпорации» следующее: «Диверсифицированная корпорация подобна большому дереву. Ствол и основные ветви — базовые продукты. Более мелкие ветви — подразделения бизнеса, а его листья, цветы и плоды — конечные продукты. Корневая система, обеспечивающая поддержку, стабильность и цветение дерева, — ключевая компетентность. Вы можете прозевать силу основных конкурентов, рассматривая лишь силу самого дерева, глядя лишь на его крону»¹.

Франс Ж. Гуияр и Д. Келли в работе «Преобразование организаций» определяют ключевую компетентность как «взаимосвязанный набор навыков, способностей и технологий, которые делают компанию уникальным экспертом в определенной области и сфере, имеющей приложение во многих видах экономической деятельности»². Они утверждают, что ключевые компетенции стали движущей силой, преобразовавшей Японию в великую промышленную державу, где на базе ключевых компетенций зародились новые современные отрасли.

В данной концепции следует четко осознать различие между ключевой компетенцией, базовыми и конечными продуктами. Стратегический успех лидирующих в отрасли компаний и конкурентоспособность их продукции базируются на пяти-шести культивируемых сферах стержневых компетенций. Это могут быть новейшая технология, искусство менеджмента, системная интеграция (альянсы, союзы), ноу-хау в проектировании бизнес-процессов. Так, сфера ключевой компетенции в области технологии компаний — это результат коллективных уникальных умений компании по координации различных специализированных производств и интеграции многочисленных технологий. Здесь стержневая компетенция — «клей, который соединяет существующие сферы бизнеса, и метод для развития новых»³.

¹ Классики менеджмента. Энциклопедия. — СПб.: Питер, 2001. — 1168 с.

² Гуияр, Ф. Ж. Преобразования организации / Ф. Ж. Гуияр, Дж. Н. Келли; пер. с англ. — М.: Дело, 2000. — 376 с.

³ Там же.

Под «умением» (skill) понимается потенциальная возможность искусно (гладко, разумно) осуществлять некоторую последовательность скоординированных действий на основе глубокого знания об объекте воздействия.

Ключевая компетенция, как интеллектуальная собственность компании, в отличие от физических инфраструктур не «изнашивается», она лишь увеличивается, если постепенно задействована и применяется для нововведений в различных сферах деятельности компании.

Например, базовые продукты промышленно-строительного концерна «Сибирь» были распределены по вкладу в чистый доход на пять основных групп: 1) «вчерашние кормильцы»; 2) «сегодняшние кормильцы»; 3) «завтрашние кормильцы»; 4) «развивающийся продукт»; 5) «продуктовая специализация (обоснованная или излишняя)». Такая классификация позволила руководству концерна более обоснованно принимать решения: что делать с той или иной продукцией, каналом сбыта; как установить долю затрат на их производство в общих затратах; как рекламировать, продавать и обслуживать. По показателям дохода и вклада в прибыль продукта, его перспективности, стал выделяться объем ключевых ресурсов для его производства и развития. Перспективные базовые продукты снабжались ресурсами, исходя из принципа достаточности для получения результатов, многократно окупавших затраты.

Наличие в стержневой компетенции уникальности обеспечивает невозможность ее повторения, создает трудности имитации для конкурентов. Обладание ключевой компетенцией позволяет компании удерживать лидерство в создании и производстве определенного класса базовых продуктов, обладающих уникальным набором функциональных свойств. Промышленно-строительный концерн «Сибирь» в своей деятельности наглядно продемонстрировал, что достижение долговременного и прочного успеха на рынке действительно возможно за счет применения стратегии развития и взаимного «оплодотворения» ключевых компетенций (в концерне это: новейшие технологии монолитного домостроения и деревообработки, современный менеджмент, информационные технологии, новые распределительные системы в сфере труда, высокое качество трудовой жизни и др.). Концерн на протяжении последних 15 лет остается лидером

в жилищном строительстве Западной Сибири. Доминирующие позиции концерна в комплексной застройке жилых массивов позволяют ему расширить сферу предпринимательской деятельности, уменьшая время строительства, снижая затраты и минимизируя риск при введении новшеств.

Опыт свидетельствует, что, закупая «на стороне» современные компоненты для повышения конкурентоспособности своей продукции, нельзя уменьшать инвестиции в развитие ключевой компетенции. При ее использовании на практике возникают три проблемных вопроса.

1. Как выявить ключевые компетенции (где ключ к успеху)?

2. Каким образом извлечь энергию (возможности), скрытую в ключевых компетенциях (как обеспечить на их основе развитие экономической деятельности)?

3. Как усилить ключевую компетенцию?

Изучение литературных источников и наш опыт перевода строительных организаций из плановой формы в рыночную¹ свидетельствуют о том, что возможны два подхода к отысканию ключевых компетенций: *аналитический*, путем построения стратегической архитектуры компаний на основе многократного тестирования списков технологий и способностей (совместного размышления) и *поведенческий*, путем реализации проектов, требующих перекрестного «оплодотворения» способностей, имеющихся у нескольких видов предпринимательской деятельности. На наш взгляд, второй подход более реалистичен и плодотворен. Стержневые компетенции могут быть выявлены и развиты посредством активного обучения и использования развивающихся стратегий.

Сегодняшнему инвестору в жилищное строительство требуются услуги по совершению сделок с недвижимостью, страхованию инвестиционных рисков, взаимному кредитованию. Эти услуги относятся больше к торговой и финансовой областям, чем к строительному делу².

¹ Асаул, А. Н. Приватизация предприятий и проблемы их инвестирования (на примере Санкт-Петербурга) / А. Н. Асаул // Гуманитарные науки. — 1996. — № 1–2. — С. 41.

² Асаул, А. Н. Финансирование жилищного строительства в условиях появления рынков жилья / А. Н. Асаул // Проблемы теории и практики управления. — 2005. — № 6. — С. 55–64; Асаул, А. Н. Концептуальный подход к решению проблемы финансирования жилищного строительства в условиях развития глобальных рынков жилья / А. Н. Асаул // Научные труды Вольного экономического общества России. — 2005. — Т. 55. — С. 305–321.

Определив собственные базовые компетенции и недостатки отечественных рынков инвестиций, подрядных работ и недвижимости, в ПФС «Сибирь» в 2000 г. было принято стратегическое решение: выйти на рынок финансовых услуг и недвижимости. Фирма стала энергично заниматься продажей недвижимости и привлечением финансовых средств в строительство жилья. Это позволило создать в компании новые виды предпринимательской деятельности и нарастить объемы монолитного домостроения.

В 1999 г. в концерне возникла идея нового интегрированного предложения покупателям жилья на Горском жилмассиве (комплекс услуг рядом с жильем): строительство гаражей, овощехранилища, магазинов, сауны, медпункта, тренировочных залов. Концерн «Сибирь» смог консолидировать несколько разрозненных потребительских сегментов в один, более крупный, открыв новые возможности роста на стыке различных видов экономической деятельности.

Ключевые компетенции, как глубоко укоренившийся набор способностей организации, есть результат ее коллективного обучения, поэтому они остаются трудно воспроизводимыми для конкурентов и последователей. Мы согласны с авторами работ о стержневых компетенциях (Г. Хэмэл, К. Пралахад, Х. Итами, М. Томпай и др.) в том, что они действительно:

- обеспечивают доступ к большему числу бизнес-процессов, рынков, продуктов;
- формируют новые виды предпринимательской деятельности;
- вносят существенный вклад в удовлетворение новых потребностей клиентов и других заинтересованных групп;
- препятствуют подражанию, копированию или прямому заимствованию;
- играют существенную роль при принятии стратегически важных решений компаний, ведущих к успеху в долгосрочной перспективе;
- позволяют рассматривать деятельность предпринимательской структуры не как совокупность производимой ею продукции, а как портфель знаний и уникальных способностей, которые могут комбинироваться и реализовываться самыми различными способами.

Взаимное «оплодотворение» компетенции различных подразделений предпринимательской структуры обычно порождает новые виды

предпринимательства, однако такое родственное объединение обединяет корпоративные возможности. Обновить компетенцию (построить новые компетенции) компании можно наилучшим образом путем смешивания умений и навыков, имеющихся у разных субъектов предпринимательской деятельности на основе альянсов. Не случайно в последние годы в мировой экономике произошел «большой взрыв альянсов». Можно полагать, что по сценарию «большого взрыва» в ближайшем будущем организации как субъекты предпринимательства будут по-прежнему играть ведущую роль в экономике, однако их судьба все больше будет зависеть от предпринимательских сетей, в которые они входят. То есть центрами притяжения (аттракторами) становятся предпринимательские сети в силу того, что даже крупные организации уже не могут действовать в одиночку¹. Реализация новых проектов требует объединения ресурсов, усилий, умений и новых технологий.

Следующим способом развития предпринимательства являются процессы слияния и поглощения и комбинирование на этой основе новых базовых компетенций. Это самый рискованный путь; приходится дополнительно платить сейчас, чтобы обеспечить рост предпринимательской структуры в будущем. Поглощающая компания, надеясь на извлечение синергетического эффекта при объединении, вынуждена приплачивать поглощаемой компании сверх ее текущей стоимости.

Ежегодный оборот мирового рынка слияний и поглощений достигает 3 трлн долларов. Даже короткая история российского бизнеса богата слияниями и поглощениями («Микродин» и «Интеррос», «Си-

¹ Асаул, А. Н. Интеграция строительных фирм в форме сетевых индустриальных организаций / А. Н. Асаул, И. В. Денисова // Регион: Политика. Экономика. Социология. — 2001. — № 1. — С. 61; Асаул, А. Н. Особенности трансформации экономики при переходе к постиндустриальному строю / А. Н. Асаул // Экономическое возрождение России. — 2008. — № 1. — С. 71; Асаул, А. Н. Актуальность создания и эффективное управление корпоративными строительными структурами петербургского региона / А. Н. Асаул, С. Н. Иванов // Научные труды Вольного экономического общества России. — 2003. — № IV; Асаул, А. Н. Формирование мезоэкономических объединений в инвестиционно-строительном комплексе региона / А. Н. Асаул // Известия высших учебных заведений. Строительство. — 2004. — № 1. — С. 38–44; Асаул, А. Н. Особенности трансформации экономики при переходе к постиндустриальному строю / А. Н. Асаул // Вестник гражданских инженеров. — 2008. — № 1 (14). — С. 71–74.

бирь» и «Внуковские авиалинии»). Массовость сделок по слиянию и поглощению объясняется тем, что они позволяют компаниям быстро реализовать свои планы по улучшению позиций на рынке, осуществить прорыв, получить доступ к новым технологиям и ноу-хау соперников. Основные виды извлекаемого синергетического эффекта при объединении (слиянии и поглощении) приведены в табл. 1.15.

Следует отметить, что при всей масштабности и синергетической важности в России сделки, как правило, не являются следствием конкурентной борьбы. Покупки организаций совершаются ради повышения ликвидности и диверсификации рисков; покупается то, что «плохо лежит» или недооценено. В то же время используемые схемы слияния и поглощения аналогичны классическим зарубежным: *mergers & acquisitions* и *merchant banking*. В российской практике сделки во многом носят спекулятивный характер в режиме «покупка недооцененных активов — реорганизация — предпродажная подготовка — продажа»¹.

Таблица 1.15
Возможные типы синергии

Тип синергии	Форма проявления
Рыночная	Экспансия на новые рынки, новое видение рынка
«Политическая»	Поддержка в ближайшем окружении
Инвестиционная	Мобилизация, концентрация и перераспределение ресурсов
Финансовая	Страхование рисков
Инновационная	Совместное использование интеллектуальных ресурсов, распространение инноваций
Производственная	Кооперация и интеграция, экономия на операционных издержках
Синергия связанных видов бизнеса («букета»)	Новые продукты, услуги, сопутствующие товары
Синергия вертикальной интеграции («конгломерата»)	Гашение рисков, снижение бремени налогов
Культурная синергия	Повышение уровня организационной культуры, имиджа
Кадровая синергия	Ротация талантов, способностей, формирование «мозгового центра», управленческих команд

¹ Асаул, А. Н. Экономическая безопасность отечественных компаний или Что мы противопоставим рейдерам / А. Н. Асаул // Научные труды Вольного экономического общества России. — 2009. — Т. 109. — С. 94–105.

Приводимые в зарубежных исследованиях факты свидетельствуют, что в рамках этой процедуры выигрывают чаще поглощаемые организации, другая сторона оказывается в проигрыше ввиду трудностей процесса ассимиляции после сделки. Поглощение нельзя рассматривать как простейшую форму экспансии бизнеса, оно приводит к динамичному и фундаментальному изменению всего набора способностей и потенций компании. Слитъ воедино лучшее, что было в деятельности обеих организаций и на этой основе создать новую структуру, заложить основу для программы роста удается не всегда. Ошибки поглощения могут оказаться затяжными, болезненными и дорогостоящими.

Заканчивая рассмотрение проблемы формирования новых видов предпринимательской деятельности строительной организации будем считать, что ее решение раздвигает границы деятельности за пределы компаний, где находится неизведанная, неприветливая, но богатая территория, которую предстоит обжить не с помощью силы, а мудростью, видением перспективы и знаний.

1.5. Процессы самоорганизации в отечественной инвестиционно-строительной сфере

Рассмотрим процессы и факторы, вызванные самоорганизацией в инвестиционно-строительной деятельности.

Первый фактор: экономика строительной сферы приобретает региональный характер. Отказ от масштабных общегосударственных строительных программ (среди проектам Байкало-Амурской магистрали, гидроэлектростанций в Сибири, промышленных комплексов в неосвоенных районах СССР и т. п.) на фоне сокращения логистических возможностей и необходимости экономического самоопределения строительных организаций сформировал предпосылки и реальные условия предложения продукта в рамках региональной экономики¹.

¹ Асаул, А. Н. Предпринимательская деятельность в строительном комплексе (экономические проблемы) / А. Н. Асаул. — СПб.: ИСЭП РАН, 1996. — 236 с.; Горбунов, А. А. Формирование региональных строительных комплексов в транзитивной экономике / А. А. Горбунов, С. Н. Иванов, А. Н. Асаул. — СПб.: Петровский фонд, 1994. — 162 с.

Второй фактор: появление и оформление в рамках хозяйственных связей «регионального строительного комплекса» (РСК). Устойчивые и долгосрочные взаимоотношения предприятий строительной отрасли с ориентированными на строительный процесс подрядчиками и поставщиками материалов и комплектующих позволили расширить круг организаций, вовлеченных в процесс получения конечной продукции — объектов недвижимости. Подрядчики и поставщики обусловлены «промежуточным» характером своей продукции (услуг), выражены по территориальному признаку в своей хозяйственной деятельности, зависимы от предприятий строительной отрасли в рамках экономических и технологических рисков. Именно эти факторы определили для них экономическое преимущество позиционирования в рамках территориальных строительных комплексов. РСК как социально-экономическая система объективно проявляется в рамках технологических процессов строительной сферы¹.

Третий фактор самоорганизации строительства: интеграция строительного комплекса и инвестиционных институтов общества. Основным признаком трансформации РСК в ИСК считается смена лидера строительной деятельности, каковым по праву является *инвестор*. Обусловленность строительной отрасли как технологической составляющей процесса интересами инвестора, направленностью и задачами инвестиций, привела к образованию единой социально-экономической системы, феномена ИСК².

Характеризуя положение дел в организациях инвестиционно-строительной сферы, необходимо отметить, что основным препятствием их развития в направлении знаниевой экономики является серьезная технологическая и организационная отсталость. На начало 2010 г. удельный вес полностью изношенных машин и оборудования

¹ Асаул, А. Н. Региональный аспект строительного комплекса на территории России / А. Н. Асаул, А. В. Батрак // Экономика строительства. — 1999. — № 4; Асаул, А. Н. Региональный строительный комплекс существует / А. Н. Асаул, С. Н. Иванов // Экономика строительства. — 2002. — № 2. — С. 3; Асаул, А. Н. Актуальность создания и эффективное управление корпоративными строительными структурами петербургского региона / А. Н. Асаул, С. Н. Иванов // Научные труды Вольного экономического общества России. — 2003. — № IV; Асаул, А. Н. Корпоративные структуры в региональном инвестиционно-строительном комплексе / А. Н. Асаул, А. В. Батрак. — СПб. АСВ-СПбГАСУ, 2001. — 168 с.

² Асаул, А. Н. Критерии и методы выделения институциональных единиц в региональном инвестиционно-строительном комплексе / А. Н. Асаул, А. В. Лобанов // Экономика Украины. — 2010. — № 11. — С. 47–56.

в строительстве составил 15,9 %, общая степень износа основных фондов 46,8 % (при 45,3 % в целом по экономике). Основной парк оборудования отечественного производства находится за пределами нормативных сроков службы¹.

Финансово-экономический кризис 2008–2009 гг. тяжело отразился на восстановлении инвестиционно-строительной сферы. Как можно судить по статистическим данным, валовая добавленная стоимость строительства в 2009 г. сократилась на 14,7 % по сравнению с 2008 г. Удельный вес строительства в ВВП России сократился с 8,3 % в 2008 г. до 5,5 % в 2009 г.²

Объем работ, выполненных по виду деятельности «Строительство», в 2010 г. составил 99,4 % по отношению к 2009 г. При этом ввод в действие жилых домов в РФ в 2009 г. составил 59,9 млн кв. м общей площади. В 2010 г. аналогичный показатель достиг 58,4 млн кв. м, что составляет 97,5 % от показателя предыдущего года. Что касается строительства жилых домов: в начале 2011 г. (январь–апрель) было введено 93 % общей площади от аналогичного периода 2010 г. На рис. 1.7 и 1.8 представлены: стоимостная интерпретация результатов строительства и динамики объема работ, выполненных по виду деятельности «Строительство»; средняя фактическая стоимость строительства 1 кв. м.

Как следует из рис. 1.7 и 1.8, снижение финансового результата в целом по строительству в 2009 г. составило 30 % или 104 846 млн руб. Сумма прибыли в 2009 г. уменьшилась на 8,5 %, а размер убытка вырос на 26 %. Отрицательная динамика дебиторской задолженности не наблюдалась, но выросла доля убыточных строительных организаций в общем числе организаций на 47,5 %, а доля прибыльных снизилась на 11 %. Не случайно только 8,5 % организаций были в 2009 г. прибыльными, а 31,5 % имели убытки и не могли даже пользоваться банковскими кредитами или ресурсами фондового рынка³.

¹ Фадеева, Н. С. Принципы институционализма в экономическом анализе модернизации строительства / Н. С. Фадеева, С. Л. Золотухин // Экономика строительства. — 2011. — № 2(8). — С. 39–45.

² Фомин, П. Б. Актуальные аспекты инновационного развития строительной отрасли / П. Б. Фомин // Экономика строительства. — 2012. — № 2. — С. 15–20.

³ Фадеева, Н. С. Принципы институционализма в экономическом анализе модернизации строительства / Н. С. Фадеева, С. Л. Золотухин // Экономика строительства. — 2011. — № 2(8) — С. 39–45.

1.5. Процессы самоорганизации в отечественной инвестиционно-строительной сфере

Все указанные факторы обуславливают низкую производительность труда. В целом по строительной отрасли рентабельность продукции в 2009 г. составила 5 % при средней по народному хозяйству 10,8 %. Такой уровень рентабельности в строительстве почти в 2 раза ниже уровня общей инфляции и в 3 раза ниже процентных ставок

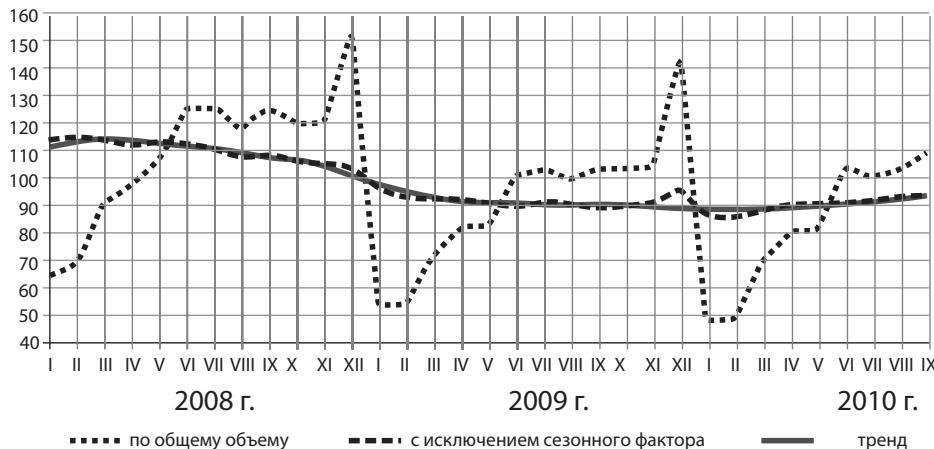


Рис. 1.7. Динамика объема работ, выполненных по виду деятельности «Строительство» (в % к среднемесячному значению 2007 г.)¹

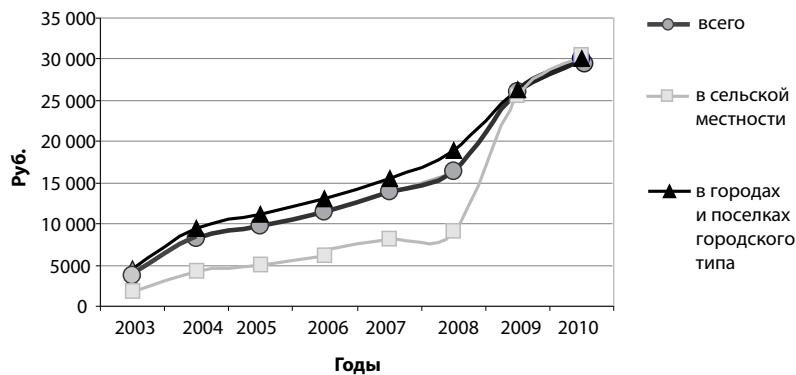


Рис. 1.8. Средняя фактическая стоимость строительства 1 кв. м общей площади жилых домов²

¹ Официальный сайт Росстата. — URL: <http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/>

² Там же.

коммерческих банков, что свидетельствует совсем не в пользу кредитоспособности субъектов ИСК.

Актуальность подчеркиваемого в литературе приоритетного развития строительства в ряде других отраслей и сфер деятельности связана с необходимостью обеспечения инфраструктурной базы производственно-технологического обновления всей отечественной экономики¹. Поэтому существенное значение имеет изменение приоритетов инновационных вложений в основной капитал с простой замены изношенной техники и оборудования на внедрение автоматизации и механизации производственных процессов.

Сегодня порядка 42 % строительных организаций не имеют возможностей для развития. Оставшиеся 58 % сильно различаются по своему уровню². По этим причинам ИСК рискует потерять значительную часть внутреннего и внешнего рынка. В то же время, согласно результатам монографии-исследования Н. С. Фадеевой и С. Л. Золотухина³, основными ограничивающими факторами инвестиционной деятельности в ИСК являются:

- недостаток собственных финансовых ресурсов (66 % респондентов);
- неопределенность экономической ситуации в стране (48 % организаций);
- высокий процент коммерческого кредита (36 % организаций);
- недостаточный спрос на продукцию (29 %);
- инвестиционные риски (23 %);
- сложный механизм кредитования для реализации инвестиционных проектов (19 % организаций)⁴.

¹ Асаул, М. А. Сохранение устойчивости строительной организации / М. А. Асаул // Экономическое возрождение России. — 2008. — № 4(18). — С. 53–59; Асаул, Н. А. Теория и методология институциональных взаимодействий субъектов инвестиционно-строительного комплекса / Н. А. Асаул. — СПб.: Гуманистика, 2004.

² Кудишин, Д. Ю. Методы управления инновационной деятельностью и трансфером технологий в строительной отрасли / Д. Ю. Кудишин; автореф. дис. ... канд. экон. наук. — М.: МГСУ, 2012.

³ Фадеева, Н. С. Принципы институционализма в экономическом анализе модернизации строительства / Н. С. Фадеева, С. Л. Золотухин // Экономика строительства. — 2011. — № 2(8). — С. 39–45.

⁴ Зайцева, Е. С. Управление финансами реального сектора экономики / Е. С. Зайцева, У. А. Исаев. — М.: Экономика, 2011.

1.5. Процессы самоорганизации в отечественной инвестиционно-строительной сфере

Эти результаты подтверждают данные Росстата (рис. 1.9).

Не случайно индекс предпринимательской уверенности все еще находится в отрицательной зоне (рис. 1.10).

Строительство, как и вся российская экономика, остро нуждается в ресурсах и действенных мерах со стороны государства, в проведении инновационной модернизации, тем более, что в последнее

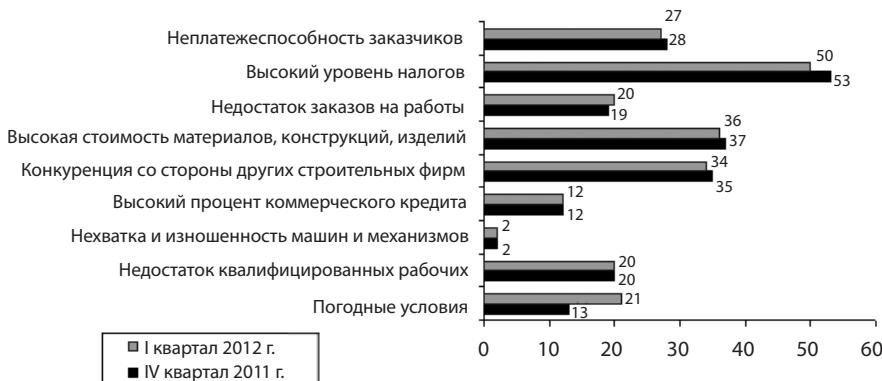


Рис. 1.9. Факторы, ограничивающие производственную деятельность организаций ИСК¹



Рис. 1.10. Динамика индекса предпринимательской уверенности в строительстве²

¹ Официальный сайт Росстата. — URL: http://www.gks.ru/free_doc/new_site/business/stroit/stroi29g.htm

² Официальный сайт Росстата. — URL: <http://www.gks.ru/wps/wcm/connect/rosstat/rosstatsite/main/>

декады инвестиционно-строительная деятельность характеризовалась непрерывным сокращением системных мер государственного управления. В таких условиях спрос на строительную продукцию становился все более неудовлетворенным, что явилось мотивацией для выведения на рынок наибольшего количества продукции при минимальной ответственности за конечный результат. Как подчеркивает ряд авторов¹, эта ситуация еще более обострилась после кризиса 2008 г., когда неготовность инвесторов к расширению инвестиционно-строительной деятельности подтвердилась относительным повышением роли государства в финансировании инвестиционно-строительных проектов².

Как подчеркивают эксперты, от 50 до 80 % строительства в настоящее время производится за счет средств государственного бюджета различных уровней. В частности, одним из важнейших факторов развития инвестиционно-строительной деятельности в РФ является инвестирование интегрированными корпоративными структурами свободных средств в непрофильные направления бизнеса (табл. 1.16)³.

В разработанной в 2011 г. Минэкономразвития России Стратегии инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 г.

¹ Дубенецкий, Я. Н. Финансовый кризис — некоторые истоки и уроки / Я. Н. Дубенецкий // Экономическое возрождение России. — 2009. — № 2(20). — С.42–49; Генералов, Б. В. О преодолении последствий кризиса в России / Б. В. Генералов // Экономическое возрождение России. — 2009. — № 3(21). — С. 15–22; Азаренко, Б. Н. Структурные преобразования в инвестиционно-строительной сфере: время выбора / Б. Н. Азаренко // Экономическое возрождение России. — 2009. — № 3(21). — С. 23–31; Яськова, Н. Ю. Кризис — замещение управленческого вакуума / Н. Ю. Яськова // Экономическое возрождение России. — 2009. — № 4(22). — С. 7–16; Асаул, А. Н. Финансовый кризис в России: причины и последствия / А. Н. Асаул // Экономическое возрождение России. — 2009. — № 2(20). — С. 3–7; Боярский, С. В. Нерешенные проблемы посткризисного развития инвестиционно-строительной сферы / С. В. Боярский // Экономическое возрождение России. — 2010. — № 1(23). — С. 9–12; Азаренко, Б. Н. Новое в антикризисной политике государства / Б. Н. Азаренко // Экономическое возрождение России. — 2010. — № 1(23). — С. 13–18; Серов, В. М. О глобальном кризисе национальной экономики и его преодолении / В. М. Серов, Д. Н. Земляков // Экономическое возрождение России. — 2011. — № 2(28). — С. 7–15.

² Долотов, М. М. Определение тенденций развития строительного предприятия / М. М. Долотов, Д. Н. Силка // Региональная экономика. Теория и практика. — 2011. — № 16(199).

³ Паппэ, Я. Российский крупный бизнес: первые 15 лет / Я. Паппэ, Я. Галухина. — М.: ГУ ВШЭ, 2009; Большаков, А. В. Участие интегрированных корпоративных структур в строительном бизнесе: управленческий аспект / А. В. Большаков // Экономика строительства. — 2011. — № 1(7). — С. 36–42.

Таблица 1.16

**Масштабы участия интегрированных корпоративных структур (ИКС)
в развитии инвестиционно-строительной деятельности
(по состоянию на конец 2008 г.)**

ИКС	Дочерняя, зависимая структура	Характер участия в ИСК
Газпром	Газпромэнерго	Строительство электростанций
	Стройтрансгаз	Строительство трубопроводов
	Атомстройэкспорт	Строительство объектов атомной электроэнергетики
	Зарубежнефтетазстрой (Зангас)	Создание инфраструктуры нефтяных и газовых месторождений
	Газпромбанк-Инвест	Инвестиции в строительные проекты, жилую и коммерческую недвижимость
Северсталь-Групп	Мостотрест	Строительство мостов
«Металлоинвест» и аффилированные структуры	Coalco Development	Девелопмент
Евраз-Millhouse	Энергостройинвест-Холдинг	Строительство и ремонт объектов электроэнергетики
	Инфраструктура	Транспортное строительство
	Ферро Строй	Девелопмент и инвестиции в недвижимость
«Интеррос» и «ОНЭКСИМ»	Открытые инвестиции	Девелопмент
«УГМК» и зависимые структуры	—	Строительные проекты в Екатеринбурге
Базовый элемент	Главмосстрой	Строительство
	Мосмонтажспецстрой	Строительство
	Трансстрой	Транспортное строительство
	НИИ транспортного строительства	Транспортное строительство
	Альтиус Девелопмент	Девелопмент
	Русские отели	Девелопмент
	БЭЛ Девелопмент	Девелопмент
	АО «Сити»	«Москва-Сити»
Ренова	Ренова-Стройгруп	Девелопмент
	Мегастрой	Девелопмент
Альфа-Групп	ИВИ-93	Строительство
АФК «Система»	Система-Галс	Девелопмент
	Сибмост	Мостостроение
	НПО «Мостовик»	Проектирование и строительство мостов
Госкорпорация «Ростехнологии»	«Строительные технологии»	Строительство и девелопмент

«Инновационная Россия — 2020» строительство, наряду с лесным комплексом и сельским хозяйством, отнесено к секторам «горизонтальной» организации с быстрым распространением отдельных современных технологий. Однако, как отмечается в Стратегии, существенным ограничением в данном вопросе является то, что «компании в данных секторах, как правило, не обладают необходимыми возможностями по самостоятельной разработке новых технологий»¹, что еще более актуализирует акцент на знаниевую составляющую в развитии современного российского строительства.

Еще один аспект, который необходимо проанализировать — это актуальные для ИСК компетенции, развитие которых чрезвычайно важно на современном этапе становления в экономике знаниевой платформы². Примерами таких компетенций являются: формирующиеся сегодня нормы технического регулирования; требования, предъявляемые смежными отраслями — потребителями строительной продукции; политика энергосбережения; экология и охрана природопользования; охрана труда и здоровья рабочих; качество жизнеобеспечения населения и т. д.

Регламентация этих компетенций производится федеральными законами, постановлениями Правительства РФ и субъектов федерации, директивами различных государственных и муниципальных органов власти и т. д. Конкретные нормативы, подлежащие исполнению, содержатся в технических регламентах, национальных стандартах и сводах правил, в специальных технических условиях и технических заданиях на проектирование и строительство отдельных объектов³.

Все указанное должно «вписываться» в мировые тренды. Одним из таких мировых трендов является рост качества жизни, который сегодня играет роль стратегического ориентира, отражающего на-

¹ Инновационная Россия — 2020. (Стратегия инновационного развития Российской Федерации на период до 2020 года) . — URL: http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/innovations/doc20101231_016?presentationtemplate=docHTMLTemplate1&presentationtemplateid=2dd7bc8044687de796f0f7af753c8a7e

² Фомин, П. Б. Актуальные аспекты инновационного развития строительной отрасли / П. Б. Фомин // Экономика строительства. — 2012. — № 2. — С. 15–20.

³ Фадеева, Н. С. Экономические аспекты модернизации производственно-экономических систем (на примере строительной отрасли) / Н. С. Фадеева // Экономика строительства. — 2010. — № 1. — С. 53–62.

1.5. Процессы самоорганизации в отечественной инвестиционно-строительной сфере

циональные интересы большинства стран. В частности, об этом свидетельствует обзор «Великая «зеленая» техническая революция», подготовленный Департаментом по экономическим и социальным вопросам ООН, где дана оценка экономического и социального положения мировой экономики за 2011 г.¹

В указанном обзоре подчеркивается актуальность необходимости поиска путей развития, гарантирующих экологическую устойчивость окружающей среды в свете реализации концепции устойчивого развития мирового хозяйства. В соответствии с этим в мировой инвестиционно-строительной деятельности происходят трансформации в направлениях сокращения энергопотребления, в системах жизнеобеспечения зданий, коренные изменения в гражданском и промышленном строительстве в целом². Здесь нужно подчеркнуть, что формирование национальных стандартов в ИСК РФ сегодня только зарождается, в то же время в мировой практике присутствуют признанные варианты стандартов, например, так называемого «зеленого строительства»³.

Пример стандартов «зеленого строительства» Финляндии по теплопроводности представлен в табл. 1.17.

Таблица 1.17

Изменение требований к теплопроводности зданий в Финляндии⁴

Строительные конструкции	Коэффициенты теплопередачи строительных конструкций, Вт/м ² ·К					
	1976 г.	1978 г.	1985 г.	2003 г.	2007 г.	2010 г.
Наружные стены	0,40	0,29	0,28	0,25	0,24	0,17
Верхнее перекрытие	0,35	0,23	0,22	0,16	0,15	0,09
Нижнее перекрытие	0,40	0,40	0,36	0,25	0,24	0,17/0,16
Окна	2,1	2,10	2,10	1,40	1,40	1,00
Двери	0,70	0,70	0,70	1,40	1,40	1,00

¹ Обзор мирового экономического и социального положения / Организация Объединенных Наций, Нью-Йорк, 2011. — URL: <http://www.un.org/en/development/desa/policy/wess/index.shtml> (дата обращения: 23.01.2012)

² Там же.

³ Подробнее см.: Близнюк, О. В. Внедрение «зеленых» стандартов строительства в целях реализации национальных интересов / О. В. Близнюк // Экономика строительства. — 2012. — № 2 — С. 29–36.

⁴ Reed R., Bilos A., Wilkinson S., Schulte K.-W. International comparison of sustainable rating tools. — Journal of sustainable real estate. Vol. 1, no. 1. P. 1–22. — URL: <http://www.costar.com/josre/JournalPdfs/01-Sustainable-Rating-Tools.pdf> (дата обращения: 23.01.2012).

Данные табл. 1.17 демонстрируют, как ужесточались нормы и требования к теплопроводности здания и герметичности конструкции за последние 30 лет в Финляндии. Новые нормы, принятые в 2010 г., сокращают потребление тепловой энергии на 30–40 % по сравнению с предыдущими нормами. Планируется ужесточение норм еще на 20 % в 2012 г.¹

В свете приведенных выше рекомендаций ООН в ИСК европейских стран широкое применение нашли рейтинговые системы оценки качества проектных и строительных решений зданий по критериям энергоэффективности, экологии, комфорtnости, ресурсосбережения, экономичности. Причем данный процесс является закономерным продолжением практики саморегулирования рыночной деятельности субъектов ИСК в направлении ориентации их усилий на тенденции, оговоренные ООН в указанном выше программном документе². Различия в национальных системах заключаются в количестве применяемых критериев и их формулировках, в граничных значениях показателей соответствия, названиях и количестве баллов, системе градации.

В мировой практике используются следующие национальные рейтинговые системы:

- американская — LEED (the Leadership in Energy and Environmental Design — Руководство по энергетике и приемлемому с точки зрения экологии проектированию);
- английская — BREEAM (BRE Environmental Assessment Method — метод оценки экологической эффективности зданий, разработанный в 1990 г. британской организацией BRE Global);
- немецкая — DGNB (разработана немецким Советом по устойчивому развитию DGNB).

Немецкая система (DGNB), как подчеркивают специалисты³, является ориентиром для развития американской (LEED) и английской (BREEAM). Более того, Комитет по стандартизации ЕС (CEN) сегодня

¹ Сормунен, П. Энергоэффективность зданий. Ситуация в Финляндии / П. Сормунен // Инженерно-строительный журнал. — 2010. — № 1. — С. 7–8.

² Там же.

³ Близнюк, О. В. Внедрение «зеленых» стандартов строительства в целях реализации национальных интересов / О. В. Близнюк // Экономика строительства. — 2012. — № 2. — С. 29–36.

ня ведет разработку серии стандартов СЕНТС 350, по которым устойчивость деятельности европейских ИСК будет оцениваться с учетом полного жизненного цикла здания¹.

В России данный процесс находится в начальной стадии. Результаты сравнительного анализа стандартов «зеленого» строительства, выполненного по заказу Национального объединения строителей (НОСТРОЙ) в 2011 г., представлены в табл. 1.18².

Основными участниками данного процесса в РФ являются: российское представительство Международного комитета по «зеленым» зданиям (Green Building Council); Совет по экологическому строительству (RuGBC); НП «Центр экологической сертификации — Зеленые стандарты»; СТО НОСТРОЙ; НК «Содействие устойчивому развитию архитектуры и строительства; Совет по «зеленому» строительству» (НП СПЗС).

Проблемой является отсутствие нормативного регулирования по применению стандартов. В Докладе рабочей группы по совершенствованию законодательства в области экологического строительства³ сформулированы предложения по совершенствованию законодательства, направленного на стимулирование «зеленого» строительства (табл. 1.19).

Деятельность предприятий и организаций ИСК многопланова. Ее особенность состоит в функции связующего звена между финансовым и реальным секторами российской экономики. Эта функция реализуется в различных формах, отражающих специфику и многообразие взаимоотношений между многочисленными и разнородными

¹ Пояснительная записка «Зеленое строительство». Здания жилые и общественные. Рейтинговая система оценки устойчивости среды обитания. 1-я ред. — СТО НОСТРОЙ, 2011. — URL: http://www.nngasu.ru/word/nauka/snip/poyas_zap_green_str.doc (дата обращения: 23.01.2012).

² CEN/TC350 — Standards under development. — URL: <http://www.cen.eu/CEN/Sectors/TechnicalCommitteesWorkshops/CENTechnicalCommittees/Pages/WP.aspx?param=481830&title=CEN%20FTC+350> (дата обращения: 23.01.2012); Близнюк, О. В. Внедрение «зеленых» стандартов строительства в целях реализации национальных интересов / О. В. Близнюк // Экономика строительства. — 2012. — № 2 — С. 29–36.

³ Пояснительная записка «Зеленое строительство». Здания жилые и общественные. Рейтинговая система оценки устойчивости среды обитания. 1-я ред. — СТО НОСТРОЙ, 2011. — URL: http://www.nngasu.ru/word/nauka/snip/poyas_zap_green_str.doc (дата обращения: 23.01.2012).

Таблица 1.18
Основные направления рейтинговых систем по оценке зданий¹

№	Направления оценки	LEED	BREEAM	DGNB	Зеленые стандарты РФ
1	Экономия энергии	+++	+++	+++	+++
2	Использование возобновляемых энергоресурсов и вторичное использование энергии	+++	+++	+++	+++
3	Водоснабжение	+++	+++	+++	
4	Охрана окружающей среды (минимизация загрязнений грунта, воды, атмосферы)	+++	+++	+++	+++
5	Утилизация отходов	+++	+++	+++	+++
6	Благоустройство, озеленение окружающей территории	+++	+++	+++	+++
7	Экология строительных материалов	+++	+++	+++	+++
8	Комфортность внутренней среды обитания (тепловой, световой, акустический комфорт, качество воздуха)	+++	+++	+++	+++
9	Удобство месторасположения здания (социально-бытовая, транспортная доступность)	+++	+++	+++	+++
10	Автоматизация, диспетчеризация, мониторинг систем инженерного обеспечения, интеллектуальное управление зданием	+++	+++	+++	+++
11	Надежность и безопасность (пожаро-, взрывобезопасность, теплоустойчивость, резервирование инженерного обеспечения, прочность и устойчивость, ремонтопригодность, удобство обслуживания, возможность совершенствования и реконструкции, удобство демонтажа и утилизации)	+	+	+++	+
12	Комплексный сетевой менеджмент и мониторинг процесса проектирования, строительства и эксплуатации	++	+	+++	+
13	Экономические критерии экологии и энергоэффективности (цена жизненного цикла здания)	+	+	+++	++

Примечания:

+++ — глубокий анализ и оценка (высокая степень значимости);

++ — средняя степень значимости;

+ — косвенный фрагментарный анализ.

¹ Пояснительная записка «Зеленое строительство». Здания жилые и общественные. Рейтинговая система оценки устойчивости среды обитания. 1-я ред. — СТО НОСТРОЙ, 2011. — URL: http://www.nngasu.ru/word/nauka/snip/poyas_zap_green_str.doc (дата обращения: 23.01.2012); Близнюк, О. В. Внедрение «зеленых» стандартов строительства в целях реализации национальных интересов / О. В. Близнюк // Экономика строительства. — 2012. — № 2 — С. 29–36.

Таблица 1.19

Меры стимулирования «зеленого» строительства¹

№	Меры стимулирования
<i>1. Внедрение стандарта органами государственной и муниципальной власти</i>	
1.1	Требование обязательной сертификации при выдаче целевых субсидий бюджетам субъектов РФ из федерального бюджета, местным бюджетам из бюджета субъекта РФ и при выдаче иных межбюджетных субсидий
1.2	Сертификация всех или некоторых объектов недвижимости конкретного ведомства
1.3	Сертификация объектов в зависимости от объективных критериев
1.4	Строительство объектов для государственных и муниципальных нужд
<i>2. Финансовые меры</i>	
2.1	Прямо бюджетное финансирование
2.2	Льготное кредитование
2.3	Компенсация процентов по кредитам
2.4	Государственные гарантии
2.5	Беспроцентная ипотека
<i>3. Тарифные меры</i>	
3.1	Льготное подключение к сетям
3.2	Льготные тарифы на энергию
3.3	Компенсации за энергоносители
№	Меры стимулирования
3.4	Компенсации за вырабатываемую энергию
3.5	Компенсация разницы в цене энергии
3.6	Льготный таможенный тариф
<i>4. Инвестиционные и административные меры</i>	
4.1	Заключение контракта на реконструкцию объекта недвижимости, находящегося в государственной или муниципальной собственности, с последующей передачей объекта (части объекта) в собственность лицу, осуществлявшему реконструкцию
4.2	Преференции лицу при предоставлении земельных участков под строительство (объектов недвижимости для проведения реконструкции) на торгах
4.3	Преференции при согласовании строительства для лиц, осуществляющих строительство объектов недвижимости с применением Стандарта
4.4	Преференции при согласовании строительства для лиц, осуществляющих строительство и реконструкцию объектов недвижимости с применением Стандарта
4.5	Льгота по налогу на имущество: освобождение от уплаты налога или уплата налога по пониженной ставке
4.6	Льгота по налогу на прибыль: ускоренная амортизация стоимости имущества, отвечающего требованиям Стандарта
4.7	Льгота по налогу на прибыль: освобождение от налогообложения полученных грантов

¹ Предложения по совершенствованию законодательства, направленного на стимулирование «зеленого» строительства. — М.: Линия Принт, 2011. — С. 29; Близнюк, О. В. Внедрение «зеленых» стандартов строительства в целях реализации национальных интересов / О. В. Близнюк // Экономика строительства. — 2012. — № 2. — С. 29–36.

Окончание табл. 1.19

№	Меры стимулирования
<i>5. Налоговые меры</i>	
5.1	Налог на доходы физических лиц: уменьшение налоговой базы по налогу на доходы физических лиц на сумму расходов на строительство объектов, отвечающих Стандарту. Льгота по налогу на прибыль: ускоренная амортизация стоимости имущества, отвечающего требованиям Стандарта
5.2	Налог на доходы физических лиц: освобождение от налогообложения грантов, предоставленных физическим лицам на финансирование «зеленого» строительства. Льгота по налогу на прибыль: освобождение от налогообложения полученных грантов
5.3	Инвестиционный налоговый кредит
5.4	Налог на доходы физических лиц: уменьшение налоговой базы по налогу на доходы физических лиц на сумму расходов на строительство объектов, отвечающих Стандарту
5.5	Налог на доходы физических лиц: освобождение от налогообложения грантов, предоставленных физическим лицам на финансирование «зеленого» строительства
5.6	Инвестиционный налоговый кредит. Льгота по налогу на имущество: освобождение от уплаты налога или уплата налога по пониженной ставке

экономическими субъектами ИСК, создающими новые материальные активы экономики и социальной сферы страны и регионов. Как показывают результаты статистических наблюдений, экспертных оценок и научных исследований избранной объектной сферы, до сегодняшнего момента, несмотря на серьезные преобразования (например, активный переход к саморегулированию, внедрение новой системы управления качеством, стратегическую ориентацию на «зеленые стандарты» и т. д.), деятельность в ИСК слабо упорядочена, сопровождается значительными социальными и экономическими потерями¹. В ряду многочисленных вопросов исследования деятельности субъектов ИСК наиболее актуальными являются методологические научно-прикладные проблемы обоснования формата их взаимодействий².

¹ Предложения по совершенствованию законодательства, направленного на стимулирование «зеленого» строительства. — М.: Линия Принт, 2011. — С. 29; Исаев, У. А. Совершенствование механизмов повышения эффективности реального сектора в устойчивом инновационном региональном развитии экономики России / У. А. Исаев // Вестник Адыгейского государственного университета. Сер. 5: «Экономика». — 2011. — № 3. — С. 67–72; Уварова, С. С. Концептуальные представления об организационно-экономических изменениях системы управления инвестиционно-строительным комплексом / С. С. Уварова // Экономика строительства. — 2012. — № 1(13). — С. 48–56.

² Фадеева, Н. С. Принципы институционализма в экономическом анализе модернизации строительства / Н. С. Фадеева, С. Л. Золотухин // Экономика строительства. — 2011. — № 2(8). — С. 39–45.

1.5. Процессы самоорганизации в отечественной инвестиционно-строительной сфере

Идеи и концепции организации экономики, подходы к изучению отношений и связей в ИСК, отражающих его организационную структуру, разрабатывались многими учеными и практиками. В табл. 1.20 приведены основные этапы развития системы управления ИСК, где организационная динамика связана с процессами экономических изменений, обусловленными инновациями, прежде всего управлением.

Дальнейшее развитие ИСК в России невозможно без качественного укрепления «завоеванных» позиций, — принципа саморегулирования, полученного от внедрения самостоятельной ответственности компаний за результат своей деятельности. Следовательно, дальнейшее развитие ИСК России должно опираться на тенденции развития мировой экономики — знаниевой экономики, которая становится неким объективным условием формирования и развития современных предприятий.

Таблица 1.20
Этапы развития системы управления ИСК¹

Этап	Период времени, гг.	Характеристика	Характер изменений
1	1939–1957	Отделение строительства от промышленности. Формирование Наркомата по строительству, управление организовано по отраслевому принципу	Эволюционный
2	1958–1964	Система отраслевых министерств заменена управлением через совнархозы по экономическим районам, управление максимально приближено к производству	
3	1965–1986	Ликвидация совнархозов. Создание отраслевых министерств, принцип отраслевого управления сочетается с территориальным. Низкое по эффективности использование производственных мощностей	
4	1987–1990	Перестройка. Преобладает территориальный принцип управления. Формирование соответствующих министерств в союзных республиках, в РСФСР введено несколько строительных министерств с сохранением компактности района деятельности	

¹ Воронин, В. А. Методология управления интеграционными процессами инвестиционно-строительной деятельности в условиях модернизации национальной экономики / В. А. Воронин; автореф. дисс. ... д-ра. экон. наук. — М.: МГСУ, 2011; Инвестиционно-строительный комплекс в рыночных условиях: Учеб. пособие / В. В. Бузырев и др.; под ред. В. В. Бузырева. — СПб.: СПбГИЭУ, 1994.

Глава 1. Самоорганизационные процессы в инвестиционно-строительной деятельности РФ*Окончание табл. 1.20*

Этап	Период времени, гг.	Характеристика	Характер изменений
5	1991–1994	Разрушение административно-плановой (ведомственно-отраслевой) системы. Приватизация в строительном комплексе, принципиальные изменения состава и структуры источников капитальных вложений	Революционный
6	1995–2001	Формирование негосударственных форм собственности в строительном комплексе, заложены основы конкуренции на строительном рынке	Эволюционный
7	2002–2007	Преобладание негосударственных форм собственности в строительном комплексе, развитие конкуренции на строительном рынке. Возможность выбора подрядчиков, акцент на требования к качеству строительных работ	Эволюционный
8	2008 по наст. вр.	Введение саморегулирования в строительстве	Революционный

Глава 2 **РЕГИОНАЛЬНЫЙ ИСК КАК ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИСТЕМА**

2.1. Тенденции развития институциональной структуры регионального ИСК

В настоящей главе рассматриваются различные научные взгляды на современный состав участников инвестиционно-строительного цикла. Синтезированная модель управлена и операционных компетенций объективно обнаруживает причину высоких трансакционных издержек в инвестиционно-строительной деятельности — отсутствие интеграции контрактных и коммуникационных взаимодействий в инвестиционно-строительном цикле. В рамках институционального подхода предложена структура регионального ИСК. Выдвинут научный тезис об эволюции функций девелопера — системного интегратора управлена и операционных функций инвестиционно-строительного цикла.

Институциональная концепция в настоящем исследовании определена как теоретический базис совершенствования структуры регионального ИСК с позиции управления трансакционными расходами. Рассмотрим проблему в фокусе выбранного инструментария: синтезируем обобщенную структуру взаимодействия субъектов современного регионального ИСК и проведем локализацию области институциональной дисфункции¹. Поставленная цель будет достигнута путем решения следующих задач:

- 1) формализации понятия ИСК, рамок и границ его территориального определения;
- 2) формулировки принципов взаимодействия субъектов регионального ИСК в рамках институциональной концепции;

¹ Севек, В. К. Тенденции развития институциональной структуры регионального инвестиционно-строительного комплекса / В. К. Севек, Н. Н. Загускин // Экономика и управление. — 2013. — № 3(89). — С. 21–29.

- 3) сопоставления анализа современных нормативно-законодательных и научно-теоретических подходов к детерминированию институтов регионального ИСК;
- 4) развития представлений о составе субъектов регионального ИСК, их институциональной сущности и компетенциях;
- 5) синтеза современной («как есть») модели взаимодействия субъектов регионального ИСК в соответствии с управлеченческими и операционными компетенциями;
- 6) объяснения проблемы высоких трансакционных расходов в рамках синтезированной модели и определения способа ее решения — эволюции девелопмента из операционной в управлеченческую функцию.

В настоящее время идет широкая научная дискуссия о дефиниции «инвестиционно-строительного комплекса»¹. Ключом к трактовке ИСК как экономической системы является его «региональная» природа: совокупность связанных по территориальному признаку производительных сил и отношений. ИСК на федеральном уровне может рассматриваться только как законодательно или статистически агрегированная система. «...Общегосударственный (федеральный) рынок строительной продукции, равно как и рынок продукции промышленности строительных материалов и конструкций, может быть представлен как совокупность локальных, региональных рынков»². ИСК как экономический феномен — совокупность организаций и институтов, деятельность которых направлена на создание объектов недвижимости, проявляется себя только в рамках территориальной общности.

¹ Инвестиционно-строительный комплекс: рамки и границы термина / А. Н. Асаул и др. // Вестник гражданских инженеров. — 2009. — № 4(21). — С. 91–96; Асаул, А. Н. Строительный кластер — новая региональная производственная система / А. Н. Асаул // Экономика строительства. — 2004. — № 6. — С. 16–25; Асаул, А. Н. Формирование мезоэкономических объединений в инвестиционно-строительном комплексе региона / А. Н. Асаул // Известия высших учебных заведений «Строительство». — 2004. — № 1; Асаул, А. Н. Региональный инвестиционно-строительный комплекс существует / А. Н Асаул, С. Н. Иванов // Экономика строительства. — 2002. — № 1; Асаул, А. Н. Принципы и подходы использования организационных инноваций в предпринимательских структурах / А. Н. Асаул, И. Г. Мещеряков // Вестник гражданских инженеров. — 2013. — № 3(38). — С. 143–150; Лобанов, А. В. Критерии принадлежности субъектов инвестиционно-строительной сфере / А. В. Лобанов // Научные труды ВЭО России. — 2009. — Т. 121, № 6. — С. 230–254.

² Асаул, А. Н. Региональный аспект строительного комплекса на территории России / А. Н. Асаул, А. В. Батрак // Экономика строительства. — 1999. — № 4.

Несмотря на *научную и практическую* объективность понятия ИСК современный общероссийский классификатор видов экономической деятельности (ОКВЭД)¹ не поддерживает его логику. В табл. 2.1 приведены (фрагментарно) виды деятельности, подпадающие под актуальное понимание ИСК и включающие их разделы ОКВЭД.

Таблица 2.1

**Виды деятельности, согласно ОКВЭД подпадающие под понятие
инвестиционно-строительной деятельности, и включающие их разделы**

Виды деятельности и соответствующие разделы ОКВЭД
Раздел С: Добыча полезных ископаемых, в том числе
Добыча гравия, песка и глины
Раздел D: Обрабатывающие производства, в том числе
Производство деревянных строительных конструкций...
...
Производство строительных металлических конструкций и изделий
Раздел Е: Производство и распределение электроэнергии, газа и воды
Раздел F: Строительство
Подготовка строительного участка
Строительство зданий и сооружений
Монтаж инженерного оборудования зданий и сооружений
Производство отделочных работ
Аренда строительных машин и оборудования с оператором
Раздел J: Финансовая деятельность, в том числе
...
Капиталовложения в собственность
Раздел K: Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг, в том числе
Деятельность в области архитектуры, инженерно-техническое проектирование, геологоразведочные и геофизические работы, геодезическая и картографическая деятельность
Операции с недвижимым имуществом
...
Управление эксплуатацией нежилого фонда
Деятельность по учету и технической инвентаризации недвижимого имущества

Таблица 2.1 дает четкое понимание, что на уровне отечественного деления видов экономической деятельности отсутствует понимание

¹ Общероссийский классификатор видов экономической деятельности ОК 029-2001 (ОКВЭД) (КДЕС Ред.1) (введен в действие постановлением Госстандарта РФ от 6 ноября 2001 г. № 454-ст).

комплекса как единой экономической системы, связанной территориальным развитием и общим инвестиционно-строительным циклом. Следуя логике ОКВЭД, ИСК — это строительная отрасль (Раздел F: Строительство) и совокупность других видов деятельности, имеющих с ней контрактные отношения. Такой подход не соответствует не только научной концепции регионального ИСК и сложившейся практике хозяйственной деятельности комплекса (в уставных документах крупных инвестиционно-строительных компаний мы обнаруживаем перечень всех обозначенных в табл. 2.1 видов экономической деятельности), но и современному институциональному пониманию ИСК как совокупности субъектов предпринимательства, объединенных едиными финансовыми и технологическими рисками.

Объективно ОКВЭД не только не может рассматриваться как нормативный документ, локализующий структуру субъектов региональных ИСК, но и как акт, логически связанный с законодательной базой РФ. ОКВЭД определяет 33 вида экономической деятельности в рамках инвестиционно-строительного цикла (табл. 2.1), которые не интерпретированы и не связаны с нормативно-законодательным полем РФ, регламентирующим инвестиционно-строительную деятельность (табл. 2.2).

Для понимания заявленного отношения и дальнейшего синтеза представлений об институциональной структуре регионального ИСК выделим субъекты отношений, предусмотренных законодательными актами РФ (табл. 2.3). Действительно, в рамках шести нормативных актов мы можем выделить 13 субъектов отношений: пользователь; застройщик; заказчик; подрядчик; лицо, выполняющее инженерные изыскания; архитектор; лицо, осуществляющее подготовку проектной документации; изыскатель; проектировщик; инвестор; участники долевого строительства; потенциальный инвестор; СРО. Причем поставить в соответствие видам деятельности (ОКВЭД) функции субъектов, регламентированных нормативным полем (шесть законов), практически невозможно.

Именно этим объясняется то, что формируемые современными исследователями классификаторы субъектов региональных ИСК не опираются на ОКВЭД или нормативную базу инвестиционно-строительной деятельности (см. табл. 2.3). Отсталость правовой базы от

Таблица 2.2

Законодательные акты РФ, регламентирующие инвестиционно-строительную деятельность

№	Законодательные акты
1	Гражданский Кодекс Российской Федерации, от 30.11.1994 № 51-ФЗ (принят ГД ФС РФ 21.10.1994)
2	Федеральный закон от 17.11.95 № 169-ФЗ «Об архитектурной деятельности в Российской Федерации»
3	Федеральный закон Российской Федерации от 25.02.99 № 39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляющей в форме капитальных вложений»
4	Федеральный закон Российской Федерации от 30.12.2004 № 214-ФЗ «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации»
5	Градостроительный кодекс Российской Федерации от 29.12.2004 № 190-ФЗ (ст. 16), в том числе Федеральный закон «О внесении изменений в Градостроительный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации» (02.07.08)
6	Закон Санкт-Петербурга от 17.06.2004 № 282-43 «О порядке предоставления объектов недвижимости, находящихся в собственности Санкт-Петербурга, для строительства и реконструкции»

Таблица 2.3

Субъекты отношений в соответствии с законодательным полем РФ

Субъекты отношений	Нормативные акты РФ (нумерация в соответствии с табл. 2.2)					
	1	2	3	4	5	6
Пользователь	+					
Застройщик		+				+
Заказчик	+					
Подрядчик	+			+	+	
Лицо, выполняющее инженерные изыскания		+	+			
Архитектор						+
Проектировщик				+	+	
Лицо, осуществляющее подготовку проектной документации		+	+			
Изыскатель				+	+	
Инвестор	+					
Участники долевого строительства			+			
Потенциальный инвестор					+	
СРО		+				

актуальной формы специализации регионального ИСК и его сформировавшихся институтов очевидна. Базу следует скорректировать в опоре на научные представления и детерминируемую институциональную структуру региональных ИСК. В сводной табл. 2.4 со-поставляются наиболее обоснованные и обсуждаемые в экономике строительства подходы к выделению актуальных институциональных субъектов, предложенные А. Н. Асаулом, Л. В. Донцовой, А. И. Вахмистровым, С. Н. Ивановым, В. П. Граховым, А. В. Лобановым.

В основе предложенных классификаторов лежат соответствующие научно-исследовательские работы, построенные на статистическом и (или) экспертном обследовании субъектов предпринимательства, содержательно направленные на поиск актуального состава участников регионального ИСК и системы их взаимодействий. Сущность исследований — детерминирование актуальной институциональной структуры ИСК. Конечно, наблюдаемые классификаторы (табл. 2.4) не единодушны ни в терминологии (хотя это и вторично), ни в определении состава субъектов, что объясняется как объективными факторами — различные периоды детерминирования структуры ИСК (1996–2009 гг.) и регионы статистического экспертного обследования (Центральный, Северо-Западный, Уральский и другие федеральные округа), так и субъективными — персональный опыт и научная школа исследователя.

Вопросы установления смысла понятий ИСК освещены в работе А. Н. Асаула и др.¹

Одной из важнейших задач экономической науки, основанной на институциональном подходе, является системный анализ тенденций изменения и формирование перспективных моделей институциональной структуры отраслей (комплексов). Решение данной задачи позволяет сократить время перехода отрасли к новой «самоорганизованной» структуре, увеличить экономическую эффективность взаимодействия предприятий, формализовать стратегические перспективы видов деятельности, снизить уровень трансакционных расходов. Именно в период 1989–2000 гг. мы могли наблюдать трансформацию и реорганизацию видов хозяйственной деятельности, отраслей, сек-

¹ Инвестиционно-строительный комплекс: рамки и границы термина / А. Н. Асаул и др. // Вестник гражданских инженеров. — 2009. — № 4. — С. 91–96.

торов экономики, образование новых межотраслевых связей, вызванное переходом к рыночной экономике.

Субъекты регионального ИСК могут относиться к совершенно различным видам деятельности (выделяемым ОКВЭД) и отраслям (группируемым ОКВЭД), но их объединение в ИСК должно быть определено целеобразующей функцией и наличием взаимоотношений в рамках реализации функции. Целевой функцией ИСК являются объекты недвижимости, т. е. конечная продукция комплекса.

Предмет взаимоотношений субъектов ИСК — распределение экономической выгоды от создания и реализации объектов недвижимости.

Формализуя и группируя процессы в отношении объекта недвижимости, можно выделить четыре сферы и четыре группы процессов, имеющих различную экономическую и технологическую компетенцию.

Процесс инвестирования относится к финансовой деятельности частных и юридических лиц.

Процесс строительства относится к технологической деятельности по подготовке участка и возведению (реконструкции) зданий и сооружений (в чистом виде строительный комплекс).

Эксплуатация понимается как процесс поддержания объекта недвижимости в заданных границах и нормах технико-технологического состояния.

Процесс потребления — получение выгоды от эксплуатации объекта недвижимости в рамках заданной функциональности, ориентированности его основных свойств.

Инвестиционно-строительный комплекс — совокупность субъектов хозяйственной деятельности и институтов, вовлеченных в процессы инвестирования, строительства, эксплуатации и потребления объекта недвижимости, связанных едиными технологическими или экономическими рисками.

Научное исследование институциональной структуры ИСК позволило сформулировать четыре критерия принадлежности к нему субъектов¹. Предложенные критерии носят научно-теоретический ха-

¹ Асaул, А. Н. Критерии и методы выделения институциональных единиц в региональном инвестиционно-строительном комплексе / А. Н. Асaул, А. В. Лобанов // Экономика Украины. — 2010. — № 11. — С. 47–56.

рактер, лишены ситуационной и временной принадлежности и могут быть использованы в исследовании субъектов межотраслевых комплексов в условиях институциональной ориентированности экономического развития хозяйственной системы.

Признаки принадлежности субъекта к ИСК, сформулированные как критерии:

1) *«Риск»*: обусловленность субъекта системными рисками комплекса (финансовыми, технологическими, логистическими и т. п.);

2) *«Институт»*: выраженная институциональность субъектов: наличие устойчивых социально-экономических взаимоотношений с другими субъектами комплекса и однородность экономических мотивов;

3) *«Контракт»*: включение формируемой субъектом добавленной стоимости в цену конечной продукции комплекса;

4) *«Компетенция»*: выраженная ключевая компетенция субъекта, специализация по виду деятельности, непосредственно связанному с единым технологическим процессом комплекса¹.

Структура, сущность и ключевая компетенция субъектов² — экономических институтов региональных ИСК — освещены в работах А. Н. Асаула и А. В. Лобанова³.

Инвестор определяет состоятельность маркетинговой идеи девелопера, контролирует осуществление маркетинговых, сбытовых и распределительных функций, получает плату за инвестиционный риск (прибыль проекта). Он способен управлять деятельностью субъектов региональных ИСК в рамках их компетенции по виду деятельности (маркетинговое и бизнес-планирование, сбыт, эксплуатация объекта) и реализует свои управленческие функции путем финансирования

¹ Асаул, А. Н. Институциональные единицы в региональном инвестиционно-строительном комплексе: критерии и методы выделения / А. Н. Асаул, А. В. Лобанов // Экономика Украины. — 2010. — С. 47.

² Асаул, А. Н. Структурный анализ институциональных субъектов инвестиционно-строительного комплекса / А. Н. Асаул, А. В. Лобанов // Экономика строительства и городского хозяйства. — Т. 6. — 2010.

³ Асаул, А. Н. Перспективная модель развития региональных инвестиционно-строительных комплексов / А. Н. Асаул, А. В. Лобанов // Экономика Украины. — 2011. — № 7. — С. 72–82; Асаул А. Н. Структурный анализ институциональных субъектов инвестиционно-строительного комплекса / А. Н. Асаул, А. В. Лобанов // Экономика строительства и городского хозяйства. — 2010. — Т. 6.

соответствующих процессов. То есть *инвестор имеет дело с объектом недвижимости в виде либо бизнес-проекта, либо имущественного комплекса, который можно продать или передать в аренду*.

Необходимо подчеркнуть, что роль *инвестора* является консолидирующей по отношению ко всем субъектам ИСК и связанным с ними процессам в рамках финансово-инвестиционной и маркетинговой компетенции.

Управленческие компетенции по проекту консолидирует *технический заказчик*, признающий компетенцию связанных с ним субъектов (рис. 2.1). Научный анализ экономической позиции субъекта «технический заказчик» в рамках инвестиционно-строительной деятельности раскрыт в работе А. Н. Асаула и А. В. Лобанова¹. Технический заказчик воплощает замысел инвестора в конкретном объекте недвижимости (строительство + юридическое обеспечение функциональной принадлежности).

Под *генеральным подрядчиком* понимают организацию, являющуюся главным исполнителем договора подряда на строительные работы. Генеральный подрядчик является в большей степени менеджером (управляющей организацией) процесса строительства, обладает технико-экономической и управленческой компетенциями.

Субъект *субподрядчик* — это строительно-монтажные организации, непосредственно осуществляющие строительно-монтажные работы, в том числе специализированные операции в рамках четырех видов деятельности (по ОКВЭД):

- строительство зданий и сооружений;
- подготовка строительного участка;
- монтаж инженерного оборудования;
- производство отделочных работ.

Субподрядчик — носитель чистой технико-технологической компетенции (чистый «строитель»).

Налицо разделение технико-технологической (субподрядчик) и управленческой (генподрядчик) компетенций.

¹ Асаул, А. Н. Экономическая позиция технического заказчика в инвестиционно-строительном комплексе / А. Н. Асаул, А. В. Лобанов // Региональная экономика. — 2010. — № 2(56). — С. 158–168.

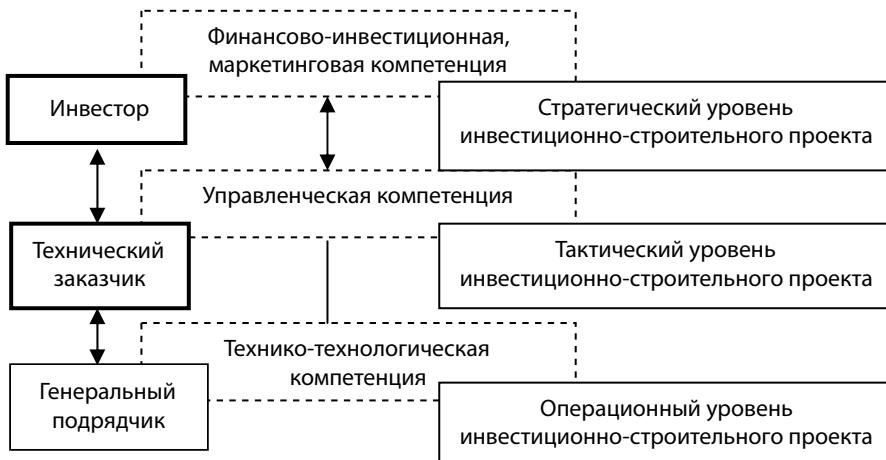


Рис. 2.1. Суть инвестиционно-строительного проекта на трех уровнях его реализации (взаимоотношения ключевых компетенций)

Исходя из содержания деятельности и компетенций субъектов ИСК, а также из общих теоретических представлений об организации проектов: *инвестиции — управление проектом (менеджмент) — техническое исполнение* выделим три кластера (рис. 2.2), между которыми распределяются операции по инвестиционно-строительному проекту. Развитию новых региональных производственных систем посвящена работа А. Н. Асаула¹.

Инвестиционно-функциональный кластер — группа субъектов ИСК: инвестор, девелопер, риелтор, оператор и потребитель. Ориентированы на инвестирование строящегося объекта недвижимости, его эксплуатацию в соответствии с назначением и реализацию коммерческого потенциала. Компетенция группы инвестиционная и отраслевая по отношению к целям эксплуатации объекта недвижимости.

Кластер управления — группа субъектов ИСК: технический заказчик, органы власти, регистраторы, проектировщики, изыскатели и инженерные ведомства. Ориентированы на решение задач управления инвестиционно-строительным процессом; базовая компетенция — менеджмент инвестиционно-строительных проектов.

¹ Асаул, А. Н. Строительный кластер — новая региональная производственная система / А. Н. Асаул // Экономика строительства. — 2004. — № 6. — С. 16–25.

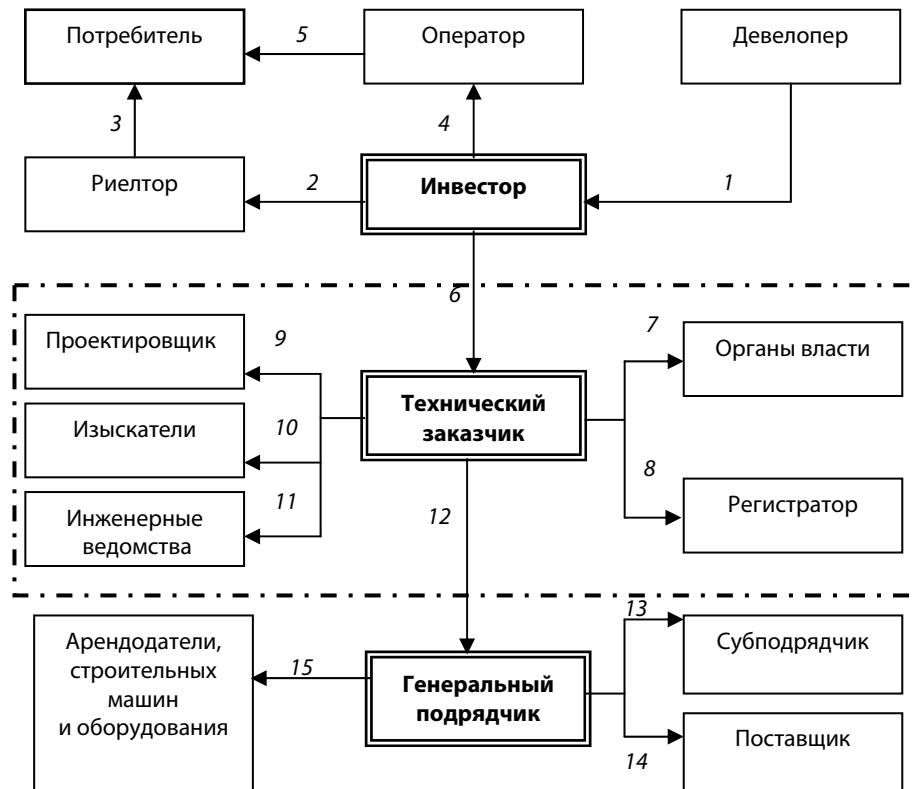


Рис. 2.2. Организационно-экономическая схема взаимоотношений субъектов региональных ИСК¹

Строительный кластер — группа субъектов ИСК: генеральный подрядчик, субподрядчик, поставщики материалов, строительных машин и механизмов. Непосредственно реализуют процесс строительства объекта недвижимости и обладают технико-технологической компетенцией.

Выделение кластеров и их лидеров позволяет сформировать минимальную по численности организационно-экономических связей перспективную модель организации инвестиционно-строительного процесса в регионе. В рамках каждого из кластеров субъекты обладают однородной компетенцией и мотивацией результатов

¹ Асаул, А. Н. Перспективная модель развития региональных инвестиционно-строительных комплексов / А. Н. Асаул, А. В. Лобанов // Экономика Украины. — 2011. — № 7. — С. 72–82.

Таблица 2.4

Научные подходы к классификации субъектов ИСК
(сохранены введенные авторами наименования)

А. Н. Асаул (1996) ¹	Л. В. Донцова (1999) ²	А. И. Вахмистров (2004) ³	С. Н. Иванов (2008) ⁴	Ю. Н. Казаков (2006) ⁵	А. В. Лобанов (2009) ⁶
Потребители, собственники	Потребители	Потребители	Потребители	Покупатели, владельцы	Потребители
Институциональные рыночные структуры	Органы власти	Органы власти	Строительные организации	Администрация	Органы власти
Подрядные строительно-монтажные организации	Общественные строительные организации	Строительные организации	Генеральные подрядчики	Строительно-монтажные организации	Генеральные подрядчики
Кредитные учреждения			Банки		
<i>Инвесторы</i>					
		Девелоперы			
	Инновационные организации	Научно-исследовательские центры			
		Учебные организации			
				Изыскатели	
				Инженерные ведомства	
<i>Застройщики</i>					
		Заказчики-застройщики			
		Проектные институты и бюро		Архитектурно-проектные организации	Проектные институты и бюро
		Проектировщики			
		Технические заказчики			

Окончание табл. 2.4

Брокеры (дилеры)	Риэлторы	Предприятия производители строительных материалов и конструкций	Арендодатели строительных машин и оборудования
		Подрядчики	Субподрядчики
		Регистраторы прав	Регистраторы прав
Предприятия технической эксплуатации	Операторы	Операторы управления недвижимостью	Операторы управления недвижимостью
		Информационные органы	
		Страховые компании	
Общественные профессиональные объединения		Отраслевые ассоциации (союзы, объединения)	

¹ Асагуи, А. Н. Предпринимательская деятельность в строительном комплексе (экономические проблемы) / А. Н. Асагуи. — СПб.: ИСЭП РАН, 1996. — 238 с.

² Долгова, Л. В. Инвестиционно-строительная деятельность: назначение, функции, участники, экономические риски / Л. В. Долгова // Менеджмент в России и за рубежом. — 1998. — № 6.

³ Вахмистров, А. И. Управление инвестиционно-строительным комплексом мегаполиса / А. И. Вахмистров. — СПб.: Стройиздат СПб., 2004.

⁴ Иванов, С. Н. Управление региональным инвестиционно-строительным комплексом с позиции трансакционного подхода / С. Н. Иванов. — СПб.: АНО ИПГЭВ, 2008. — 300 с.

⁵ Казаков, Ю. Н. Современное состояние инвестиционно-строительного комплекса Санкт-Петербурга / Ю. Н. Казаков. — М.: Источник: Агентство Бизнес-Новостей, 2007.

⁶ Лобанов, А. В. Кластерная модель организации взаимодействия субъектов инвестиционно-строительного комплекса / А. В. Лобанов // Потоки к возрождению: теория и практика управления в условиях экономического кризиса: Сб. науч. статей. — СПб.: АНО ИПГЭВ, 2009.

экономической деятельности, находятся на одном из уровней инвестиционно-строительного проекта (стратегическом, тактическом, операционном).

Предложенная кластерная модель организации субъектов отражает перспективную структуру ИСК и принцип принадлежности субъектов, что можно рассматривать как новацию. Детерминированная структура субъектов актуальна на текущем этапе развития региональных ИСК в Российской Федерации, но вполне определенно, что эволюционное (и революционное) развитие комплекса приведет к появлению новых субъектов, к новой комбинаторике видов деятельности, функций и содержания институтов. Но вариации субъектов и комбинаторика их функций не повлияют на предложенную логику организации структуры ИСК, ее кластерную форму.

Формализованные научные подходы к классификации субъектов регионального ИСК (см. табл. 2.4) стали основанием для анализа и последующей компиляции в настоящем исследовании актуальной структуры субъектов регионального ИСК. Анализ предложенных решений построен на изучении содержания соответствующих НИР¹ и исследований научной школы «Методические проблемы эффективности региональных ИСК как самоорганизующейся и самоуправляемой системы» при СПбГАСУ под руководством профессора А. Н. Асаула. В качестве прототипа выбран *подход, разработанный А. В. Лобановым*. Выделенное им ядро участников регионального ИСК сходно с другими подходами, характерными для научной школы профессора А. Н. Асаула; введенный принцип синтеза модели структуры регионального ИСК сфокусирован на выделении участников инвестиционно-строительного цикла — институтов, создающих добавленную стоимость строительному продукту.

¹ Лобанов, А. В. Отчет по НИР «Принципы и подходы к реформированию региональных инвестиционно-строительных комплексов с позиций институционального подхода». — СПб.: Центр управленческого консультирования и инновационного проектирования, 2009; Отчет по НИР «Разработка предложений по совершенствованию Единой информационной системы "Развитие территорий и недвижимости Санкт-Петербурга (ЕИСТ)"». — СПб.: Институт проблем региональной экономики Российской Академии Наук, 2004; Отчет по научно-исследовательской работе «Формирование механизмов управления развитием регионального инвестиционно-строительного комплекса как самоорганизующейся системы» / рук. А. Н. Асаул. — СПб.: СПбГАСУ, 2005.

Прототип имеет самую сильную научно-исследовательскую платформу¹, построенную на обследовании пула субъектов региональных ИСК. В-третьих, мы разделяем заданный А. В. Лобановым принцип синтеза модели взаимодействий ИСК — базовые контрактные, подрядные отношения субъектов и их иерархия, включенные в инвестиционно-строительный цикл.

Сохраняя обозначенные выше принципы синтеза и состав субъектов выбранного прототипа, необходимо актуализировать представления о специализированных функциях участников инвестиционно-строительного цикла, выражающих их современную институциональную позицию и сложившиеся компетенции. То есть предлагается развить прототип в части актуализации функций и выделения компетенций институтов регионального ИСК. Последнее представляется особенно важным в контексте синтеза модели управления ИСК, обеспечивающей редуцирование трансакционных отношений.

Итак, следуя прототипу, выделим 15 субъектов контрактного взаимодействия в рамках инвестиционно-строительного цикла (табл. 2.5). Наименования субъектов привязаны к современной терминологической практике региональных ИСК²; нормативно-законодательной базе (см. табл. 2.3); академическим словарям и энциклопедиям общеэкономического профиля³ и специализированным по экономике строительства⁴. На втором этапе сформулирована «сущность» (табл. 2.5) каждого субъекта, актуализировано представление о сложившейся специализации. Основанием для научных суждений стало изучение формулировки официального (открытого) позиционирования соответствующих субъектов предпринимательской деятельности, институтов. В базу обследования включены 22 организации, чья компиля-

¹ Подробно отражена в научно-исследовательской работе «Принципы и подходы к формированию региональных инвестиционно-строительных комплексов с позиций институционального подхода», выполненной А. В. Лобановым по заказу «Центра управленческого консультирования и инновационного проектирования» (Санкт-Петербург) в 2008 г.

² Классификатор институциональных единиц по секторам экономики (КИЕС), Федеральная служба государственной статистики. Утвержден приказом Федеральной службы государственной статистики от 02.08.2004 № 110, Москва, 2008.

³ Корчемкин, С. Н. Англо-русский строительный словарь / С. Н. Корчемкин, С. К. Кашкин, С. В. Курбатов. — М.: Русский язык, 2012; Словарь по экономике и праву. Около 3000 понятий / Л. Ш. Лозовский, Б. А. Райзберг. — М.: Омега, 1999.

⁴ Словарь девелопера. — М.: Союз девелоперов, 2012.

тивная позиция привела к соответствующим формулировкам сущности и компетенций, представленным в табл. 2.5.

Таблица 2.5

Развитое представление о субъектах регионального ИСК, их сущности и компетенциях

Субъект	Сущность	Компетенция
Потребитель	Конечный потребитель объекта на земельном участке	Потребительский маркетинг
Органы власти	Законодательные и исполнительные органы субъектов федерации, влияющие на экономическую деятельность субъектов регионального ИСК	Контроль законодательных и нормативных актов
Инвестор - заказчик	Субъект, финансирующий инвестиционно-строительный цикл. Заказчик проекта	Портфельное инвестирование
Технический заказчик	Субъект, осуществляющий проектно-изыскательские работы, подключение к инженерным коммуникациям, согласование и экспертизу документации	Управление проектированием и согласованием
Генеральный подрядчик	Субъект обязательств по выполнению строительных работ или реконструкции	Управление строительным процессом
Девелопер	Субъект, разрабатывающий маркетинговую концепцию участка (объекта недвижимости)	Маркетинг участка (объекта)
Проектировщик	Архитектурные, строительные и инженерные проектные организации	Архитектурно-строительное проектирование
Изыскатели	Организации, производящие инженерно-геодезические и инженерно-геологические изыскания и оценку условий строительства	Изыскательские работы
Инженерные ведомства	Разрешительные организации в отношении инженерных коммуникаций (техническая инфраструктура земельного участка, объекта)	Интеграция инженерных коммуникаций
Риелтор	Агент по реализации объекта недвижимости потребителю	Розничная реализация объекта недвижимости
Поставщик материалов	Производители и (или) поставщики строительных материалов, конструкций и сырья	Производство и реализация строительных материалов
Арендодатели строительных машин	Владельцы строительных машин и оборудования, передающие их в аренду для выполнения строительно-монтажных и инженерных работ	Передача в аренду строительных машин и оборудования
Подрядчик	Исполнитель строительно-монтажных работ	Строительные (по профилю) работы
Регистратор прав	Институты исполнительной власти, регистрирующие и контролирующие исполнение прав собственности в отношении объектов	Нормативный (законодательный) документооборот

Окончание табл. 2.5

Субъект	Сущность	Компетенция
Управляющая компания	Оператор, эксплуатирующий объект недвижимости	Инженерная эксплуатация объектов недвижимости и инфраструктуры

Сведенные в табл. 2.5 уточненные наименования субъектов, формализованные представления об их сущности и компетенциях могут рассматриваться как научно развитые, актуализированные представления о составе и функциях институтов региональных ИСК. На следующем этапе исследования разработанная в научной школе «Методические проблемы эффективности региональных ИСК как самоорганизующейся и самоуправляемой системы» при СПбГАСУ кластерная модель¹ (рис. 2.2) дает представление о контрактной модели взаимодействия, но ее следует дополнить управлеченческой проекцией. После разделения компетенций (табл. 2.5) на операционный (исполнение) и управлеченческий уровни кластерная модель трансponируетя в управлеченческую (рис. 2.3). Синтезированная актуальная современная (рис. 2.3) модель отнесения субъектов в региональных ИСК в соответствии с управлеченческими и операционными компетенциями обнаруживает объективное отсутствие управлеченческой интеграции субъектов в рамках инвестиционно-строительного цикла.

Три выделенных кластера (инвестор-заказчик, технический заказчик и генеральный подрядчик) локализуют управлеченческие операции в отношении ограниченного блока операций, связанных с соответствующей компетенцией менеджера. При этом в современном региональном ИСК отсутствует функция интегративного менеджмента инвестиционно-строительного цикла²: на старте цикла процессом руководит инвестор, далее он передает процесс проектирования техническому заказчику, строительный цикл реализует генеральный подрядчик и в finale — продажа и эксплуатация возвращается к инвестору (рис. 2.4 — операции, рис. 2.3 — функции управления). При этом инвестор, ключевой компетенцией которого явля-

¹ Севек, В. К. Тенденции развития институциональной структуры регионального инвестиционно-строительного комплекса / В. К. Севек, Н. Н. Загускин // Экономика и управление. — 2013. — № 3(89). — С. 21–29.

² Асаул, А. Н. Предпринимательская деятельность в строительном комплексе (экономические проблемы) / А. Н. Асаул. — СПб.: ИСЭП РАН, 1996. — 238 с.



Рис. 2.3. Актуальная модель отнесения субъектов в региональных ИСК в соответствии с управленческими и операционными компетенциями

ются «портфельные инвестиции» (см. табл. 2.5), обладает финансовой специализацией и не может быть эффективным менеджером всего цикла. Для этого требуются смешанные финансовые, технологические (строительные) и эксплуатационные (маркетинговые, коммерческие) компетенции. Отсутствие интегративного менеджмента инвестиционно-строительного цикла является причиной высокого уровня трансакционных расходов региональных ИСК.

По факту развития в региональных ИСК контрактных и коммуникационных связей обнаруживается сетевая модель — отношение «многие ко многим»¹. Также отсутствует управленческая иерархия

¹ Подробнее см.: Асаул А. Н. Снижение трансакционных затрат в строительстве за счет оптимизации информационного пространства / А. Н. Асаул, С. Н. Иванов. — СПб.: АНО ИПЭВ, 2008. — 300 с.



Рис. 2.4. Этапы инвестиционно-строительного процесса¹

отношений, обеспечивающая редуцирование трансакционных расходов, связанных с поиском информации и контрактингом.

Между тем, опираясь на зарубежную практику организации инвестиционно-строительного цикла и исследование процессов институционального становления комплекса, представленное в работах зарубежных ученых², определено можно выделить объективную

¹ Асаул, А. Н. Экономика недвижимости: учебник для вузов / А. Н. Асаул. — СПб.: Питер, 2004. — 512 с.; Асаул, А. Н. Институциональные единицы в региональном инвестиционно-строительном комплексе: критерии и методы выделения / А. Н. Асаул, А. В. Лобанов // Экономика Украины. — 2010. — № 11. — С. 47–56; Асаул, А. Н. Перспективная модель развития региональных инвестиционно-строительных комплексов / А. Н. Асаул, А. В. Лобанов // Экономика Украины. — 2011. — № 7. — С. 72–82.

² Bridge, A. Modern construction economics. Australasian Journal of Construction Economics and Building, 11(2), 2011; Chan, Sui Ming, Runeson, G. and Skitmore, M. Changes in profit as market conditions change, an historical study of a building firm. Construction Management and Economics, 14(3), 1996; OECD. Measuring Entrepreneurship: A Digest of Indicators, OECD Statistics Directorate, OECD, Paris, 2011; Duffield, Mark. Development, Territories, and People: Consolidating the External Sovereign Frontier. Alternatives: Global, Local, Political. Apr-Jun2007, Vol. 32 Issue 2, p. 225–246; Jauhainen, J. S., Moilanen, H. Towards fluid territories in European spatial development: regional development zones in Finland. Environment & Planning C: Government & Policy. Aug 2011, Vol. 29 Issue 4, p. 728–744; Myers, D. Construction Economics: A New Approach. Taylor & Francis, 2008.

эволюцию девелоперских организаций от операционной к управлеченческой функции. В Европе и США такая эволюция наблюдалась в период 1983–2002 гг.¹, в результате чего девелопмент сформировался как «...интегральный менеджер инвестиционно-строительного цикла»². Именно девелоперские организации «...заполнили управлеченческую нишу комплексного управления проектами... структурировали контрактную иерархию ... позволили снизить коммуникационную, трансакционную нагрузку на комплекс»³.

Вместе с тем очевидно, что зарубежные академические модели интеграции инвестиционно-строительной деятельности на базе функции девелопмента не могут быть перенесены в практику отечественных региональных ИСК в полном объеме⁴ в силу различного исторического контекста формирования компетенций субъектов регионального ИСК; принципов взаимодействия с властью, органами регистрации и СРО; территориальной специфики реализации инвестиционно-строительных проектов в Российской Федерации⁵. В сферу научных интересов школы входит и научно-теоретическая ревизия содержания, функций и места девелопмента в рамках перспективной институциональной структуры региональных ИСК, осмысление экономи-

¹ OECD. Measuring Entrepreneurship: A Digest of Indicators, OECD Statistics Directorate, OECD, Paris, 2011.

² Hampson, K., Brandon, P. Construction 2020: A Vision for Australia's Property and Construction Industry, Cooperative Research Centre for Construction Innovation for Icon. Net Pty, Brisbane, Australia, 2004.

³ Jauhainen, J. S., Moilanen, H. Towards fluid territories in European spatial development: regional development zones in Finland. Environment & Planning C: Government & Policy. Aug 2011, Vol. 29 Issue 4, p. 728–744.

⁴ См. работы: Bridge, A. Modern construction economics. Australasian Journal of Construction Economics and Building, 11(2), 2011; OECD. Measuring Entrepreneurship: A Digest of Indicators, OECD Statistics Directorate, OECD, Paris, 2011; Jauhainen, J. S., Moilanen, H. Towards fluid territories in European spatial development: regional development zones in Finland. Environment & Planning C: Government & Policy. Aug 2011, Vol. 29 Issue 4, p. 728–744.

⁵ Данные отличия глубоко исследованы с научной позиции в ряде работ отечественных исследователей: Гауб, Т. В. Особенности финансирования девелоперских проектов недвижимости в России: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.10 / Т. В. Гауб. — М., 2010; Панибратов, Ю. П. Методология системного воздействия в инвестиционно-строительном комплексе / Ю. П. Панибратов // Регион как объект исследования: сб. науч. мат. ИРЭ РАН. — СПб., 2000; Питенков, А. Н. Экономические и организационные тенденции развития услуг в строительной и девелоперской деятельности: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / А. Н. Питенков. — СПб., 2008.

ческих принципов их интеграции в инвестиционно-строительный цикл.

Субъекты ИСК развиваются и самоорганизуются в рамках региона под влиянием общих логистических требований, специфики инфраструктуры, земельных участков, обеспеченности природными ресурсами и исторических эволюционных процессов развития системы предпринимательства. И хотя «...каждый региональный рынок характеризуется определенной уникальностью процессов своего формирования, функционирования и развития»¹, можно выделить общие тенденции и логику эволюции региональных ИСК. Общими для них являются сложившиеся институциональные принципы взаимодействия субъектов региональных ИСК в Российской Федерации. Именно они предопределяют сходную тенденцию развития структуры субъектов, их специализации, складывающиеся законодательные и ненормативные² правила взаимодействия в различных регионах. Во-первых, можно утверждать, что существуют единые институциональные нормы и принципы развития региональных ИСК, во-вторых, наличие единых принципов развития дает основание для научного рассуждения об универсальной модели институционального развития всех региональных ИСК. Конечно, «универсальной» не с позиции единого шаблона формирования специализированных по видам деятельности субъектов предпринимательства во всех регионах, а с позиции обусловленности развития актуальными институциональными функциями ИСК. Впрочем, в этом и состоит теоретическая платформа самого институционального подхода — детерминирование функций и субъектов (организаций, эти функции способных реализовать)³. В настоящий момент научное сообщество, изучающее вопросы экономики строительства, солидарно в определении семи институциональных

¹ Асаул, А. Н. Корпоративные структуры в региональном инвестиционно-строительном комплексе / А. Н. Асаул, А. В. Батрак. — М.: АСВ; СПб.: СПбГАСУ, 2001. — 168 с.

² Институциональные правила, обусловленные не нормативно-законодательной базой предпринимательской, инвестиционной, строительной деятельности, а сформированные как результат сложившихся норм, этики и традиций взаимодействия в конкретных видах экономической деятельности.

³ Асаул, А. Н. Структурный анализ институциональных субъектов инвестиционно-строительного комплекса / А. Н. Асаул, А. В. Лобанов // Экономика строительства и городского хозяйства. — 2010. — Т. 6. — № 2. — С. 59–70.

принципов взаимодействия субъектов регионального ИСК (частная собственность; свобода выбора; свобода предпринимательства; личный интерес; конкуренция; свободное ценообразование; роль государства), характеристики которых сведены в табл. 2.6.

Таблица 2.6

Развитые институциональные принципы взаимодействия субъектов ИСК

Принцип	Характеристика
<i>Принципы, formalизованные Н. А. Асаулом (2005 г.)¹</i>	
Частная собственность	Право субъектов регионального ИСК по своему усмотрению приобретать, применять и реализовывать ресурсы, заключать договора
Свобода выбора	Право субъектов регионального ИСК в пределах возможностей использовать ресурсы
Свобода предпринимательства	Право субъектов регионального ИСК самостоятельно организовывать процесс производства, реализации строительной продукции
Личный интерес	Главный мотив поведения субъекта регионального ИСК на конкретном рынке
Конкуренция	Наличие большого числа независимо действующих продавцов и покупателей продукции инвестиционно-строительной деятельности
Свободное ценообразование	Результат непосредственного взаимодействия платежеспособного спроса и предложения на рынке в региональном ИСК
Роль государства	Ограниченнная, обеспечивает соблюдение участниками регионального ИСК действующего законодательства, гарантирует соблюдение конституционных прав и свобод
<i>Дополненные принципы</i>	
Самоорганизация	Право отрасли на самоорганизацию (в соответствии с Законом о СРО) в пределах инвестиционно-строительного цикла, солидарную ответственность за качество реализации инвестиционно-строительного и эксплуатационного процессов
Специализация	Позиционирование субъектов экономической деятельности регионального ИСК в соответствии с их ключевой компетенцией, специализацией, выражаемой как институт регионального ИСК

Вместе с тем развитие региональных ИСК в последние 7 лет обнаруживает новые институциональные тенденции, позволяет дополнить formalизованные Н. А. Асаулом принципы (см. табл. 2.6). Анализ эволюции взаимодействия субъектов регионального ИСК позволяет обоснованно сформулировать *два новых принципа*: самоорганизации и специализации.

¹ Асаул, Н. А. Теория и методология институциональных взаимодействий субъектов регионального инвестиционно-строительного комплекса / Н. А. Асаул. — СПб.: Гуманистика, 2004. — 280 с.

Процесс разделения, специализации функций субъектов региональных ИСК не завершен. Перманентность и монотонность процессов специализации в региональных ИСК позволяет нам декларировать их как институциональный принцип. Формально под «специализацией» предлагается понимать позиционирование субъектов предпринимательской деятельности ИСК в соответствии с их ключевой компетенцией, специализацией, выражаемой как институт регионального ИСК. Конечно, специализация субъектов ИСК не может рассматриваться как завершенная ни на одном из исторических этапов развития ИСК. Но на каждом этапе ревизии модели ИСК перед исследователем встает объективная задача оценки перспективной структуры регионального ИСК с позиции состава специализаций и отвечающих им типов субъектов предпринимательской деятельности. Инструменты решения задачи могут быть различны (сетевая, кластерная и др. модели), но цель всегда прагматична и едина — предсказать складывающуюся институциональную структуру регионального ИСК. В рамках детерминированной структуры актуальных и перспективных «специализаций» возможно сформировать нормативно-правовую базу, стимулирующую региональный ИСК к совершенствованию механизмов предпринимательства, инноваций и снижению трансакционных отношений¹. Итак, введенное определение регионального ИСК, формализованные и развитые институциональные принципы взаимодействия субъектов регионального ИСК определили научную *обоснованность* синтеза *универсальной институциональной структуры регионального ИСК*. Впрочем, состоятельность тезиса также подтверждена рядом авторитетных научных публикаций² и научной логикой «институционального

¹ Асаул, А. Н. Экономическая позиция технического заказчика в инвестиционно-строительном комплексе / А. Н. Асаул, А. В. Лобанов // Экономика. — 2010. — № 2. — С. 158.

² Максимов, С. Н. Девелопмент. Развитие недвижимости. Организация. Управление. Финансирование: монография / С. Н. Максимов и др. — СПб.: Питер, 2003; Асаул, А. Н. Снижение трансакционных затрат в строительстве за счет оптимизации информационного пространства / А. Н. Асаул. — СПб.: АНО ИПЭВ, 2008. — 300 с.; Асаул, А. Н. Институциональные единицы в региональном инвестиционно-строительном комплексе: критерии и методы выделения / А. Н. Асаул, А. В. Лобанов // Экономика Украины. — 2010. — № 11. — С. 47–56; Асаул, А. Н. Перспективная модель развития региональных инвестиционно-строительных комплексов / А. Н. Асаул, А. В. Лобанов // Экономика Украины. — 2011. — № 7. — С. 72–82; Каплан, Е. Л. Инвестиционно-строительный комплекс Санкт-Петербурга и Ленинградской области в 2006 г. / Е. Л. Каплан // Информационно-аналитический обзор. — СПб.: Санкт-Петербургский Союз строительных компаний, 2007.

развития»¹. Все современные институты, обусловленные специализацией инвестиционно-строительного процесса, *присутствуют в каждом региональном ИСК*, а период их оформления в самостоятельные субъекты предпринимательской деятельности связан уже спецификой производственных отношений и конъюнктуры региона. Таким образом, переход к искомой модели регионального ИСК (состав субъектов, их сущность и компетенции) может быть построен на сопоставительном анализе современных нормативно-законодательных и научных подходов к детерминированию институтов регионального ИСК.

«Самоорганизация» — это право экономического вида деятельности «Строительство» на саморегулирование в пределах инвестиционно-строительного цикла, на солидарную ответственность за качество реализации строительного и эксплуатационного процесса. Декларация сформулированного принципа основана не только на принятии соответствующих федеральных² и отраслевых³ законодательных норм, но и на явно видимой институциональной трансформации региональных ИСК. СРО «...не следует понимать как субъект контрактного взаимодействия в инвестиционно-строительном цикле — это элемент инфраструктуры»⁴, предопределяющий новое направление институциональных изменений в региональном ИСК. Принцип самоорганизации изменил формы генерального подряда и субподряда, векторы и условия взаимодействия субъектов предпринимательства, сущность и распределение (по организациям) инвестиционных и технологических рисков, что, в конечном итоге, повлияло на контрактную и коммуникационную сеть (рис. 2.5) регионального ИСК. Причем наблюдаемая контрактная (как и коммуникационная) модель (рис. 2.2) не может рассматриваться как законченная, завершенная с позиции эволюции ИСК. Процесс эволюции институцио-

¹ Олейник, А. В. Институциональная экономика. Теорема Коуза и трансакционные издержки / А. В. Олейник // Вопросы экономики. — 1999. — № 5.

² Федеральный закон Российской Федерации от 1 декабря 2007 г. № 315-ФЗ «О саморегулируемых организациях».

³ Федеральный закон Российской Федерации от 22 июля 2008 г. № 148-ФЗ «О внесении изменений в Градостроительный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации».

⁴ Лобанов, А. В. Кластерная модель организации взаимодействия субъектов инвестиционно-строительного комплекса / А. В. Лобанов // По пути к возрождению: теория и практика управления в условиях экономического кризиса: Сб. науч. статей. — СПб.: АНО ИПЭВ, 2009.

нальной структуры под воздействием фактора самоорганизации продолжается, и оценка его перспектив видится важной задачей¹. В настоящее время в строительстве развивается процесс саморегулирования и его «встраивание» в общую структуру гражданского общества и ИСК.

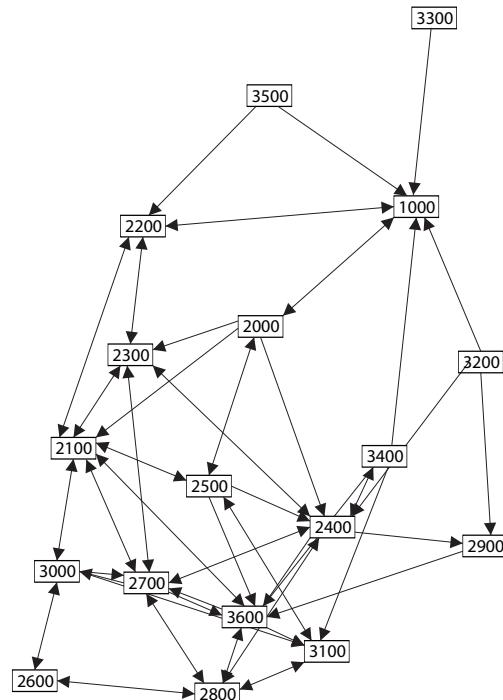


Рис. 2.5. Сетевая модель ИСК С. Н. Иванова²:

1000 — потребители; 2000 — органы власти; 2100 — строительные организации; 2200 — банки; 2300 — инвесторы; 2400 — девелоперы; 2500 — научно-исследовательские центры; 2600 — учебные организации; 2700 — заказчики-застройщики; 2800 — проектные институты и бюро; 2900 — риэлторы; 3000 — поставщики строительных материалов; 3100 — подрядчики; 3200 — регистраторы прав; 3300 — операторы управления недвижимостью; 3400 — информационные органы; 3500 — страховые компании; 3600 — отраслевые ассоциации

¹ Асаул, А. Н. Проблемы формирования институциональной системы инвестиционно-строительного комплекса / А. Н. Асаул // Экономика строительства. — 2004. — № 10. — С. 9.

² Иванов, С. Н. Управление региональным инвестиционно-строительным комплексом с позиций трансакционного подхода / С. Н. Иванов. — СПб.: АНО ИПЭВ, 2008. — 300 с.

2.2. Анализ экономической и институциональной позиции экономического вида деятельности «Строительство»

В настоящем разделе представлен сравнительный анализ ключевых экономико-институциональных индикаторов состояния национальных ИСК. Определена проблематика экономического развития комплекса — уровень трансакционных расходов, обуславливающий высокую стоимость инвестиционно-строительных проектов и продукции. Предложены результаты исследования, позволяющие выделить область концентрации издержек инвестиционно-строительного цикла.

В мезоэкономических исследованиях выделяют два первичных вопроса¹: актуальная проблематика комплекса (отрасли) и его влияние на развитие реального сектора экономики. Для ИСК данный тезис видится особенно четко: его состояние определяет развитие всех ключевых аспектов формирования конкурентоспособности национальной экономики. Во-первых, он создает базу развития производительных сил, обеспечивает жилищные возможности миграции и территориальной консолидации эффективных трудовых ресурсов. Во-вторых, уровень развития региональных ИСК определяет качественные и экономические параметры развития территорий, их транспортной и инженерной инфраструктуры. И в-третьих, стоимость строительного продукта определяет эффективность инвестиционных процессов в промышленности². В структуре инвестиционного капитала промышленности до 70 % затрат³ размещаются в капитальном строительстве, оборудовании и инженерном оснащении участков и объектов недвижимости. Именно поэтому развитие региональных ИСК следует рассматривать в качественном и стоимостном аспектах. Качественный аспект носит технологический характер, выражается текущим уровнем производительности, инновационности, технико-технологической оснащенности комплекса, является предметом исследования в инженерных и технико-

¹ Зотов, В. В. Институциональные проблемы реализации системных функций экономики / В. В. Зотов, В. Ф. Пресняков, О. В. Розенталь // Экономическая наука современной России. — 2001.

² Асаяул, А. Н. Направление развития региональных инвестиционно-строительных комплексов в РФ / А. Н. Асаяул // Успехи современного естествознания. — 2011. — № 2. — С. 124–127.

³ Россия в цифрах. 2011. Краткий статистический сборник / Пред. ред. кол. В. Л. Соколин. — М.: Росстат, 2012.

экономических дисциплинах. А экономический аспект, *предмет настоящего исследования*, интегративно определяется стоимостной оценкой строительного продукта. Именно стоимость продукта определяет эффективность как предпринимательства участников инвестиционно-строительного цикла, так и всех связанных инвестиционными и социально-инфраструктурными отношениями сфер деятельности.

Именно поэтому первичная задача настоящего исследования (как и любого анализа мезоуровня) — *нахождение спектра актуальных проблем*, определяемых как объект изучения. Анализ состояния *экономической и институциональной позиции* экономического вида деятельности «Строительство» (F4S) теоретически корректно проводить в сравнении с другими странами. Мы полагаем, что включение в блок сравнения стран бывшего СССР и Объединенной Европы является объективным с точки зрения специфики территориальных особенностей и эволюционно-экономических процессов развития ИСК. Современные научные школы экономики строительства также используют в исследованиях данный базис для сопоставительного или критериального анализа¹. Интернациональный мониторинг инвестиционно-строительной деятельности в настоящее время ведется рядом международных исследовательских организаций: Мировым Банком (WB), Международным экономическим форумом (WEF), Агентством объединенных экономических исследований (OECD) и др. Но наиболее интересное отражение экономических и институциональных аспектов развития строительных отраслей предлагается специализирующимся в сфере недвижимости исследовательским объединением Global Property Guide² в рамках ежегодного отчета «Residential property markets and investment»³. Поэтому обсуждение состояния и проблематики отечественной отрасли «Строительство» (F4S)

¹ Асайл, А. Н. Строительный кластер — новая региональная производственная система / А. Н. Асайл // Экономика строительства. — 2004. — № 6. — С. 16–25; Асайл, Н. А. Теория и методология институциональных взаимодействий субъектов регионального инвестиционно-строительного комплекса / Н. А. Асайл. — СПб.: Гуманистика, 2004. — 280 с.; Цапу, Л. И. Девелопмент в жилищной сфере (на примере Санкт-Петербурга): монография / Л. И. Цапу. — СПб.: СПбГАСУ, 2002.

² Global Property Guide ориентирует свою информацию, в первую очередь, на инвесторов (физических и юридических лиц), что в случае нашего исследования придает дополнительную ценность данным мониторинга. Предлагаемые Global Property Guide показатели и индикаторы имеют эконометрическую связь, объективно наблюдаемую даже в рамках, скомпилированных авторами.

³ Annual report 2011. Real Estate Market 2011: Russia // World / Global Property Guide, 2012.

предлагается в рамках индикаторов отчета с сопоставлением показателей экономико-институционального развития выбранной группы стран. Сравнительные индикаторы развития отрасли «Строительство» в 2012 г., интерпретированные по данным Global Property Guide, скомпилированы в табл. 2.7.

Таблица 2.7

**Сравнительные индикаторы развития национальных ИСК в 2012 г.
(по данным Global Property Guide, “Residential property markets and investment”)**

Страны	PM2	COMP	LOW	EFREE	TRANS
Австрия	5,109	5,14	90	71,88	11,82 %
Бельгия	2,753	3,83	20	57,51	17,88 %
Болгария	1,305	4,16	30	64,91	24,88 %
Дания	3,782	5,4	90	78,64	2,05 %
Эстония	2,153	4,62	80	75,2	3,81 %
Финляндия	6,184	5,47	90	74,04	10,15 %
Франция	13,380	5,14	80	64,59	16,30 %
Германия	3,094	5,41	90	71,79	11,46 %
Венгрия	1,645	4,36	65	66,58	10,58 %
Италия	7,213	4,43	50	60,33	17,00 %
Латвия	2,657	4,24	50	65,83	5,16 %
Литва	2,189	4,41	60	71,26	2,35 %
Люксембург	5,647	5,03	90	76,23	15,65 %
Нидерланды	4,271	5,41	90	74,68	11,03 %
Польша	3,326	4,46	60	64,1	6,61 %
Португалия	2,213	4,4	70	64,01	13,65 %
Румыния	2,043	4,08	40	64,71	7,58 %
Россия	10,302	4,21	25	50,47	25,00 %
Сербия	2,135	3,88	40	57,96	8,15 %
Словения	2,786	4,3	60	64,56	6,92 %
Испания	4,022	4,54	70	70,15	12,16 %
Швеция	6,991	5,61	90	71,87	6,54 %
Швейцария	11,397	5,74	90	81,95	5,74 %
Турция	3,384	4,28	50	64,21	9,93 %
Великобритания	15,187	5,39	85	74,53	5,03 %
Украина	2,807	4	30	45,76	12,50 %

Примечание: PM2 — удельная стоимость строительства €/м²; COMP — комплексный рейтинг конкурентоспособности ИСК (7 — максимальный); LOW — индикатор реализованности нормативно-законодательной базы ИСК (100 — высший балл); EFREE — индикатор предпринимательской свободы субъектов ИСК (100 — максимум); TRANS — уровень трансакционных расходов, %.

Сопоставительный анализ показывает, что удельная стоимость национального строительного продукта в России (10,302 €/м²) *непропорционально высока* — входит в пятерку наиболее развитых стран Европы (Великобритания, Франция, Швейцария). Но если в европейских странах высокая стоимость обусловлена «...пассивирующим фактором — территориальными ограничениями развития крупных городов Европы и активирующим фактором — востребованным высоким уровнем передовых технологий в строительных решениях»¹, то природа диспропорциональной себестоимости отечественного строительного продукта в ИСК определяется институциональными факторами. Диспропорцию выражают четыре индекса (табл. 2.7), имеющие связанную функциональную логику². Во-первых, национальный ИСК имеет один из самых низких рейтингов (индекс COMP — 4,21 из 7) уровня *конкурентоспособности*, который интерпретируется через уровни ликвидности капитала, длительности инвестиционно-строительных контрактов (проектов) и инвестиционной привлекательности. Слабость конкурентной позиции обусловлена высоким по стоимости продуктом со сравнительно длинным строительным циклом (на 22 % выше среднеевропейского), что, естественно, негативно влияет на ликвидность и эффективность инвестиций. Кроме того, национальная отрасль «Строительство» (F4S) имеет две взаимно депрессирующие тенденции: низкий уровень сформированности нормативно-законодательной базы (индикатор LOW — 25 из 100) и недостаточный уровень предпринимательской свободы участников рынка (индикатор EFREE — 50,47 из 100). В этом контексте показательна позиция бельгийского ИСК³: обладая еще более низким уровнем регламентированности нормативной базы (20) и не планируя ее расширение, национальная система регулирования предложила относительно высокий уровень предпринимательской свободы участников (см. индекс EFREE,

¹ Gruneberg, S. L., Ive, G. J. The Economics of the Modern Construction Firm, London, Macmillan, 2000.

² Логика взаимосвязи индексов обсуждается в: McCaffer R., Harris F., Myers, D. Construction Economics: A New Approach. Taylor & Francis, 2008.

³ Kula, M., Lipman, R. R., Franaszek, M., Saidi, K. S., Cheok, G. S., Kamat, V., Augmenting BIM with 3D Imaging Data to Control Drilling for Embeds into Reinforced Concrete Bridge Decks, NIST, Construction Research Congress materials, 2012.

табл. 2.7). Конечно, можно возразить, апеллируя к относительно высокому уровню трансакционных издержек в Бельгии (TRANS — 17,88 %), но надо понимать, что это «...в большей степени издержки предпринимательских коммуникаций на настоящем этапе, отражающие заложенный принцип развития, при сохранении низкой цены на строительную продукцию (2,753 €/м²)»¹. Как минимум, такая система имеет явный потенциал и предпосылки эволюции и институциональной самоорганизации участников инвестиционно-строительного цикла. А вот складывающаяся институциональная тенденция в Российской Федерации, с одной стороны, обусловлена избыточной регламентированностью коммуникаций (в том числе уровнями контроля и согласования инвестиционно-строительных решений), а с другой — не компенсируется адекватным уровнем развития нормативной базы. В конечном итоге, российский строительный продукт в силу сложившихся институциональных противоречий в региональных ИСК как экономической системе, имеет самый высокий уровень трансакционных издержек в Европе — 25 %, и именно в этом мы видим *ключевую проблему* развития национальных региональных ИСК.

Высокая стоимость отечественного строительного продукта (10,302 €/м²) определяется экономическим фактором — диспропорциональным уровнем трансакционных расходов (25 %). Для понимания значимости данной величины предлагается ее расчет для регионального ИСК Санкт-Петербурга в период 2009–2011 гг. (табл. 2.8). Порядка 85 млрд руб. ежегодно затрачивается организациями регионального ИСК на исследования, контрактинг, согласования и юридическое оформление. Эта величина более чем в два раза превышает объем привлеченных обозначенными субъектами федерации в 2011 г. прямых иностранных инвестиций в Санкт-Петербург² (35,961 млрд руб.).

¹ Kula, M., Lipman, R. R., Franaszek, M., Saidi, K. S., Cheok, G. S., Kamat, V., Augmenting BIM with 3D Imaging Data to Control Drilling for Embeds into Reinforced Concrete Bridge Decks, NIST, Construction Research Congress materials, 2012.

² Россия в цифрах. 2011. Краткий статистический сборник / Пред. ред. колл. В. Л. Соколин. — М.: Росстат, 2012.

Таблица 2.8

**Показатели экономики строительства и инвестиций Санкт-Петербурга
в 2009–2011 гг.¹**

Показатели	Годы		
	2009	2010	2011
Объем работ, выполненных по виду деятельности «Строительство», млрд руб:	340,6	343,1	339,9
в % к предыдущему году	86,1	100	94,9
Инвестиции в основной капитал, млрд руб:	334,1	401,5	293,6
в % к предыдущему году	83,3	113,9	71
Объем трансакционных издержек в строительстве, млрд руб.	85,15	85,77	84,97

Инвестиционно-строительная деятельность генерирует значительный объем внепроизводственных издержек, которые, в конечном счете, существенно влияют на цену реализуемой строительной продукции и (или) эффективность инвестиций. Высокая стоимость строительной продукции является сдерживающим фактором развития производственных сил и отношений в национальной экономике.

Во-первых, высокие трансакционные расходы препятствуют формированию системы эффективного территориального распределения трудовых ресурсов, редуцируют возможности миграции, консолидации в зонах потенциального промышленного прорыва. Если обратиться к данным о балансе отношения средней заработной платы и стоимости аренды однокомнатной квартиры по ряду промышленных регионов Российской Федерации в 2011 г., представленным в табл. 2.9, можно сделать объективный вывод — при величине аренды 50–80 %² в фонде оплаты труда миграционные процессы и эффективное территориальное распределение трудовых ресурсов невозможны³.

¹ По данным Федеральной службы государственной статистики. Россия в цифрах. 2011. Краткий статистический сборник / Пред. ред. колл. В. Л. Соколин. — М.: Росстат, 2012.

² Для сравнения: данная величина в европейских странах не превышает 28 %, OECD. Park W. R. and Chapin W. B. Jr. Construction bidding, strategic pricing for profit, second edition, New York, John Wiley and Sons, 1992.

³ Заметим, что в обсуждении правительством кластерной платформы инновационного развития промышленности анализируемый фактор рассматривался как один из определяющих. Казинец, Л. А. Вопросы теории и практики перехода к саморегулированию деятельности по осуществлению капитального строительства в Российской Федерации: монография / Л. А. Казинец и др. — М.: Граница, 2007.

Таблица 2.9

Баланс отношения средней заработной платы и величины аренды однокомнатной квартиры по ряду промышленных регионов Российской Федерации в 2011 г.¹

Регион	Средняя цена аренды однокомнатной квартиры, тыс. руб./мес.	Средняя зарплата, тыс. руб./мес.	Процент зарплаты на аренду
Новосибирск	16,0	19,2	83,1
Ростов-на-Дону	12,8	15,5	83,0
Нижний Новгород	12,1	17,3	69,7
Ярославль	11,7	17,1	68,9
Самара	12,1	17,6	68,7
Тула	10,5	16,5	63,6
Белгород	10,5	16,8	62,4
Калининград	12,1	19,4	62,2
Казань	10,7	18,2	57,3
Чита	11,0	19,6	56,2
Курск	8,20	15,0	54,4
Красноярск	12,0	24,3	54,4
Томск	11,8	22,9	51,4

Действительно, «...обеспеченность страны жилплощадью составляет 40 % от уровня развитых стран»², а складывающиеся в регионах цены не только велики, но и растут значительно быстрее годовых темпов инфляции, индекса роста заработной платы. Так, в Москве только в I квартале 2012 г. обнаруживается рост стоимости жилой площади на 2,3 % (экспонируемая средняя цена 146,9 тыс. руб. за м²), а в Санкт-Петербурге прирост составил 1,3 % (при цене в 77,3 тыс. руб. за м²). Для сравнения: в том же периоде изменение фонда реальной заработной платы в Санкт-Петербурге составило –0,6 %. Акцентируясь на выявленном факторе, вполне можно утверждать, что снижение уровня трансакционных расходов может значимо повлиять на

¹ Данные скомпилированы: Федеральная служба государственной статистики (Россия в цифрах. 2011. Краткий статистический сборник / Пред. ред. колл. В. Л. Соколин. — М.: Росстат, 2012; Рынок жилья в городах РФ. Итоги сентября 2011 г. // Недвижимость & Цены. — 2011. — № 42.

² Рынок жилья в городах РФ. Итоги сентября 2011 г. // Недвижимость & Цены. — 2011. — № 42.

³ Россия в цифрах. 2011. Краткий статистический сборник / Пред. ред. колл. В. Л. Соколин. — М.: Росстат, 2012.

конъюнктуру жилищного фонда, способствовать развитию трудовой миграции, формированию эффективного рынка рабочей силы в регионах с потенциалом промышленного развития.

Во-вторых объективно и понимание трансакционных расходов инвестиционно-строительного цикла как препятствия в росте инвестиционной привлекательности промышленности, транспортной и инженерной инфраструктуры. Сдерживающим фактором реализации заявленного правительством курса на модернизацию объективно является высокая стоимость строительства и, как следствие, сравнительно длительная окупаемость инвестиционных вложений. Предложенный автором в табл. 2.10 вертикальный и горизонтальный анализ инвестиционных объемов в капитальное строительство по отраслям и видам экономической деятельности демонстрирует скорее «...наличие программ реконструкции устаревающих промышленных объектов, чем тенденцию к расширенному воспроизводству»¹: 70 % стоимости строительно-монтажных работ в инвестиционных бюджетах промышленности Российской Федерации² могут быть противопоставлены 20–30 % восточноевропейских стран³ и 10–22 % стран азиатско-тихоокеанского региона. Очевидно, что в условиях мировой интеграции портфельные инвесторы рассматривают в первую очередь глобальные территориальные альтернативы, и с этой позиции инвестиционные условия регионов Российской Федерации не выглядят конкурентоспособными (табл. 2.10, индекс COMP — 4,21).

В этом контексте многие российские аналитики и ученые выделяют⁴ фактор трансакционных расходов инвестиционно-строительного цикла как одно из *главных препятствий* инвестиционного развития

¹ Асайл, А. Н. Региональный аспект строительного комплекса на территории России / А. Н. Асайл, А. В. Баграк / Экономика строительства. — 1999. — № 4.

² Россия в цифрах. 2011. Краткий статистический сборник / Пред. ред. колл. В. Л. Соколин. — М.: Росстат, 2012.

³ Черноморская, Т. Н. Разработка механизмов инвестирования девелоперской компании: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.10 / Т. Н. Черноморская. — М., 2009.

⁴ Алексеев, А. А. Экономические признаки инвестиционно-строительного комплекса / А. А. Алексеев // Экономические науки. — 2012. — № 7(80); Асайл, А. Н. Строительный кластер — новая региональная производственная система / А. Н. Асайл // Экономика строительства. — 2004. — № 6. — С. 16–25; Каграмян, Б. Ю. Инструменты привлечения инвестиций девелоперскими компаниями на рынок коммерческой недвижимости РФ: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.10 / Б. Ю. Каграмян. — СПб., 2006; Девелопмент. Развитие недвижимости. Организация. Управление. Финансирование: монография / С. Н. Максимов и др. — СПб.: Питер, 2003.

Таблица 2.10
**Вертикальный и горизонтальный анализ объемов инвестиций (млн руб.) в капитальное строительство
 в Российской Федерации в 2006–2010 г.¹**

	2006 г.	2007 г.	2008 г.	2009 г.	2010 г.	2010 г., %
Всего по Российской Федерации	4 730 023	6 716 222	8 781 616	7 976 013	9 151 411	100,00
<i>Изменения к предыдущему периоду</i>		42 %	31 %	-9 %	15 %	
Раздел С: Добыча полезных ископаемых	690 736	929 751	1 173 676	1 111 777	1 384 670	15,13
<i>Изменения к предыдущему периоду</i>		35 %	26 %	-5 %	25 %	
Раздел D: Обрабатывающие производства	736 962	986 416	1 317 794	1 135 689	1 297 514	14,18
<i>Изменения к предыдущему периоду</i>		34 %	34 %	-14 %	14 %	
Подраздел DA: Производство пищевых продуктов	128 008	169 937	194 037	157 085	170 408	1,86
Подраздел DB: Текстильное и швейное производство	4536	7318	9310	7921	10551	0,12
Подраздел DD: Обработка древесины	20 868	28 335	48 132	28 490	21 446	0,23
Подраздел DE: Целлюлозно-бумажное производство	31 960	40 277	50 669	33 941	40 039	0,44
Подраздел DG: Химическое производство	78 378	107 163	135 567	105 927	112 902	1,23
Подраздел Dj: Металлургическое производство	174 398	205 552	290 072	241 771	247 727	2,71
Подраздел DL: Производство электрооборудования	22 851	32 554	40 811	33 447	37 058	0,40
Подраздел DM: Производство транспортных средств	45 003	68 076	97 801	92 178	103 552	1,13
Раздел E: Производство электроэнергии, газа и воды	298 150	465 717	617 042	684 082	903 490	9,87
Раздел I: Транспорт и связь	1 116 695	1 488 530	2 023 638	2 118 340	2 440 799	26,67
Раздел L: Государственное управление и ОПК	81 792	111 759	144 570	138 220	141 042	1,54
Раздел M: Образование	100 573	144 623	170 577	140 628	173 421	1,90
Раздел N: Здравоохранение	127 443	169 924	206 875	180 720	210 940	2,30

¹ По данным Федеральной службы государственной статистики, 2012 г. (На 2012 г. службой предоставлены сопоставимые данные в рамках исследовательской задачи только по 2010 г.)

промышленности: «... суммарные трансакционные издержки способны доходить до 200 % к себестоимости производства (объектов строительства)» (Комитет по инвестициям и стратегическим проектам Санкт-Петербурга)¹.

Итак, высокие трансакционные расходы инвестиционно-строительного цикла являются объективным препятствием экономическому росту предпринимательства в инвестиционно-строительной сфере, эффективности инвестиционных процессов промышленности, развитию социальной сферы, структуры и территориального распределения трудовых ресурсов². Именно поэтому практическая важность данной проблемы предопределила постановку *актуального научного вопроса* о сущности, содержании и методах снижения трансакционных расходов региональных ИСК.

Методологическим базисом современных исследований трансакционных расходов являются публикации Р. Коуза, Й. Барцель, Д. Бромли, Х. Демсеца, Д. Норта, К. Эрроу, М. Дженсена, Р. Джоскоу, У. Меклинга, К. Менара, О. Уильямсона, Т. Эггертссона. В рамках сложившегося базиса можно формализовать их определение трансакционных расходов — «издержки, сопровождающие взаимоотношения экономических агентов»³ и сложившуюся классификацию (табл. 2.11), выделяющую четыре группы:

- исследования (поиск информации);
- контрактинг;
- обеспечение технологических процессов;
- защита прав собственности.

Осознание проблемы трансакционных отношений в региональных ИСК Российской Федерации вызвало научное осмысление видных ученых и исследователей: А. Н. Асаула, Н. А. Асаула, А. И. Вахмистрова,

¹ Алексеев, А. А. Управление организационным развитием: учебное пособие / А. А. Алексеев, А. Н. Лапенко. — СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2006.

² Асаул, А. Н. Природа и структура трансакционных издержек в инвестиционно-строительной сфере / А. Н. Асаул, С. Н. Иванов // Экономика строительства. — 2008. — № 3. — С. 20–30; Асаул, А. Н. Снижение трансакционных затрат в строительстве за счет оптимизации информационного пространства / А. Н. Асаул, С. Н. Иванов // Современные проблемы науки и образования. — 2009. — № 1. — С. 22–23.

³ Dalman, C. J. The Problem of Externality // The Journal of Law and Economics 22. — № 1. — April 1979.

А. О. Авдашевой, А. Р. Аузана, С. П. Барсуковой, А. П. Блохина, А. Р. Ляско, С. Н. Иванов, Р. В. Капелюшникова, В. У. Кокорева, П. А. Крючковой, А. А. Нестеренко, А. В. Обыденова, А. К. Олейника, Р. Е. Радаева. Конечно, взгляды исследователей на проблему и пути ее решения совсем не однозначны, что вызывает оживленную научную дискуссию. *Ключевым вопросом дискуссии* определяются концепции, подходы и инструменты редуцирования уровня трансакционных расходов региональных ИСК. Автор присоединяется к данному обсуждению в разделе 1.2. Но, тем не менее, в базисе обсуждения сохраняется ряд однозначно принимаемых всеми авторами *теоретических положений*, сформулированных представителями различных научных школ, компиляция и изложение которых объективны и уместны в настоящем контексте.

Во-первых, авторы опираются на консолидированную точку зрения о *природе* трансакционных издержек инвестиционно-строительного цикла. Они возникают по причине *информационной и коммуникационной неопределенности деятельности* участников инвестиционного, строительного и эксплуатационного процессов. Поиск информации и контрагентов отношений, планирование и формирование строительного и эксплуатационного циклов, оформление юридической документации, согласований и получение разрешительной документации фактически не создают добавленной стоимости строительному продукту, являются внепроизводственными издержками организации. И чем выше уровень неопределенности в этих процессах, тем больше ресурсные затраты участников регионального ИСК на ее компенсацию. Фактически можно выделить два типа издержек в соответствии с их природой: *предпринимательские*, возникающие как ответ на низкий уровень организованности инвестиционно-строительного рынка, отсутствие сложившейся практики взаимодействия контрагентов; *регламентные*, возникающие в процессе реализации субъектами законодательных норм и правил оформления контрактов, прав собственности и разрешительной документации.

Во-вторых, определенность природы трансакционных издержек в региональном ИСК позволила выделить конкретные расходы хозяйственной деятельности субъектов регионального ИСК, относимые на классифицируемые по Р. Коузу группы. Наиболее проработанным ви-

дится решение профессора Н. А. Асаула¹, исследовавшего в данном контексте институциональную структуру региональных ИСК. Предложенное решение позволяет выделить конкретные операции и процессы участников региональных ИСК (табл. 2.11), формирующие исследовательские, контрактные, технологические и юридические издержки. Решение можно рассматривать как сформированное представление о *структуре трансакционных расходов инвестиционно-строительного цикла*.

Третим блоком, принимаемым автором в качестве теоретического базиса исследования, следует определить результаты исследований (2006–2009 гг.), проведенных в научной школе «Методические проблемы эффективности региональных ИСК как самоорганизующейся и самоуправляемой системы» под руководством профессора А. Н. Асаула при СПбГАСУ² о количественных отношениях в структуре трансакционных расходов в инвестиционно-строительной деятельности. Детерминированные отношения групп (поле SH, табл. 2.11) позволили выделить специфику распределения трансакционных расходов, которая определена как концентрация (47 %) издержек в процессах исследования и поиска информации участниками инвестиционно-строительного цикла, вторичность (29 %) расходов на контрактинг и низкий уровень влияния технологических (8 %) и юридических (16 %) факторов.

В соответствии с выявленными структурными отношениями трансакционная специфика инвестиционно-строительной деятельности вполне объективна — низкий уровень развития институциональной структуры, компетенций и специализаций участников, ведущий к избыточным накладным расходам на приобретение информации и первичные коммуникации. Итак, три описанных *теоретических аспекта*, понимаемых как сформированный базис исследования трансакционных расходов в инвестиционно-строительной деятельности, могут быть представлены в виде сводной табл. 2.11.

¹ Асаул, Н. А. Теория и методология институциональных взаимодействий субъектов регионального инвестиционно-строительного комплекса / Н. А. Асаул. — СПб.: Гуманистика, 2004. — 280 с.

² Асаул, А. Н. Снижение трансакционных затрат в строительстве за счет оптимизации информационного пространства / А. Н. Асаул. — СПб.: АНО ИПЭВ, 2008. — 300 с.

Таблица 2.11

Структура трансакционных издержек ИСК

Выделяемые группы по Р. Коузу ¹	Классификация издержек в группе	НША, %	Виды трансакционных издержек ИСК, относимых на академические группы по Коузу ²	
<i>R</i>	Исследования (поиск информации)	Расходы на приобретение, поиск, обработку и анализ рыночной информации, обеспечивающей процесс принятия маркетинговых решений на рынках ИСК физических и юридических лиц	47	Сбор информации о текущем состоянии ИСК
<i>C</i>	Контрактинг	Издержки договорной деятельности физических и юридических лиц: переговоры, процесс согласования и подписания договоров, контроль их исполнения, закрытие договоров, урегулирование конфликтов договорного процесса	29	Планирование взаимодействия между субъектами. Переговоры, обсуждение интересов, планов взаимодействия. Решения о формах, характере, сроках взаимодействия. Закрепление договоренностей с применением процедур по оформлению договоров, заключению сделок. Контроль за исполнением обязательств субъектов в процессе взаимодействия
<i>T</i>	Обеспечение технологических процессов	Внепроизводственные расходы на обеспечение технологического процесса и условий его реализации	8	Взаимодействие участников в процессе совместного использования материальных и нематериальных ресурсов
<i>J</i>	Защита прав собственности	Издержки физических и юридических лиц, возникающие при исполнении законодательных и правовых актов, направленных на регистрацию прав собственности, ее защиту, выплату сборов и пошлин, лицензирование	16	Спецификация и защита прав собственности. Юридическое оформление участков и объектов строительства (реконструкции)

Примечание. НША — доля издержек в ИСК; приводится по результатам исследования научной школы «Методические проблемы эффективности региональных инвестиционно-строительных комплексов как самоорганизующейся и самоуправляемой системы»³.

¹ Олейник, А. В. Институциональная экономика. Теорема Коуза и трансакционные издержки / А. В. Олейник // Вопросы экономики. — 1999. — № 5.

² Асаул, Н. А. Теория и методология институциональных взаимодействий субъектов регионального инвестиционно-строительного комплекса / Н. А. Асаул. — СПб.: Гуманистика, 2004. — 280 с.

³ Иванов, С. Н. Управление региональным инвестиционно-строительным комплексом с позиции трансакционного подхода / С. Н. Иванов. — СПб.: АНО ИПЭВ, 2008. — 300 с.

В развитие представлений о точке концентрации трансакционных расходов (см. табл. 2.11) мы считаем необходимым уточнить количественные отношения не только в рамках академических групп по Р. Коузу, но и применительно к этапам инвестиционно-строительного цикла. Решение данной задачи позволит локализовать этап и участников процесса, генерирующих основную массу трансакционных отношений. В этом контексте нами сформирован исследовательский эксперимент: по документам управленческого учета ЗАО «Мегастиль» (2009–2011 г.¹) проведен анализ структуры стоимости инвестиционных контрактов. В стоимости контрактов выделены расходы, относимые к группам, детерминированным в табл. 2.11. Полученные количественные значения нормированы (процентными отношениями) и привязаны к академическим² этапам инвестиционно-строительного цикла. Результат эксперимента представлен в табл. 2.12, позволяющей оценить распределение трансакционных расходов ИСК по этапам в рамках базовой пропорции, предложенной в работах научной школы «Методические проблемы эффективности региональных инвестиционно-строительных комплексов как самоорганизующейся и самоуправляемой системы» (см. табл. 2.11).

Анализ полученной структуры трансакционных издержек (см. табл. 2.12) наиболее показателен в графической интерпретации через диаграмму распределения (рис. 2.6). Концентрация изучаемых расходов объективно обнаруживается на этапе разработки бизнес-планов — 35,7 % от общей трансакционной стоимости цикла. Наибольшая рыночная неопределенность характерна для прединвестиционных этапов проектов, на которых происходит выбор инвестиционных намерений, формируются соответствующие коммуникации, оцениваются риски и исследуется маркетинговая среда территорий и объектов.

¹ Информация предоставлена Центром инновационного развития СПбГУЭФ, отдельные сведения о ЗАО «Мегастиль» в контексте исследовательской работы публикуются с разрешения директора Центра.

² Иванов, С. Н. Управление региональным инвестиционно-строительным комплексом с позиций трансакционного подхода / С. Н. Иванов. — СПб.: АНО ИПЭВ, 2008. — 300 с.

Таблица 2.12

Структура трансакционных издержек в рамках этапов инвестиционно-строительного цикла¹

Этапы инвестиционно-строительного цикла	Группы трансакционных издержек (обозначения см. табл. 2.15)			
	R, %	C, %	T, %	J, %
Этап A. Оценка и выбор инвестиционных намерений	6,2	0,7	0,0	0,0
Этап B. Разработка бизнес-плана	35,7	0,5	0,0	0,0
Этап C. Юридическое оформление	0,0	11,5	0,0	7,3
Этап D. Предпроектная подготовка, проектирование	2,3	6,3	3,7	0,0
Этап E. Строительство (реконструкция), сдача объекта	1,2	4,9	4,3	0,0
Этап F. Реализация результатов проекта, оформление прав	1,6	5,1	—	8,7
Этап G. Эксплуатация объекта	0,0	0,0	0,0	0,0
Всего	47,0	29,0	8,0	16,0



Рис. 2.6. Анализ структуры трансакционных издержек инвестиционно-строительного цикла (по данным табл. 2.12)

¹ По результатам исследования структуры стоимости инвестиционных контрактов ЗАО «Мегастиль», 2009–2011 гг.

Логически можно предопределить и связь величины трансакционных расходов последующих этапов (C, D, E, F, G) цикла с глубиной проработки на этапах A и B . Уровень определенности и риски, с которыми инициируется инвестиционно-строительный цикл во многом зависят от готовности организации нести трансакционные расходы именно в прединвестиционной фазе. С другой стороны, возникает понимание, что макро- и мезоуровневое управление трансакционными расходами ИСК должно быть сфокусировано на формировании условий информационной и коммуникационной обеспеченности процесса инвестиционного планирования. Таким образом, нами локализованы процессы ИСК, на которые необходимо направить исследовательский фокус формирования концепций, инструментов и методов снижения трансакционных расходов.

Итак, нами выявлен актуальный практический вопрос повышения конкурентоспособности отечественной инвестиционно-строительной сферы и *ключевая научная проблема* — формирование подходов к управлению уровнем трансакционных расходов. Скомпилированные теоретические представления о сущности, природе и структуре (количественных отношениях) трансакционных издержек, развитые нами в части привязки к этапам инвестиционно-строительного цикла, являются научным базисом обсуждения *концептуальных подходов* к их снижению (см. раздел 1.2).

В контексте осмысления научно-исследовательской проблематики можно сформулировать следующие выводы и положения:

1) сопоставительный анализ показал, что удельная стоимость продукта инвестиционно-строительной деятельности непропорционально высока в силу дисгармонии факторов институционального развития вида экономической деятельности «Строительство»;

2) отечественный строительный продукт, в силу сложившихся институциональных противоречий в инвестиционно-строительной сфере как экономической системе, имеет самый высокий уровень трансакционных издержек в Европе — 25 %, и именно в этом состоит ключевая проблема развития отечественных региональных ИСК;

3) скомпилированы и formalизованы современные теоретические представления о сущности, природе и структуре (количественных

отношениях) трансакционных издержек региональных ИСК, определенные как теоретический базис настоящего исследования;

4) концентрация трансакционных расходов приходится на прединвестиционный этап (35,7 % — процесс бизнес-планирования), на котором происходит выбор инвестиционных намерений, формируются соответствующие коммуникации, оцениваются риски и исследуется маркетинговая среда территорий и объектов.

2.3. Особенности изучения ИСК как экономической системы с методологических позиций системного анализа

В работах, посвященных инвестиционно-строительной деятельности, используются различные трактовки термина «инвестиционно-строительный комплекс». Целям настоящего исследования наиболее соответствует определение ИСК, сформулированное научной школой при СПбГАСУ «Методологические проблемы эффективности ИСК как самоорганизующихся и самоуправляемых систем», возглавляемой заслуженным деятелем науки РФ, доктором экономических наук, профессором А. Н. Асаулом. Под региональным ИСК понимается *региональная локализация инвестиционно-строительной деятельности, организовавшихся в сообщество участников, связанных единым списком объектов, логистикой, инвестиционными и строительными ресурсами, а также едиными предметом и содержанием коммуникаций*¹. Это определение методологически состоятельно, поскольку построено в рамках принятого в экономической теории понятия «межотраслевой комплекс»; приведенная формулировка отражает не только совокупность субъектов, ориентированных в своих хозяйственных процессах на конечный продукт и объединенных системными рисками, но и содержание хозяйственных процессов (инвестирования, строительства, эксплуатации и потребления), их продукт (объект недвижимости) и предметную сферу хозяйствования. Синтезированное определение построено на основе признаков, идентифицирующих

¹ Люлин, П. Б. Инвестиционно-строительный комплекс — живая система / П. Б. Люлин // Экономическое возрождение России. — 2012. — № 1(31). — С. 94–102.

экономическое явление и ограничивающих широту его толкования¹.

Уточним сущность ИСК, состоящую в том, что это саморазвивающаяся и самоуправляемая система, образующая иные формы регионального производства и иную систему отношений, способных переводить систему в процессе развития в новое качество. В региональном ИСК создается институциональная среда, регулирующая взаимоотношения субъектов; именно *в рамках региональных особенностей проявляется феномен ИСК*. Исходя из вышесказанного, можно утверждать, что понятие «инвестиционно-строительный комплекс» на федеральном уровне становится в известной мере экономической абстракцией, равно как и федеральный рынок строительства или рынок строительных материалов и конструкций. Инвестиционный климат в каждом регионе свой, он формируется субъектом федерации на основе собственной законодательной базы, т. е. инвестиционная составляющая также локализована на региональном уровне. Говорить же об итогах работы федерального ИСК можно только в том случае, если под этим термином понимать сумму результатов региональных ИСК². Таким образом «...Феномен строительного комплекса обретает конкретное содержательное и полнокровное экономическое наполнение лишь на региональном уровне. Его территориальные границы детерминированы экономически целесообразным радиусом перевозки наиболее тяжелых строительных материалов и конструкций. При этом в качестве географического центра комплекса целесообразно принимать узлы сосредоточенного строительства. Как правило, такие узлы совпадают с регионаобразующими центрами — городами»³.

Современный ИСК является сложной экономической системой. Изучение проблем его управления требует соответствующих методологических оснований. С точки зрения философии науки, методологические основы исследования экономических систем и ИСК в том

¹ Асаул, А. Н. Институциональные единицы в региональном инвестиционно-строительном комплексе: критерии и методы выделения / А. Н. Асаул, А. В. Лобанов // Экономика Украины. — 2010. — № 11.

² Асаул, А. Н. Интегративное управление в инвестиционно-строительной сфере / А. Н. Асаул, В. П. Грахов. — СПб.: Гуманистика. — 2007. — 248 с.

³ Асаул, А. Н. Строительный кластер — новая региональная производственная система / А. Н. Асаул // Экономика строительства. — 2004. — № 6. — С. 16–25.

числе связаны с формированием проблемного поля, требующего своего теоретического обоснования. Любая теория является самостоятельным комплексом взглядов и идей, направленных на истолкование и объяснение конкретного предмета или явления. Но теория не есть набор уже готовых рекомендаций, применимых на практике. Она, по образному выражению Дж. М. Кейнса, « ...является скорее методом, чем учением, интеллектуальным инструментом, техникой мышления, помогая тому, кто владеет ею, приходить к правильным заключениям»¹.

Теория опирается на соответствующую научную парадигму. Парадигма — это та общая платформа, которая создает условия для эффективного научного обмена и общения для формирования «интеллектуального инструмента» исследования явлений и процессов экономической деятельности, избавляющего от необходимости всякий раз доказывать принятые изначально исходные посылки. Используемый при этом для понимания сущности явлений экономической жизни концептуальный подход позволяет на основе анализа разнообразного и многочисленного фактического материала вскрыть логику явлений, установить закономерности их развития. Исходя из известных условий и понимания логики поведения элементов экономической системы, главным практическим результатом этого является возможность предвидеть развитие исследуемых процессов и оценить результат. При этом любое исследование прочно опирается на одно или несколько прошлых научных достижений, которые в течение некоторого времени признаются определенным научным сообществом как основа для развития его дальнейшей практической деятельности. Такие достижения излагаются на примерах фактической практики научных исследований, которые, включая в себя закон, теорию и их практическое применение, дают нам в совокупности модели или парадигмы конкретных научных исследований. В своем устоявшемся употреблении понятие «парадигма» означает «модель или образец для подражания». «Именно этот аспект значения слова "парадигма" за неимением лучшего позволяет использовать его здесь», — подчеркивает Т. Кун².

¹ Цит. по: Хейне П. Экономический образ мышления / П. Хейне. — М.: Новости, 1991.

² Кун, Т. Структура научных революций / Т. Кун. — М.: Прогресс, 1977.

В отличие от технических и многих естественных наук в экономике не существует унифицированных рецептов построения адекватного описания явления или объекта. Известны определенные методологические правила, которыми рекомендуют пользоваться при решении исследуемых проблем (рис. 2.7).

Первая группа проблем связана с формированием системных концепций экономики. Каждое общество представляет собой противоречивую и сложную картину. Задача состоит в том, чтобы за внешней видимостью явлений при помощи фундаментального экономиче-



Рис. 2.7. Методы исследования экономических систем, механизмов их функционирования и регулирования

ского анализа вскрыть глубинные процессы, основные черты экономики, выражающие сущность характеризующих ее данных.

Решение этой задачи требует широкого, целостного охвата фактов действительности, что можно назвать системным подходом — теоретическим обсуждением методов и принципов исследования объектов как систем, то есть как целостных множеств взаимосвязанных элементов. В содержание методологического принципа системности входят философские представления о целостности объектов мира, о соотношении целого и частей, формы и содержания, о сущности системы, ее элементах и структуре, о взаимодействии системы со средой, являющейся одним из условий существования системы, об общих закономерностях функционирования и развития системы, о структурированности живых систем и т. п.¹

В своем развитии наука отошла от механистического взгляда на организмы. В изучении живых систем ученых привлекает многообразие процессов, с помощью которых система адаптируется к постоянно изменяющейся внешней среде. В последнее время множество идей и методов, объединенных в рамках «теории сложности», привели к пониманию того, что организмы — это самоорганизующиеся адаптивные системы. Процессы в таких системах децентрализованы, неопределенны и постоянно изменяются. Сложное адаптивное поведение таких систем возникает в процессе взаимодействия отдельных автономных компонентов. Модели же, в которых управление подчинено отдельному блоку, были признаны для большинства реальных систем, недостаточно соответствующими действительности.

Для систематизации существующих знаний в области систем, подобных живому организму, в 1978 г. была сформулирована общая теория живых систем. Термин *живые системы* был предложен Джеймсом Гриером Миллером в 1960 г. для обозначения открытых самоор-

¹ Асаул, А. Н. Организация как живая система: индивидуальный код-структура субъекта экономической деятельности / А. Н. Асаул, А. П. Чегайдак // Экономическое возрождение России. — 2011. — № 2(28). — С. 44–53; Герасимов, Н. В. Экономическая система: генезис, структура, развитие / Н. В. Герасимов. — Минск: Навука и тэхника, 1991; Кощеев, В. А. Самоорганизация в экономических и этнополитических системах / В. А. Кощеев, А. Н. Асаул // Вестник Ижевского гос. техн. ун-та. — 2012. — № 1. — С. 50–53; Люлин, П. Б. Инвестиционно-строительный комплекс — живая система / П. Б. Люлин // Экономическое возрождение России. — 2012. — № 1(31). — С. 94–102.

ганизующихся систем, взаимодействующих с окружающей средой и имеющих специфические признаки, присущие живым существам.

Сущность жизни проявляется в процессе. Если прекращается процесс обработки вещества-энергии и информации, жизнь тоже прекращается. Определяющая характеристика жизни — способность поддерживать в течение длительного периода устойчивое состояние, в котором энтропия (или хаос) внутри системы существенно ниже, чем в неживой внешней среде. Живые системы могут поддерживать такое состояние, являясь при этом открытыми самоорганизующимися системами, которые могут действовать из внешней среды необходимую информацию и вещества-энергию. Также живые системы обрабатывают больше информации и вещества-энергии, чем неживые (исключение составляют компьютерные системы, имеющие более высокую возможность обработки информации)¹.

Выделяют еще ряд основополагающих принципов, которые в той или мере характеризуют некоторые общеметодологические свойства экономических систем².

1. *Принцип интегративных уровней*. Состоит в принятии в качестве постулатов свойств и взаимодействий сложных систем непосредственно нижестоящего уровня и выводе из них в виде теорем свойств систем данного уровня. При каждом «восхождении» на следующий иерархический уровень система предшествующего уровня становится элементом системы вышестоящего уровня. Применение указанного принципа допускает упрощение формальной структуры последней.

2. *Принцип формирования законов* постулирует существование или создание моделей, из которых в виде теорем выводятся законы сложных систем — осуществимых моделей. Законы касаются имеющихся сложных систем или создаваемых искусственных систем. Они могут объяснить структуру и поведение первых и индуцировать построение вторых. Следует подчеркнуть, что рассматриваются только те модели, для которых осуществим алгоритм нахождения решения,

¹ Асаул, А. Н. Развитие представления о системах / А. Н. Асаул, П. Б. Люлин // Экономическое возрождение России. — 2011. — № 4(30). — С. 62–68.

² Акимов, А. А. Системологические основы инноватики / А. А. Акимов, Г. С. Гамидов, В. Г. Колосов. — СПб.: Политехника, 2002.

то есть решение на базе рассматриваемой модели может быть найдено с заданной вероятностью за заданное время.

3. *Принцип множественности* гласит, что для объяснения и предсказания структуры и поведения сложной системы в пределах допустимой ошибки наблюдения возможно построение нескольких моделей. Теория должна состоять из простейших моделей систем нарастающей сложности, каждая из которых должна хотя бы в минимальной степени отражать нарастающие уровни сложности поведения систем. Чем глубже анализируется реальная система, тем менее определены наши суждения о ее поведении — чем более проста модель, тем менее точно решение проблемы.

Изложенные основополагающие принципы характеризуют общеметодологические свойства экономических систем. Такие уточняющие и дополняющие принципы, как принцип интеграции, единства и связности, целенаправленности, моделируемости, функциональности, неопределенности, децентрализации и пр., определяют суть экономической системы в системном анализе.

Системный подход по своей сути универсален и интегративен, о чем свидетельствуют как общие, так и прикладные разработки в этой области, а также систематика наук и систем, осуществленная Дж. ван Гигом¹ (рис. 2.8).

Системный подход выполняет свои функции, оставаясь не очень жестко связанный совокупностью методов и приемов, основной и главный смысл которых состоит в соответствующей ориентации конкретных исследований (рис. 2.9).

Эта ориентация осуществляется в различных отраслях знаний по-разному. В естественных науках, где эксперименты и теоретические выкладки обычно можно перепроверить, системный подход позволяет с наибольшей эффективностью ставить и решать те или иные проблемы.

Экономика как наука имеет дело, как правило, с проблемами, где велика доля неопределенности принятия решения и поэтому интуиция и опыт играют не последнюю роль. Вследствие этого применение системного подхода в экономических исследованиях несколько

¹ Ван Гиг, Дж. Прикладная общая теория систем / Дж. ван Гиг; пер. с англ. — М.: Мир, 1981.

2.3. Особенности изучения ИСК как экономической системы...

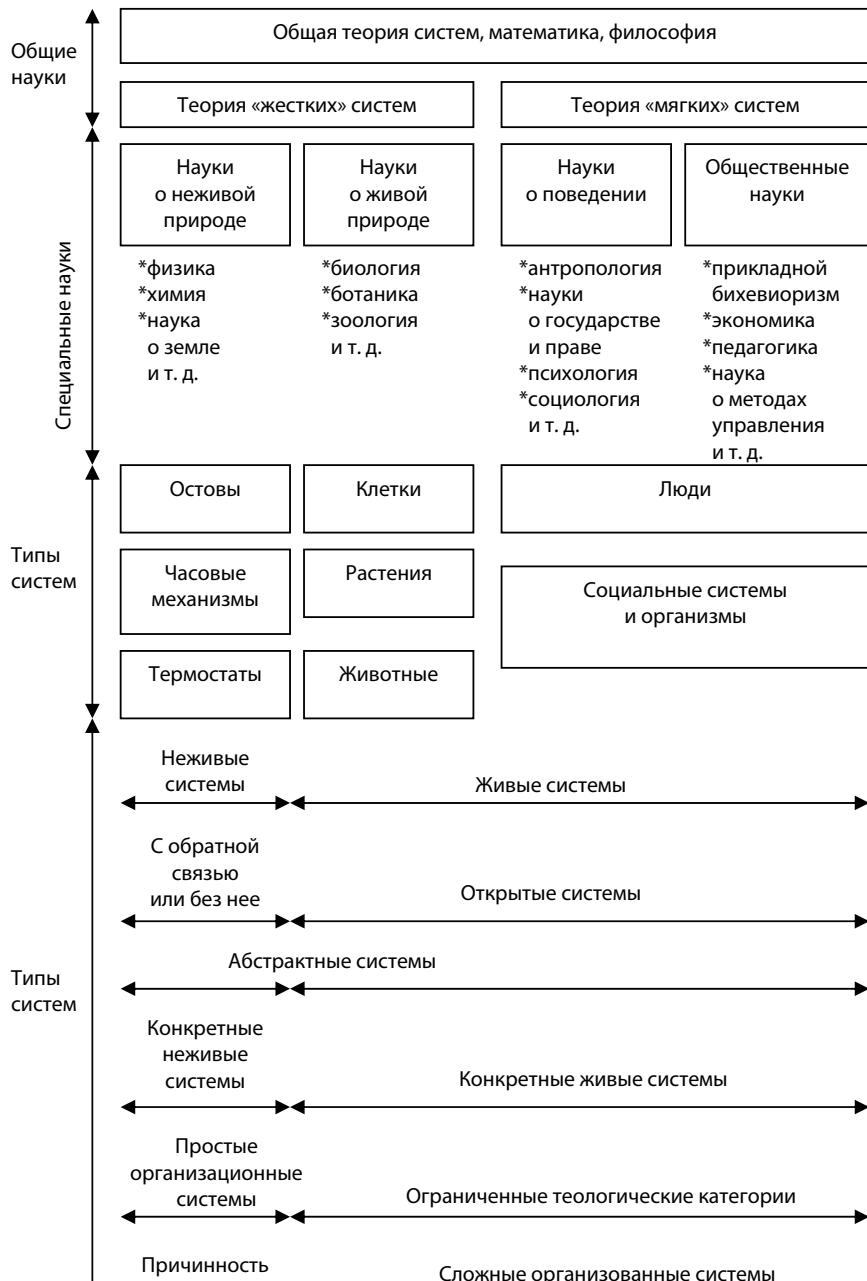


Рис. 2.8. Систематика наук и систем

необычно — здесь заимствуются лишь самые общие исходные представления и предпосылки. Микроскоп и химические реагенты заменяет сила абстракции, « ...в том, что тот или иной факт характеризуется как экономический, уже заключается абстракция — первая среди многих, навязанных нам технической необходимостью мысленного отображения действительности», — пишет И. А. Шумпетер¹. Именно формирование образов реальности посредством отвлечения и пополнения, то есть путем использования лишь части из множества соответствующих данных и прибавления к этой части новой информации, не вытекающей из этих данных, позволяет получить в этой ситуации наиболее достоверный обобщенный образ экономического явления или процесса. Как свидетельствуют публикации², подобный метод исследования позволяет последовательно воспроизвести в понятиях все стороны и свойства, все аспекты и закономерности развития исследуемого объекта и в итоге построить такую теоретическую конструкцию, с помощью которой может быть изображено действительное развитие объекта.

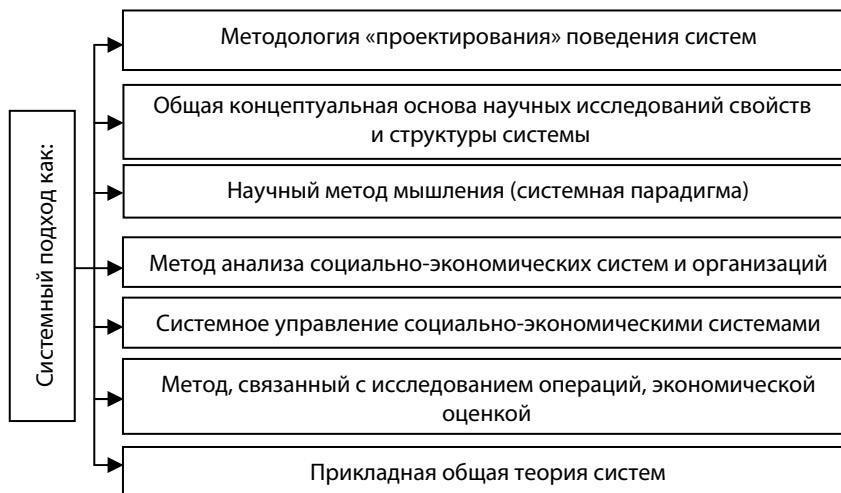


Рис. 2.9. Аспектная характеристика системного подхода

¹ Шумпетер, Й. А. Теория экономического развития / Й. А. Шумпетер; пер. с нем. — М.: Прогресс, 1982.

² Макконнелл, К. Р. Экономикс: принципы, проблемы и политика / К. Р. Макконнелл, С. Л. Брю; пер. с англ. — М.: Республика, 1992, 2 Т.; Шумпетер, Й. А. Теория экономического развития / Й. А. Шумпетер; пер. с нем. — М.: Прогресс, 1982.

Совокупность методов, логических приемов и средств из арсенала системного подхода, применяемых при использовании и проектировании сложных объектов экономического характера, включая нестрогие решения, основанные на субъективных оценках, на практике и в теории объединена общим понятием «системный анализ». В основе системного анализа экономических процессов и явлений лежит понятие «экономической системы» и связанные с ним дефиниции, характеризующие строение и функционирование системы. Строение (статику) системы характеризуют такие ее составляющие, как элементы, подсистемы, компоненты и пр. Функционирование, динамику системы характеризуют понятия «состояние», «поведение», «равновесие», «устойчивость», «развитие». Обеспечивает возникновение и сохранение целостных свойств экономической системы, равно как и характеризует ее статику и динамику, понятие «связь» — отражение степени свободы элементов, каждый из которых, вступая в связь друг с другом, утрачивает часть своих свойств, которыми потенциально обладал в свободном состоянии.

Общие свойства экономической системы, выделенные в научном анализе¹, даны на рис. 2.10.

Область применения системного анализа связана с изучением экономических систем как части социально-экономических систем и организаций, центральной фигурой в которых является человек, как неотъемлемая часть функционирования экономической системы, главный ее структурообразующий элемент. Поэтому системный анализ в экономике напрямую связан с изучением экономической системы как сферы целенаправленной деятельности человека.

Экономическая система — это открытая система, ибо она функционирует не в какой-то изолированной среде, а в тесном взаимоотношении с внешним окружением. «...Всякие экономические отношения, — пишет Н. В. Герасимов, — каковы бы они ни были и в каком бы аспекте не рассматривались, в силу их противоречивости ... не могут осуществляться сами по себе; для реализации противоречивых отношений объективно нужна специальная общественная система

¹ Акимов, А. А. Системологические основы инноватики / А. А. Акимов, Г. С. Гамидов, В. Г. Колосов. — СПб.: Политехника, 2002.

Свойства системных исследований	
Целостность, определяемая интегральностью системы, индивидуальностью, внутренним единством, ограниченностью от окружающей среды, связностью	Иерархичность, дискретность и непрерывность элементов, многокомпонентность, сложность
Динамичность, организованность и изменчивость во времени, нестационарность, процессуальность (временная последовательность состояний), наличие начала и конца жизненного цикла, изменчивость и консервативность	Обусловленность поведения системы свойствами отдельных элементов и отношений между ними, структуры, окружающей среды, характером «целевой установки» (устойчивость, эффективность)
Специфичность или зависимость каждого элемента свойств и отношений от его места, функции внутри целого	Открытость — взаимозависимость системы и среды: система формирует и проявляет свои свойства в процессе взаимодействия со средой, являясь при этом ведущим активным компонентом воздействия
Моделируемость — структурность, адекватность, сложность, качественность и количественность факторов, детерминированность, стохастичность и неопределенность количественных описаний, неполнота описаний, многомерность и множественность описаний	Устойчивость — равновесность, гибкость, синергетичность, кооперативность, самоорганизованность, адаптивность, живучесть, помехозащищенность, надежность, безопасность, гармоничность
Глобальность — первичность, проблемность, многокомпонентность, крупномасштабность, кооперативность, порождаемость, преемственность, перспективность, воспроизводимость, социологичность, экологичность, унифицируемость, стандартизируемость	Управляемость — операционность, функциональность, целенаправленность, прогнозируемость, оптимизируемость, конструктивность, эксплуатационность, эффективность

Рис. 2.10. Свойства экономической системы в системном анализе

отношений социально-экономического определения поведения субъектов, направленная на то, чтобы побудить их к действиям, заинтересовать, а при необходимости и принудить их к осуществлению этих действий в интересах тех или иных субъектов»¹. В зависимости от

¹ Герасимов, Н. В. Экономическая система: генезис, структура, развитие / Н. В. Герасимов. — Минск: Навука и тэхника, 1991.

условий окружающей среды функционирование экономической системы проявляется либо в ее переходе из одного состояния в другое, либо в сохранении какого-либо состояния в течение некоторого промежутка времени.

Область распространения экономической системы — поле деятельности исследователя в процессе работы над второй группой проблем, касающихся накопления и отбора фактов действительности. Систематизация и обобщение фактов действительности (рис. 2.7) — важная процедура исследования, так как это вносит порядок и смысл в выбор фактов реального мира, связывает их воедино, устанавливает причинно-следственные связи между ними. «Теория без фактов может быть пустой, но факты без теории бессмысленны», — утверждает К. Е. Болдинг¹. Сбор фактов, относящихся к выработке гипотезы, сопоставление фактов с гипотезой и определение зависимости между ними современная экономическая наука склонна называть экономическим (фундаментальным) анализом, понимая под этим такую сферу человеческой деятельности, функцией которой является выработка, теоретическая систематизация объективных знаний о действительности и выведение на этой основе закономерностей развития экономической действительности.

В экономическом анализе применяются методы индукции и дедукции. Для дедуктивного метода характерно следование от гипотезы к фактам. Под индукцией подразумевается «выкристаллизование», выведение результатов из фактов. Если дедуктивное умозаключение получают, опираясь на случайное наблюдение, логику или интуицию, то индуктивное начинается с обобщения фактов, которые затем систематизируются таким образом, чтобы можно было вывести общие принципы экономического поведения. Поэтому «...сформулированные дедуктивным методом гипотезы служат экономисту ориентирами при сборе и систематизации эмпирических данных. В свою очередь, известное представление о фактах, о реальном мире является предпосылкой для формирования весьма содержательных гипотез»².

¹ Макконнелл, К. Р. Экономикс: принципы, проблемы и политика / К. Р. Макконнелл, С. Л. Брю; пер. с англ. — М.: Республика, 1992. 2 Т.

² Там же.

Цель позитивного экономического анализа — очищение фактов от субъективных оценочных суждений и представление их в виде, удобном для позитивного анализа. Его итогом является выведение научных обобщений относительно экономического поведения. Это третья группа проблем исследования — общие принципы или теория поведения (рис. 2.7).

Эффективное управление позволяет выработать нормативный анализ, который предполагает формирование системы эффективного управления через выработку методов контроля и воздействия на экономическое поведение индивидов и организационных структур¹. При этом контроль, а вместе с ним и экономическая политика, должны оставлять свободу действий при принятии решений, свободу выбора, который будет сделан исходя из определенных целей и ограничений.

Экономическое поведение индивидов и институтов всегда целенаправленно. Цель, как важнейший системообразующий фактор, — одна из основных составляющих сознательной деятельности человека. Как образ будущего, цель обусловлена настоящим. Постановка определенной цели возникает потому, что человек испытывает постоянную нужду в некотором объекте, предмете, состоянии, действии. Цель есть отражение некоторой человеческой потребности.

Но потребности имеют основание, они зависят от сущности человека, от его бытия или иных социальных условий. Потребности, следовательно, выступая в субъективном акте «желания», несут в себе объективное содержание, в определенной степени не зависящее от нашей субъективности. Следовательно, постановка цели вытекает из потребности человека и сообразуется с нею. Цель — непременно образ желаемого будущего.

С методологических позиций научного управления стремление человека достичь цели можно охарактеризовать как мотивацию его поведения. Мотивация — процесс побуждения (стимулирования) человека к деятельности, направленной на достижение поставленных целей, создание благоприятных условий для самовыражения. Это тем более важно, что человек ограничен в средствах достижения цели, — в каждый момент времени он располагает строго фиксированным ко-

¹ Асаул, А. Н. Управление организационной эффективностью строительной компании / А. Н. Асаул, Г. И. Шишлов. — СПб.: СПбГАСУ, 2008. — 152 с.

личеством экономических ресурсов, так как они относительно редки и имеются в ограниченном количестве.

Создать благоприятные условия для самовыражения человека возможно лишь при условии его полной экономической защищенности и свободы. В философском плане различают отрицательный («свобода от») и положительный («свобода для») аспекты свободы.

Под «свободой от» понимают отсутствие определенных ограничений, накладываемых на человеческую деятельность. Пропагандируя теорию «невидимой руки», согласно которой привести в порядок стихийные экономические процессы возможно лишь при условии полной человеческой свободы в экономике и в политике, А. Смит исходил как раз из принципа «свобода от»¹.

«Свобода для» достигается одинаковым ограничением свободы всех с помощью единых абстрактных правил. В этой связи Ф. Н. Хайек указывает, что подчинение единым абстрактным правилам (сколь бы тяжелы они не были) обеспечивает простор для самой широкой свободы. «Хотя, — подчеркивает он, — иногда предполагается, будто такая свобода и разнообразие приводят к хаосу, ставящему под угрозу порядок, который связан с подчинением совместным целям, все же оказывается, что большее разнообразие приводит к большему порядку... В результате, такого рода свобода, возможная благодаря соблюдению абстрактных правил и противоположная свободе как отсутствию всех ограничений, становится, по словам Прудона, “матерью, а не дочерью порядка”»².

Таким образом, общество должно контролировать экономическое поведение человека или его последствия путем выработки соответствующего эффективного управления. Действия, необходимые для этого, определяются в процессе работы над четвертой группой проблем научного исследования, связанных с эффективным управлением.

Эффективное управление позволяет выработать нормативный

¹ Логика подсказывает, что всеобщая свобода человека невозможна, поскольку свобода каждого будет нарушать неограниченную свободу всех остальных. Поэтому экономическая теория сегодня исходит из принципа «свобода для», обозначающего открытость человека для какого-либо высшего воздействия и регулирования.

² Фон Хайек, Ф. А. Пагубная самонадеянность. Ошибки социализма / Ф. А. фон Хайек; пер. с англ. — М.: Новости, 1992. — 304 с.

анализ, который предполагает формирование системы эффективного управления через выработку методов контроля и воздействия на экономическое поведение индивидов и институциональных единиц.

Экономические системы различаются между собой подходом к решению проблемы выбора. Это связано с тем, что методологическая сущность экономических систем не может быть сведена лишь к формальным структурам или потокам информации, к механическим взаимодействиям или исполнению команд. Наряду со структурным рассмотрением, отражающим преимущественно статику системы и основанном на измерении эффективности использования ресурсов традиционными экономическими критериями, большое значение имеют и «неосязаемые» измерители: знания, интеллектуальный капитал, удовлетворенность потребителя, организационная культура и т. д. Можно выделить три группы объективных законов, действующих в экономических системах (табл. 2.13)¹.

Таблица 2.13**Объективные законы функционирования и развития экономических систем**

Характеристика законов	Пример
<i>Общие законы</i>	
Характеризуют объективные общие закономерности (законы) развития общественных систем и организаторской деятельности	Многообразие и альтернативность развития социально-экономических систем; необходимость соответствующего разнообразия между субъектом и объектом управления; определяющая роль целого по отношению к части; законы синергии, самосохранения, интеграции и дифференциации организаций и др.
<i>Частные законы</i>	
Характеризуют связи, отношения, обусловливающие процессы самоорганизации и упорядочения в подсистемах общества — экономической, политической, социальной, духовной и организационных системах меньшего масштаба и уровня	Закон стоимости; закон взаимосвязи между ценой, спросом и предложением и др.

¹ Шумпетер, Й. А. Теория экономического развития / Й. А. Шумпетер; пер. с нем. — М.: Прогресс, 1982.

Окончание табл. 2.13

Характеристика законов	Пример
<i>Специфические законы</i>	
Характеризуют особенности формирования, содержание деятельности экономических систем; их функционирование и развитие обусловлено воздействием повторяющихся устойчивых связей и отношений, присущих только этому типу систем	Определяются экономической спецификой поведения изучаемой экономической системы

Рассматривая содержание табл. 2.13, нужно отметить, что последняя группа законов (специфические законы) — есть результат узких, связанных с определенным экономическим объектом и предметом исследований. Например, несомненно, основное атрибутивное свойство коммерческих организаций (получение прибыли, предпринимательского дохода и их оптимальное распределение между учредителями организации, накоплением и потреблением) влияет на выведение этих законов, но некоторые специфичные характеристики могут существенным образом отражаться на их содержании.

2.4. Современные подходы к описанию ИСК как экономической системы

Рассматривая научный образ экономических систем в исторической ретроспективе, нужно отметить, что он претерпевал существенные качественные и количественные преобразования.

В развитии науки об экономических системах философы науки выделяют три основных этапа. Первый получил название *классической науки* (XVII–XIX вв.). Он был связан со стремлением к объективизации, «отсечением» всего, что имеет отношение к субъекту, средствам, приемам, операциям его деятельности. Такая исследовательская позиция принималась как необходимое условие для познания предмета самого по себе, безотносительно к его окружению. Именно в этот период формируется так называемый объектный стиль мышления. Можно сказать, что объект исследования в этот период ассоцииро-

вался с закрытой системой, а ее деятельность рассматривалась только с механистической точки зрения.

Второй период называют *неклассической наукой* (1-я половина XX в.). В это время на фоне отделения управлеченческих функций (капитала-функции от капитала-собственности), превращения управления в профессию и появления, начиная с 1920-х гг., командно-административных организаций с вертикальной соподчиненностью и высоким уровнем централизации решений, происходит отвержение объективизма, осмысление связи между знаниями об объекте и характером средств и операций деятельности субъекта. Экспликация этих связей рассматривается в качестве условия объективно-истинного описания и объяснения мира. Этот период можно назвать переходным в представлениях об объекте исследования. Все более усиливается позиция тех, кто подчеркивал важность и значимость окружения, среды для деятельности объекта. Постепенно сложилось мнение, что объект научного исследования есть открытая система. При этом механистическое воззрение на его деятельность все еще имело приоритет.

Третий этап — современный, носит название *постнеклассической науки* (со 2-й половины XX в. до настоящего времени). С этого момента усиливается субъектность в изучении объекта. Для научных исследований современного периода характерна постоянная включенность субъективной реальности в «тело знания». Все более учитывается соотнесенность характера получаемых знаний об объекте не только с особенностями средств и операций деятельности познающего субъекта (исследователя), но и с его ценностными, целевыми структурами. Складывается окончательное представление об объекте как об открытой системе, механистический взгляд на него постепенно сменяется антропометрическим¹. На этой основе происходит переход к экономическим системам с преобладанием горизонтальных структур и связей, базирующихся на широком использовании информационных технологий, специальных знаний и системных методов принятия решений. Получают развитие процессы интеграции в управлении (образование ассоциативных структур и альянсов, включая организации транснационального характера), комплексной реструктуризации,

¹ Фирсанова, О. В. Взаимодействия субъектов рынка в теории маркетинг-менеджмента. Методологические принципы исследования / О. В. Фирсанова. — СПб.: СПбГУЭиФ, 2003.

перехода к организациям «с внутренними рынками», тенденции к сокращению размеров организационных звеньев, использованию целевых групп, матричных структур и самообучающихся организаций.

Общее учение об экономических системах формировалось и развивалось одновременно с эволюцией теории менеджмента, в становлении которой выделяют ряд исторических периодов¹. Поэтому указанные особенности современного постнеклассического этапа развития научной мысли не могли не оказать влияние на представления об экономических системах как об объекте исследования управлентеских наук. В частности, авторитетные авторские коллективы, описывая, например, организацию как объект исследования, опираются на различные группы критериев, начиная от целевых ориентиров — стратегических либо тактических, рассмотрения управления как функции, процесса, аппарата, — и заканчивая междисциплинарными связями. Единым же для всех является приоритет субъектного представления. Например, Б. З. Мильнер, подчеркивая сложность организации как организма, 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»². Сказанное целиком и полностью относится и к ИСК.

Современные научные исследования ИСК как целостной экономической системы и проблем управления им в условиях знаниевой экономики, как показано в разделе 1.3, проводятся в рамках дискуссии о структуре участников региональных ИСК. В экономической литературе круг участников инвестиционно-строительной деятельности трактуется достаточно широко. Обсуждается понимание дефиниции «участник ИСК» и возможность терминологического отделения ее

¹ Бодди, Д. Основы менеджмента / Д. Бодди, Р. Пэйтон; пер. с англ. — СПб.: Питер, 1999. — 816 с.; Дафт, Р. Л. Менеджмент / Р. Л. Дафт; пер. с англ. — СПб.: Питер, 2000. — 832 с.; Виханский, О. С. Менеджмент / О. С. Виханский, А. И. Наумов. — М.: Гардарика, 1999; Коргова, М. А. История менеджмента / М. А. Коргова, А. М. Борисова. — Ростов-на-Дону: СКАГС, 2001. — 145 с.; Кравченко, А. И. История менеджмента / А. И. Кравченко. — М.: Академический проект, 2002. — 267 с.; Мескон, М. Х. Основы менеджмента / М. Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. — М.: Дело, 2000; Менеджмент / Под ред. В. В. Томилова. — М.: Юрайт-Издат, 2003. — 591 с.; Глазл, Ф. Динамичное развитие предприятия. Как предприятия-пионеры и бюрократия могут стать эффективными / Ф. Глазл, Б. Ливехуд; пер. с нем. — Калуга: Духовное познание, 2000. — 264 с.

² Мильнер, Б. З. Теория организаций / Б. З. Мильнер. — М.: ИНФРА-М, 2008.

от понятий субъекта (хозяйственной деятельности), института (экономического), объекта (инвестиционно-строительной деятельности) и т. п. При этом подчеркивается, что «...в рамках данных терминов мы рассуждаем об одной и той же организационной единице комплекса, вариативность именования которой определяется целью и направленностью научного контекста описания или исследования»¹.

Априори всеми научными исследователями признается, что участник ИСК как организационная единица 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. Все участники ИСК служат инструментом распределения ресурсов между альтернативными возможностями их использования.

Отличие самого ИСК от других подобных многоотраслевых комплексов, по мнению большинства исследователей, состоит в том, что он, во-первых, представляет собой достаточно крупную организационно и финансово оформленную единицу, является экономическим агентом, выполняет свою особую функцию в экономике, самостоятельно выбирает тип внутренней организации и т. д.²

Во-вторых, ИСК по распределению ресурсов, структуре и типу контрактных отношений, системе взаимодействия с исполнительной властью, наличию элементов инфраструктуры носит ярко выраженный региональный, «клUSTERНЫЙ ХАРАКТЕР». Как подчеркивают А. Н. Асаул и С. Н. Иванов, «...ИСК как целостная экономическая система существует только на уровне регионов, и эта позиция обоснована в ряде серьезных научных исследований. Общегосударственный (федеральный) рынок строительной продукции, равно как и рынок продукции промышленности строительных материалов и конструкций может быть представлен как совокупность локальных,

¹ Асаул А. Н. Снижение трансакционных затрат в строительстве за счет оптимизации информационного пространства / А. Н. Асаул, С. Н. Иванов. — СПб.: АНО ИПЭВ, 2008. — 300 с.

² Иванов, С. Н. Экономические проблемы регионов и отраслевых комплексов / С. Н. Иванов // Проблемы современной экономики. — 2008. — № 1(25); Асаул, А. Н. Снижение трансакционных затрат в строительстве за счет оптимизации информационного пространства / А. Н. Асаул, С. Н. Иванов. — СПб.: АНО ИПЭВ, 2008. — 300 с.

региональных рынков. При этом каждый региональный рынок характеризуется определенной уникальностью процессов своего формирования, функционирования и развития. Соответственно, вопросы методологии управления ... рассматриваются применительно к региону, целостной и функционально очерченной системе»¹.

Определения и критерии некоторых исследователей, формулирующие границы описания ИСК, представлены в табл. 2.14².

Табл. 2.14 свидетельствует, что ИСК — весьма сложный и многосторонний объект научного анализа, так как в данном случае мы имеем дело с объединением ряда комплексных систем (или их элементов) и в результате получаем новую систему со свойствами, не сводимыми к сумме свойств исходных элементов. На практике это означает, что любая форма интеграции строительных компаний имеет множество организационных, управлеченческих, экономических, юридических и прочих аспектов, часто выходящих за рамки обеспечения рыночной деятельности отдельной компании. Более того, принятие решений по этим аспектам и является основанием для интеграции — движущей силы эволюции форм ИСК.

Тематика изучения ИСК довольно обширна. На сегодняшний день выделяют, по крайней мере, пять основных подходов к описанию структуры участников региональных ИСК в зависимости от их роли в системе и, соответственно, пять направлений изучения инвестиционно-строительной деятельности³. Эти направления обладают внутренней логикой и своим принципом выделения. К их числу относят: производственно-ресурсный, институциональный, договорной, функциональный и коммуникационный подходы.

Все пять подходов взаимосвязаны между собой (рис. 2.11).

¹ Асаул, А. Н. Снижение трансакционных затрат в строительстве за счет оптимизации информационного пространства / А. Н. Асаул, С. Н. Иванов. — СПб.: АНО ИПЭВ, 2008. — 300 с.

² Алексеев, А. А. Экономические принципы функционирования технического заказчика в структуре инвестиционно-строительного комплекса / А. А. Алексеев, А. В. Лобанов. — СПб.: СПбГУЭФ, 2011. — 119 с.

³ Иванов, С. Н. Экономические проблемы регионов и отраслевых комплексов / С. Н. Иванов // Проблемы современной экономики. — 2008. — № 1 (25); Асаул, А. Н. Снижение трансакционных затрат в строительстве за счет оптимизации информационного пространства / А. Н. Асаул, С. Н. Иванов. — СПб.: АНО ИПЭВ, 2008. — 300 с.

Таблица 2.14

Определения и критерии, формирующие границы описания ИСК

Автор	Определение	Критерии
Асаул Н. А. ¹	Организованная территориальная совокупность строительных производств и результатов их хозяйственной деятельности с регионально-отраслевым управлением	Территория (регион); строительная деятельность; отраслевой продукт (объект недвижимости)
Вахмистров А. И. ²	Сфера хозяйственной деятельности, связанная с расширенным воспроизводством основных производственных и непроизводственных фондов	Основные фонды; расширенное воспроизводство
Казаков Ю. Н. ³	Совокупность экономических структур, институтов, форм и методов хозяйствования, посредством которых осуществляется реализация инвестиций	Инвестиции; процесс их освоения (релализации)
Генералов Б. В. ⁴	Совокупность отраслей, производств, финансово-банковских структур и управления, осуществляющих реализацию долгосрочных вложений в регионе по созданию готовой строительной продукции в виде зданий, сооружений и объектов различного назначения	Отраслевой продукт; строительная деятельность; долгосрочные вложения
Миронов А. А. ⁵	Структурная составляющая общественного производства, представляющая собой взаимосвязанную совокупность отраслей и организаций (включая управление), осуществляющих аккумуляцию инвестиционных ресурсов и долгосрочные вложения в экономику с целью получения прибыли, социально-экономического и другого полезного эффекта	Инвестиции; долгосрочные вложения
Лобанов А. В. ⁶	Совокупность субъектов хозяйственной деятельности, институтов, вовлеченных в процессы инвестирования, строительства, эксплуатации и потребления объекта недвижимости, связанных единными технологическими или экономическими рисками	Инвестиции; риски

Шамсулдинов Б. Я. ⁷	Организационно-правовая структура, в которой хозяйствующие субъекты осуществляют накопление финансовых ресурсов в виде инвестиций в основной капитал и их эффективное использование в процессе строительной деятельности в целях расширенного воспроизводства	Инвестиции; основной капитал; строительная деятельность; расширенное воспроизводство
Солунский А. И. ⁸	Совокупность всех фондообразующих отраслей: проектные и подрядные организации, отрасли инвестиционного машиностроения, промышленность строительных материалов и конструкций, поставщики оборудования и строительных материалов, предприятия социально-бытовой инфраструктуры	Основные фонды

¹ Асарян, Н. А. Институциональное взаимодействие субъектов инвестиционно-строительного комплекса: научное и учебно-методическое пособие / Н. А. Асарян. — СПб.: Гуманистика, 2005. — 280 с.

² Вахмистров, А. И. Управление инвестиционно-строительным комплексом мегаполиса. — СПб.: Стройиздат СПб., 2004.

³ Казаков, Ю. Н. Современное состояние инвестиционно-строительного комплекса Санкт-Петербурга. — М.: Агентство Бизнес-Новостей, 2007.

⁴ Генералов, Б. В. Проблемы формирования организационно-экономических механизмов управления инвестиционными процессами в регионе / Б. В. Генералов // Стратегия развития строительного комплекса в современной экономике России. — Владимир: Русская оценка, 2004.

⁵ Миронов, А. А. Экономические интересы субъектов инвестиционно-строительного комплекса: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.01 / А. А. Миронов. — Орел: Орловский гос. техн. ун-т, 2008.

⁶ Энгографические факторы глобализации и регионализации мира / А. Н. Асару и др. — СПб., 2010; Алексеев, А. А. Экономические принципы функционирования технического заказчика в структуре инвестиционно-строительного комплекса / А. А. Алексеев, А. В. Лобанов. — СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2011. — 119 с.

⁷ Шамсулдинов, Б. Я. Реструктуризация как инструмент повышения эффективности функционирования предприятия регионального инвестиционно-строительного комплекса: на примере Республики Татарстан, дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05 / Б. Я. Шамсулдинов. — Казань, 2005.

⁸ Солунский, А. И. Организационно-экономические проблемы перестройки управления строительством / А. И. Солунский. — М.: Стройиздат, 1993.

Окончание табл. 2.14

Автор	Определение	Критерии
Каверзина Л. А., Кошевой П. Д. ¹	Связанная единными организационно-экономическими взаимо-отношениями совокупность отраслей, производств, организаций (включая органы территории, организующие управление), создавших материально-вещественный базу народного хозяйства путем преобразования денежной и неденежной формы инвестиций в конкретные объекты производственного и непроизводственного назначения в региональных границах	Основные фонды; инвестиции; террито-рия (регион); отраслевой продукт
Тимофеев А. А. ²	Социально-экономическая система, в которой субъекты инвестиционно-строительной сферы региона реализуют свои экономические интересы посредством аккумуляции инвестиционных ресурсов и участия в процессе создания и реализации конечной продукции строительства	Инвестиции; территория (регион); отраслевой продукт
Березин А. О. ³	Система организации и финансирования капитального строительства, образуемая совокупностью структур, объединяющих научные исследования и проектирование, строительное производство и его материально-техническую базу, инфраструктуру и кадры, взаимодействие которых объективно стимулирует повышение эффективности реализации региональных инвестиционных программ на основе учета отраслевых и региональных аспектов специализации, кооперации и концентрации производства, а также рационального использования природных ре-сурсов и охраны окружающей среды	Инвестиции; строительная деятельность; экология

¹ Каверзина, Л. А. Методологический подход к оптимизации функционирования регионального инвестиционно-строительного комплекса / Л. А. Каверзина, П. Д. Кошевой // Проблемы современной экономики. — 2007. — № 4 (24).

² Тимофеев, А. А. Подходы к регулированию регионального инвестиционно-строительного комплекса / А. А. Тимофеев, В. В. Бузырев, А. О. Березин // Современные проблемы геодезии и оптики. Ч. IV: Междунар. науч.-техн. конф. — Новосибирск: СГТА, 2003.

³ Березин, А. О. Теория и методология территориальной организации регионального инвестиционно-строительного комплекса: авто-реф. дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.05 / А. О. Березин. — СПб.: СПбГИЭУ, 2011.

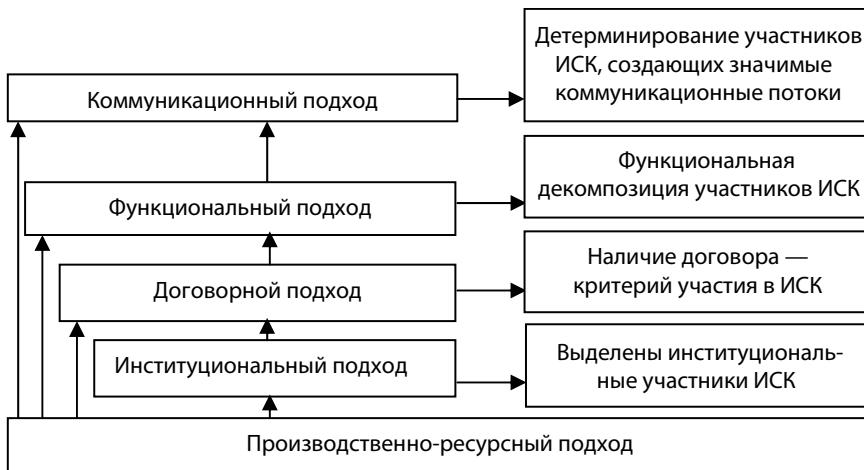


Рис. 2.11. Концептуальные подходы к организации ИСК

Основные различия между подходами связаны со следующими критериями: метод исследования поведения и роли участника ИСК; факторы, объясняющие поведение того или иного участника ИСК; оценка цели деятельности того или иного участника ИСК; объяснение разнообразия организационных форм ИСК; выбор ведущих участников ИСК и их поведенческих характеристик; общий механизм функционирования ИСК и т. д. Поскольку объект анализа всегда остается одним и тем же — структура участников ИСК как самостоятельная организационно-экономическая система — представители разных подходов делают акцент на различных аспектах инвестиционно-строительной деятельности. Каждый подход к оценке структуры участников ИСК с научной точки зрения — это взгляд на управление ИСК в определенном ракурсе.

Вначале эволюционно возник производственно-ресурсный подход к изучению ИСК. Он начал формироваться в конце XX в., на этапе перехода от планово-распределительной экономики к рыночной. В это время учеными опробовались модели хозяйственного расчета, самофинансирования и самоокупаемости строительных предприятий, разрабатывались экономические инструменты инфраструктуры рынка, методы использования договорных цен на строительную продукцию, арендные отношения, способы приватизации в строи-

тельстве. Экономическими службами строительных организаций (планово-экономическими, финансовыми, сметно-договорными отделами, бухгалтериями, отделами труда и заработной платы и т. д.) осуществлялась разработка производственно-экономических планов, организация учета и анализ результатов хозяйственной деятельности, организация расчетов и контроль уровня цен, себестоимости и прибыли, внедрение эффективных методов организации и оплаты труда. Проводилась также значительная работа по адаптации строительных организаций к рыночным структурам, преобразованию их в акционерные общества с последующей приватизацией.

Строительная отрасль в те годы представляла собой особую отрасль национальной экономики, которая формировалась, с одной стороны, как процесс воспроизводства основных фондов, требующий необходимых капитальных вложений, а с другой — как отрасль материального производства. Наблюдалось многообразие организационных и хозяйственных форм процесса строительного производства, большое количество участников, имеющих различные функциональные цели и задачи, существенная зависимость процесса строительного производства от естественных, природных условий. В процессе строительного производства (возведения любого объекта), как правило, участвовали: инвестор, заказчик, проектировщик, подрядная строительная организация. Кроме этих непосредственных участников строительного процесса, в создании строительной продукции участвовали десятки предприятий-изготовителей технологического оборудования, строительных машин и материалов и т. д. Все это обусловило сложность изучения экономических аспектов капитального строительства.

Поэтому предметом исследования в производственно-ресурсном подходе до сих пор остается определенная совокупность методологических и методических положений, представляющих собой систему эффективного управления этой отраслью как социально-экономической системой соответствующего иерархического уровня¹. Основные усилия сосредоточиваются на определении роли и места строительства в развитии национальной экономики; ана-

¹ Иванов, С. Н. Экономические проблемы регионов и отраслевых комплексов / С. Н. Иванов // Проблемы современной экономики. — 2008. — № 1(25).

лизе хозяйственного механизма отрасли; разработке путей его совершенствования; выявлении методов повышения эффективности использования техники, предметов труда, рабочей силы и т. д. Производственно-ресурсный подход рассматривает проблемы планирования и прогнозирования, экономической эффективности новой техники и строительного производства, проектных решений, а также вопросы ценообразования и сметного дела, материально-технического обеспечения, финансирования и кредитования, учета, отчетности и анализа производственно-хозяйственной деятельности, технического и производственного нормирования, организации управления и др.

В связи с тем что процесс строительного производства формируется под влиянием большого количества факторов: организационных, научно-технических, экономических, производственных, природно-климатических и др., по своей природе имеющих вероятностный характер, он представляет собой сложную вероятностную систему с динамичным характером развития. Поэтому объектом в производственно-ресурсном подходе является совокупность дополняющих друг друга компонентов применяемых ресурсов. В состав этой совокупности входят компоненты основных фондов, вещественных оборотных средств и контингента работников¹. Причем операциям инвестиционно-строительного цикла противопоставляются функциональные исполнители. Совокупность исполнителей инвестиционно-строительного цикла рассматривается как пул участников ИСК. «Общий контур участников ИСК достаточно стабилен, так как отражает объективно существующие устойчивые процессы, обусловленные наличием единой производственно-строительной технологической цепочки и необходимостью организации ее функционирования»².

Исходя из этого, наиболее распространенным в производственно-ресурсном подходе является представление об ИСК, как об «... управляемой совокупности применяемых ресурсов (в том числе ... информа-

¹ Чистов, Л. М. Экономика строительства / Л. М. Чистов. — СПб.: Питер, 2003.

² Асаяул, Н. А. Теория и методология институциональных взаимодействий субъектов инвестиционно-строительного комплекса / Н. А. Асаяул. — СПб.: Гуманистика, 2004.

ционного обеспечения), обладающей способностью производить полезную продукцию, то есть обладающей производительной силой¹. Причем всю совокупность применяемых ресурсов ИСК в производственно-ресурсном подходе рассматривают как экономическую систему. Во-первых, она обладает способностью производить полезную для общества продукцию (услуги) и поэтому называется социальной и, во-вторых, является управляемой, отсюда и название — экономическая.

Сторонники производственно-ресурсного подхода подчеркивают, что целесообразно различать экономические системы по их иерархическому уровню²:

- экономическая система в виде предприятия, объединения, отрасли (локальная экономическая система);
- экономическая система в виде регионального комплекса (региональная экономическая система);
- экономическая система в виде национального комплекса (национальная экономическая система);
- экономическая система в виде международного комплекса (международная экономическая система).

Локальные, региональные, национальные и международные экономические системы — это сложные потокообразующие и потокопоглощающие системы различного уровня в виде запаса применяемых производящих материальных ресурсов: основных фондов, вещественных оборотных средств, контингента работников. При этом выделяют: потоки продукции, идущие от производителя к потребителю через рынок; потоки материальных ресурсов, возмещающие потребленную часть запасов; потоки материальных ресурсов, увеличивающие (развивающие) запасы; финансовые потоки, обеспечивающие возможность функционирования натурально-вещественных потоков произведенной продукции. Основные признаки, характеризующие совокупность применяемых ресурсов в ИСК, показаны на рис. 2.12.

¹ Чистов, Л. М. Экономика строительства / Л. М. Чистов. — СПб.: Питер, 2003.

² Там же.

2.4. Современные подходы к описанию ИСК как экономической системы

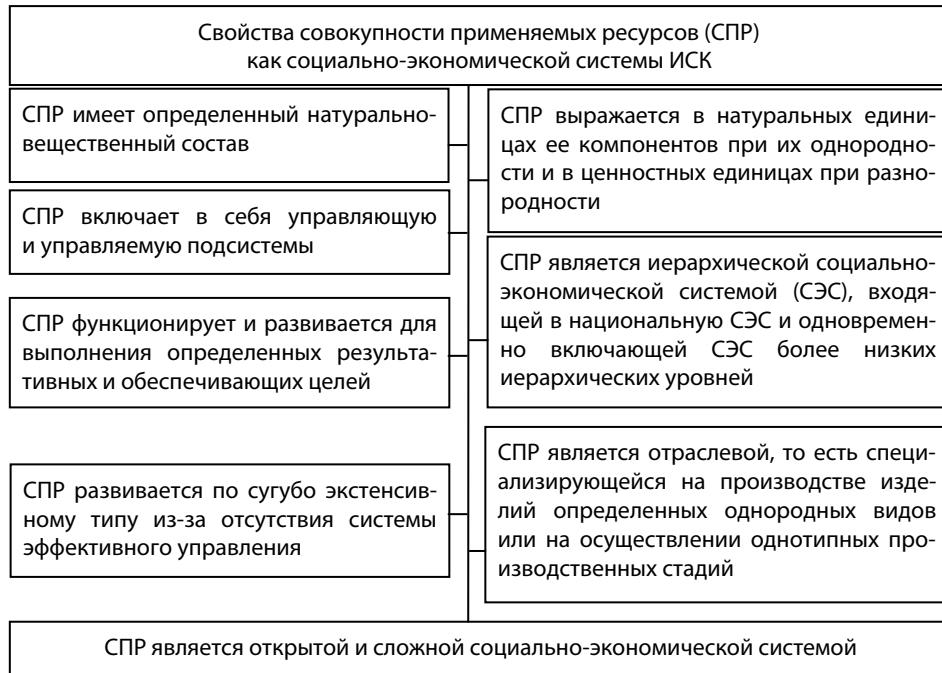


Рис. 2.12. Основные признаки совокупности применяемых ресурсов как экономической системы ИСК

В соответствии с рис. 2.12, производственно-ресурсный подход рассматривает совокупность ресурсов ИСК лишь в качестве открытой сложной экономической материальной системы¹, без де-

¹ Чистов, Л. М. Экономика строительства / Л. М. Чистов. — СПб.: Питер, 2003; Экономика строительства / Под общ. ред. И. С. Степанова. — М.: Юрайт-Издат, 2002; Асаул, М. А. Сохранение устойчивости строительной организации / М. А. Асаул // Экономическое возрождение России. — 2008. — № 4(18). — С. 53–59; Грахов, В. П. Инвестиционно-строительный комплекс города Ижевска: итоги и перспективы / В. П. Грахов // Экономическое возрождение России. — 2007. — № 2(12). — С. 43–49; Грахов, В. П. Информационное обеспечение механизмов реализации маркетинг-менеджмента в инвестиционно-строительном комплексе региона / В. П. Грахов // Экономическое возрождение России. — 2008. — № 4(18). — С. 60–66; Иванов, С. Н. Интеграция информационных потоков в регионе с целью снижения трансакционных издержек в строительстве / С. Н. Иванов // Экономическое возрождение России. — 2008. — № 4(18). — С. 67–72; Иванов, С. Н. Теоретические подходы к исследованию структуры трансакционных издержек ИСК / С. Н. Иванов // Экономическое возрождение России. — 2007. — № 3(13). — С. 42–48; Кощеев, В. А. Государственное предпринимательство в строительстве / В. А. Кощеев // Экономическое возрождение России. — 2007. — № 3(13). — С. 57–62; Петров, А. А. Интеграция строительных предприятий как фактор повышения их организационно-экономической устойчивости / А. А. Петров // Экономическое возрождение России. — 2007. — № 3(13). — С. 30–36.

тального исследования ее свойств, как открытой самоорганизующейся системы. Исключением могут служить исследования, посвященные маркетинговым проблемам строительной отрасли¹.

Таким образом, производственно-ресурсный подход отражает деятельность участников ИСК по реализации основного производственного (технологического) цикла строительства (реконструкции) объекта. Поведение участников ИСК направлено на максимизацию полезности, которая в большинстве случаев сводится к максимизации прибыли.

Согласно производственно-ресурсному подходу региональный ИСК рассматривается как структура, оптимизирующая издержки при данном выпуске, что обусловлено технологическими особенностями производства. Зависимость издержек от выпуска определяет технологическую границу, а также горизонтальную и вертикальную границы роста.

Второе направление исследования ИСК связано с попыткой ученых рассмотреть его деятельность в рамках институционального подхода. Исследователи, придерживающиеся данной парадигмальной платформы, расширяют производственно-ресурсный подход предложением включить в состав участников ИСК, помимо исполнителей операций инвестиционно-строительного цикла, институциональные единицы рынка ИСК. По их мнению в состав участников ИСК должны входить:

- инвесторы в роли кредиторов, заказчиков, покупателей и т. д.; проектировщики; производители материальных и технических/технологических ресурсов; строительно-монтажные организации, преобразующие инвестиционные ресурсы в объекты основного капитала; инновационные организации, где разрабатываются научно-технические новшества для использования в процессе создания основного капитала; логистические фирмы, обеспечивающие наполнение товаропроводящей сети и доведение товаров и услуг до экономических субъектов инвестиционно-строительной деятельности; транспортные организации;

¹ Сафаров, Г. Ш. Строительный маркетинг — системное представление / Г. Ш. Сафаров, С. И. Атанасов // Московские вузы — строительному комплексу Москвы для обеспечения устойчивого развития города. Тезисы докладов городской науч.-практ. конф. Кн. 1. — М.: МГСУ, 2003. — С. 156–157; Томилов, В. В. Маркетинговые решения в деятельности строительных предприятий / В. В. Томилов, А. С. Роботов, А. А. Зубарев. — СПб.: Изд-во СПбГУЭиФ, 1997.

- институциональные рыночные структуры, обеспечивающие обращение инвестиций в основной капитал (финансовые ресурсы) на производительной и товарной стадиях их оборота (по методологии Госкомстата России);
- определенная часть сектора «нефинансовые предприятия» (группируемые в отрасли) и сектора «финансовые учреждения», а также сектор «государственные учреждения» (частично) и сектор «домашние хозяйства»¹.

Согласно институциональному подходу инвестиционно-строительный сектор имеет в своем составе инвесторов, строительный комплекс (как собирательную отрасль) и некоторые институциональные структуры. В результате, по мнению Л. В. Донцовой, инвестиционно-строительная деятельность реализуется определенной системой производственных, функциональных и институциональных структур, образующих инвестиционно-строительный сектор российской экономики². Причем количество строящихся и сдаваемых в эксплуатацию основных фондов (зданий, сооружений, объектов) определяется возможностями инвесторов. Эти возможности изменяются объемами капитальных вложений, которые инвесторы могут потратить на создание основных фондов. В свою очередь, объемы капитальных вложений зависят:

- от доходов (собственных средств) инвесторов, получаемых или полученных ими от текущей и прошлой предпринимательской деятельности как в сфере материального производства, так и в сфере услуг (прибыль, амортизация, доходы от ценных бумаг и др.);
- от возможности и условий получения кредитов банков и других заемных средств (облигационные займы, выпуск ценных бумаг и т. п.), а также использования средств населения, привлеченных средств трудовых коллективов, юридических лиц и др.;
- от экономической целесообразности и возможности консолидации (объединения) капиталов в составе банковских пулов, финансово-промышленных групп, транснациональных компаний;

¹ Донцова, Л. В. Инвестиционно-строительная деятельность: назначение, функции, участники, экономические риски / Л. В. Донцова // Менеджмент в России и за рубежом. — 1998. — № 6.

² Там же.

- от наличия инвестиционного потенциала институциональных структур (пенсионные и др. фонды, страховые компании и т. п.);
- от инвестиционных возможностей федеральных и местных бюджетов.

По мнению А. Н. Асаула и С. Н. Иванова, институциональный подход можно охарактеризовать как академически верное рассуждение с точки зрения описания регионального ИСК как сегмента региональной экономической системы, но слишком обобщенное с точки зрения детерминирования реальных процессов отрасли¹.

Между участниками ИСК, как известно, складываются определенные экономические отношения. Эти отношения часто выражаются формальными договорами. Исходя из этого, ряд исследователей предложил изучать особенности ИСК с позиций так называемого договорного подхода. Его содержание — отражение сложившейся схемы хозяйственных отношений (договоров, сделок) в инвестиционно-строительной сфере². Представители договорного подхода (Ю. Н. Казаков и др.) рассматривают участников ИСК именно как субъектов хозяйствования отрасли, и поэтому предложенный ими список участников значительно шире, чем в производственном и институциональном подходах.

Критерием причисления к участникам регионального ИСК считается наличие хозяйственного договора или технологической операции относительно объекта. Это дает основание сторонникам договорного подхода причислить к участникам ИСК банки и страховые организации. Данные организации традиционно не относят к региональным ИСК, но значительный объем договорных отношений (контрактинга) с контрагентами ИСК по поводу объекта позволяет считать их таковыми по критерию формирования поля хозяйственных сделок.

Участники ИСК, представляя собой с позиций договорного подхода совокупность внутренних и внешних контрактов, сталкиваются

¹ Иванов, С. Н. Экономические проблемы регионов и отраслевых комплексов / С. Н. Иванов // Проблемы современной экономики. — 2008. — № 1(25); Асаул, А. Н. Снижение трансакционных затрат в строительстве за счет оптимизации информационного пространства / А. Н. Асаул, С. Н. Иванов. — СПб.: АНО ИПЭВ, 2008. — 300 с.

² Казаков, Ю. Н. Современное состояние инвестиционно-строительного комплекса Санкт-Петербурга / Ю. Н. Казаков. — М.: Источник: Агентство Бизнес-Новостей, 2007.

с двумя типами затрат на обеспечение их выполнения. Это трансакционные издержки и издержки контроля (управленческие издержки). Трансакционные издержки связаны с обеспечением функционирования экономической системы. Это издержки координации и мотивации. Такие издержки ассоциируются с поиском информации о товаре или услуге, поиском партнера в сделке, переговорами, организацией заключения контрактов и контролем их выполнения. Издержки контроля включают расходы на мониторинг выполнения внутренних контрактов (в этом их отличие от трансакционных издержек, которые связаны с внешними контрактами), а также потери из-за недолжного выполнения контракта.

Таким образом, согласно договорному подходу, ИСК как обособленный субъект экономической деятельности существует между двумя видами издержек — трансакционными издержками, определяющими нижнюю границу экономической деятельности (минимальный размер), и издержками контроля, задающими верхнюю границу (максимальный размер).

Некоторые ученые утверждают, что не все коммуникационные процессы в ИСК заканчиваются формализованными сделками (договорами). По их мнению, именно поэтому подход, основанный на фиксировании хозяйственно-договорной деятельности контрагентов комплекса, не дает полной картины деятельности участников ИСК и, соответственно, не может служить основанием для моделирования инфраструктуры экономического вида деятельности «Строительство»¹.

Во всех проанализированных ранее подходах ИСК рассматривался в качестве объекта действия внешней среды, т. е. как пассивная структура экономики. За ним признавалась только возможность реагирования на окружающую экономическую среду, например, на технологию или контрактные отношения, господствующие в отрасли. Однако ИСК не только подчиняется экономическим отношениям, но и сам формирует их. Точка зрения на ИСК как на активный субъект рынка составляет основу функционального подхода.

¹ Иванов, С. Н. Экономические проблемы регионов и отраслевых комплексов / С. Н. Иванов // Проблемы современной экономики. — 2008. — № 1(25); Асаул, А. Н. Снижение трансакционных затрат в строительстве за счет оптимизации информационного пространства / А. Н. Асаул, С. Н. Иванов. — СПб.: АНО ИПЭВ, 2008. — 300 с.

Цель функционирования ИСК достигается через стратегию. Формируя ее для ИСК, необходимо учитывать функции других экономических агентов. В первую очередь это касается действий конкурентов, а также потребителей и правительства. ИСК активно воздействует на спрос, формируя потребительские предпочтения. ИСК воздействует на правительство, добиваясь желаемого регулирования налогообложения, таможенных пошлин и квот, выделения субсидий, принятия антимонопольных законов и исключений из них. ИСК становится активным участником формирования отраслевой, микроэкономической, а зачастую и макроэкономической политики государства. В данном случае такие параметры как цена, качество, количество выпускаемого товара, закупки ресурсов, наем персонала, выпуск ценных бумаг, финансовые отношения с поставщиками и заказчиками и др. можно считать факторами функционирования ИСК, способствующими достижению целей.

Функциональный подход, предложенный А. И. Вахмистровым, основан на понимании «...функций организаций и бизнес-единиц, влияющих на формирование отраслевого продукта — объекта строительства или реконструкции»¹. В сущности, данный подход с точки зрения выделения участников является самым широким взглядом на современный ИСК, учитывающим фундаментальные положения, сформированные в договорном и институциональном подходах. А. И. Вахмистров предложил выделять функции организаций, основываясь на теории современного менеджмента. Предложенные им товарно-продуктовая и функциональные декомпозиции позволяют понять картину региональных ИСК как целостной системы функциональных отношений организаций, формирующих объект недвижимости².

Преимущество функционального подхода состоит в том, что он выделяет функциональные единицы вне зависимости от их организационного построения по формам акционерного капитала и видов

¹ Вахмистров, А. И. Управление инвестиционно-строительным комплексом мегаполиса / А. И. Вахмистров. — СПб: Стройиздат СПб.: 2004.

² Асаул, А. Н. Снижение трансакционных затрат в строительстве за счет оптимизации информационного пространства / А. Н. Асаул, С. Н. Иванов. — СПб.: АНО ИПЭВ, 2008. — 300 с.

бизнеса. Дело в том, что организационные построения в современном ИСК имеют тенденции специализации, укрупнения и соответствующей вертикально-горизонтальной диверсификации¹.

Одна организация может выполнять несколько функций: от заказчика-застройщика до поставщика строительных материалов. При этом, например, Ю. Н. Казаков указывает на следующую тенденцию: «Другая существенная особенность ... состоит в нередком совмещении в самых разных сочетаниях функций различных участников рынка. Так, инвестор может выступать в роли заказчика (застройщика), а также может быть одновременно генподрядчиком и даже эксплуатирующим хозяйством и т. п. Специализированные компании могут выступать как в роли субподрядчиков, так и работать по прямым договорам с инвесторами или заказчиками. Организации промышленности строительных материалов могут быть и поставщиками своей продукции»².

Выделенные функции не пересекаются, хотя и могут быть выражены в одном организационном решении, а коммуникации одной функциональной единицы всегда предметно целостны и однородны. Вне зависимости от формы акционерного построения организации всегда можно выделить в ней соответствующие позиционируемые (доминантные) функциональные единицы.

На функциональном подходе зиждется коммуникационный подход к изучению ИСК. Его особенность заключается в актуализации состава выделенных функций и представлении сущности отдельных участников с точки зрения коммуникационных потоков, информационной инфраструктуры и связанных с ними трансакционных издержек³. Принцип выделения, положенный в основу коммуникационного подхода, основан на детерминировании участников ИСК по созданию значимых для региона коммуникационных потоков, существенно влияющих на информационную инфраструктуру ИСК.

¹ Асаул, А. Н. Предпринимательская деятельность в строительном комплексе / А. Н. Асаул. — СПб.: Издательство социально-экономических проблем РАН, 1996. — 236 с.

² Казаков, Ю. Н. Современное состояние инвестиционно-строительного комплекса Санкт-Петербурга / Ю. Н. Казаков. — М.: Источник Агентство Бизнес-Новостей, 2007.

³ Асаул, А. Н. Снижение трансакционных затрат в строительстве за счет оптимизации информационного пространства / А. Н. Асаул, С. Н. Иванов. — СПб.: АНО ИПЭВ, 2008. — 300 с.

Обозначенный принцип выделения по своей логике отвечает критерию оптимальности для выделения участников ИСК (снижение трансакционных издержек). По мере качественного роста конкуренции все большее внимание уделяется заключаемым трансакционным сделкам, и участники ИСК стремятся перейти к повторяющимся трансакциям.

Чем выше конкуренция, тем скорее на первый план выходят взаимодействия по поводу приобретения у положительно зарекомендовавших себя участников некоторых промышленных комплектующих, предметов материально-технического обеспечения, сырья, материалов. Роль коммуникаций здесь состоит в задании направления дифференциации продукта, формировании лояльности потребителя к продукции и самим участникам ИСК в целях максимизации экономического результата. В то же время непосредственные контакты между членами ИСК, участвующими в процессе создания потребительской ценности, маловероятны. Конечным результатом считается продажа продукта ИСК и постепенно повторяющиеся трансакции приобретают все большее значение для деятельности субъектов, между ними возникают существенные взаимодействия, устойчивые во времени. Можно сказать, что появляются первые «ростки» доверительных взаимодействий, которые позже становятся основой устойчивых коммуникационных связей.

Участники ИСК сознательно создают и поддерживают долгосрочные коммуникационные взаимодействия, которые не только отражают их стратегические интересы, но в большей степени являются неким символом, демонстрацией нацеленности на долгосрочный, устойчивый характер сотрудничества.

На современном этапе развития российской экономики участники ИСК вступают в стадию формирования новых экономических отношений, — отношений более высокой взаимной зависимости. В долгосрочных взаимодействиях результат каждого из участников ИСК во многом определяется их взаимозависимостью не только от рыночных сил коммуникационного процесса. Каждый из них зависит от партнеров по бизнесу. Конкурентные силы рынков здесь играют не последнюю роль. Они вынуждают строительные организации перейти от конкурентных отношений к более тесному, харак-

теризуемому большей зависимостью коммуникативному взаимодействию.

Таким образом, доминирующей становится проблема интеграции участников ИСК в современные структуры, что наглядно демонстрирует начавшийся с 2008 г. процесс создания некоммерческих партнерств в ИСК, выполняющих функции СРО¹. Данное явление не стихийно, оно является стратегическим ориентиром, определяющим «интеграционный вектор» развития экономики ИСК. Экономическая интеграция все более приобретает статус мощного инструмента ускоренного развития ИСК и повышения конкурентоспособности его участников.

2.5. Особенности процесса экономической интеграции в ИСК в контексте развития современной экономической науки

В экономической науке термин «интеграция» употребляется давно. Еще Оксфордский словарь определял интеграцию как процесс или условие «формирования целого из частей». Близкое к современному понимание термина «интеграция» появилось между 1939 и 1942 гг.², а в начале 60-х годов XX в. П. Стритен определил сущность интеграции и ее цели³.

В современной управленческой науке термин «интеграция», несмотря на широкое применение и устойчивый статус одной из основных научных дефиниций, однозначного определения не получил. Это объясняется тем, что его применяют для совершенно разных сфер, начиная от интеграционных процессов в рамках Таможенных Союзов, заканчивая интеграцией на уровне отдельных предприятий и профессиональных объединений.

¹ Реализация саморегулирования в строительном комплексе Санкт-Петербурга и Ленинградской области / Материалы науч.-практ. конф. — СПб.: Ассоциация профессиональных управляющих инвестиционно-строительными проектами, 2008; *Асаул, М. А. Функции и инструментарий саморегулирования в отраслях и отдельных видах экономической деятельности / М. А. Асаул, Е. И. Рыбнов // Экономическое возрождение России. — 2011. — № 3(29). — С. 43–49; Малтыз, И. Н. Проблемы саморегулирования в строительной отрасли / И. Н. Малтыз // Экономическое возрождение России. — 2009. — № 4(22). — С. 53–59.*

² Онгоро, Т. Н. Международная экономическая интеграция: эволюция и границы понятия / Т. Н. Онгоро // Проблемы современной экономики. — 2008. — № 3(27). — С. 168–171.

³ Streeten, P. Economic Integration. Aspects and Problems, Leyden / P. Streeten. — AW Sythoff. 1961.

Термин «интеграция» является основным в теории интеграционных процессов. На первом этапе объектом этой теории была сфера рыночного обращения, преимущественно факторов производства, включая обращение товаров, услуг, денежной массы, ценных бумаг и т. д. Тогда возникла теория так называемой «поверхностной» или «мягкой» интеграции. Затем интеграционные процессы стали изучаться более углубленно — в самом производстве, сфере принятия решений фирм, предпринимательских союзов. В науке появились суждения о глубокой интеграции. И сегодня в научных публикациях можно встретить предложения о выделении так называемой квазинтеграции, наряду с привычными вертикальной, горизонтальной, производственной, экономической и др. видами интеграции¹.

В дальнейшем теория интеграционных процессов развивалась, расширяя объектную сферу применения своего инструментария, постепенно затрагивая в ходе методологического анализа экономические отношения регионов и даже государств. Сегодня эта теория проникла в сферу принятия важнейших управленческих решений, поэтому стали выделять формальную, реальную и экономическую интеграцию².

Формальная интеграция (иногда ее еще называют институциональной) подразумевает использование административных мер, то есть законодательную организацию интеграционного процесса. Ее актуальность связана, прежде всего, с уменьшением действия или отменой административных барьеров на пути потоков товаров, услуг и факторов производства. Формальная интеграция имеет целью гармонизацию макроэкономической политики через создание наднациональных институтов управления. Выделяют также реальную интеграцию или интеграцию *de facto*, означающую действительное увеличение торговых потоков, движение капитала, людей, технологий, услуг и т. п. в системе мирохозяйственных связей³.

¹ Шаталова, Т. Н. Производственная интеграция как фактор повышения конкурентного потенциала предприятия / Т. Н. Шаталова, М. В. Галушко // Вестник ОГУ. — 2007. — № 5. — С. 65–68.

² Онгоро, Т. Н. Международная экономическая интеграция: эволюция и границы понятия / Т. Н. Онгоро // Проблемы современной экономики. — 2008. — № 3(27). — С. 168–171.

³ Там же.

Экономическая интеграция, в отличие от формальной и реальной, имеет непосредственное отношение к объекту исследования, поэтому рассмотрим ее подробнее.

Ряд авторов определяет экономическую интеграцию как процесс, другие — как конечное состояние («состояние полной интегрированности») или состояние дел, третьи — как комбинацию процесса и состояния дел¹. По справедливому мнению Б. Балассы, экономическую интеграцию следует рассматривать и как процесс, и как состояние: «Мы предполагаем определять экономическую интеграцию как процесс и как состояние. Рассматриваемая как процесс, она включает меры, призванные устраниить дискриминацию между хозяйственными единицами... рассматриваемая как состояние, она может быть представлена как отсутствие различных форм дискриминации...»².

П. Стритен определил четыре цели экономической интеграции: экономический рост, принцип равноправия в экономической деятельности, более равномерное распределение доходов, большая свобода выбора³.

На сегодняшний момент в научной литературе, посвященной исследованию сущности экономической интеграции, это понятие рассматривают в узком и широком смыслах в зависимости от характеристик субъектов интеграционных процессов⁴.

¹ Henderson, D. International Economic Integration: Progress, Prospects and Implications / D. Henderson // International Affairs. — 1992. — Vol. 68, № 4. — P. 634; Hine, R. C. International Economic Integration in: Greenway, D. and Winters, L. A. (eds.), Surveys in International Trade. First published in 1994, Reprinted in 1994, 1995.

² Balassa, B. The Theory of Economic Integration / B. Balassa. — London, 1961.

³ Streeten, P. Economic Integration. Aspects and Problems / P. Streeten. — Leyden: AW Sythoff. 1961.

⁴ Линдерт, П. Х. Экономика мирохозяйственных связей / П. Х. Линдерт. — М.: Экономика, 1992; Эклунд, К. Эффективная экономика: Шведская модель / К. Эклунд. — М.: Экономика, 1991; Валерстайн, И. Анализ мировых систем и ситуации в современном мире / И. Валерстайн. — М.: Прогресс, 2001; Богомолов, О. Т. Социалистическая экономическая интеграция / О. Т. Богомолов. — М.: Экономика, 1965; Портер, М. Международная конкуренция / М. Портер. — М.: ЮНИТИ, 1993; Тинберген, Я. Пересмотр международного порядка / Я. Тинберген; под общ. ред. А. А. Рыбкина; пер. с англ. И. А. Бонк. — М.: Прогресс, 1980; Игонина, Л. Л. Формирование макрорегиональных хозяйственных комплексов в российской экономике / Л. Л. Игонина // Фундаментальные исследования. — 2005. — № 9. — С. 99–103; Шукров, Э. Э. Интеграционные процессы взаимодействия хозяйствующих субъектов в автомобильной промышленности / автореф. дис... канд. экон. наук Э. Э. Шукров. — СПб.: СПбГУЭФ, 2010; Керашев, А. А. Интеграционные образования — их сущность и значение / А. А. Керашев // Вестник Адыгейского государственного университета. — 2005. — № 3. — С. 81–84.

Методологические основания узкой трактовки экономической интеграции:

- положения классической экономической теории, в частности мнения ее представителей (А. Смит, Дж. Ст. Милль, Д. Рикардо)¹ о свободе торговли;
- теории зависимости мирохозяйственных связей от соотношения факторов производства (Э. Хекшер, Б. Олин)²;
- современная неоклассическая теория³, рассматривающая любое воздействие государства как вмешательство в «естественный» рыночный процесс, искажающее содержание рыночной информации для субъектов экономики.

Современное узкое понимание экономической интеграции как особой формы организации рыночной деятельности возникло после Второй мировой войны⁴. Интеграция рассматривалась как объективный фактор развития многообразных связей между субъектами. Процесс экономической интеграции состоял, главным образом, в устраниении препятствий для объединения рынков товаров, услуг, капитала и рабочей силы. Позднее к субъектам экономической интеграции стали относить и бизнес-структуры. Другими словами, экономическая интеграция в узком смысле есть результат формирования системы взаимоотношений и связей между экономическими субъектами на мировых рынках.

Нарастающий процесс глобализации изменил научное представление об экономической интеграции, способствовал появлению на рубеже XX–XXI вв. ее широкого толкования, чему содействовало вклю-

¹ Смит, А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит; пер. с англ. — М.: Соцэкиз, 1962. — 684 с.; Милль, Дж. С. Основы политической экономии и некоторые аспекты их приложения к социальной философии / Дж. С. Милль; пер. с англ. в 3 т. — М.: Прогресс, 1980; Риккардо, Д. О началах политической экономии и налогового обложения / Д. Риккардо; пер. с англ. в 5 т. — М.: Госполитиздат, 1955.

² Эклунд, К. Эффективная экономика: Шведская модель / К. Эклунд. — М.: Экономика, 1991.

³ Киреев, А. Международная экономика: движение товаров и факторов производства / А. Киреев. — М.: Международные отношения, 1997.

⁴ Онгоро, Т. Н. Международная экономическая интеграция: эволюция и границы понятия / Т. Н. Онгоро // Проблемы современной экономики. — 2008. — № 3(27). — С. 168–171.

чение фирм в качестве объекта экономической интеграции в научные исследования¹.

В широком смысле экономическая интеграция — это объективный процесс сближения, функционального и структурного сращивания в системную целостность ранее обособленных хозяйствующих субъектов рыночной деятельности, обусловленный взаимодействием глобализации с локализацией экономики. «Круг участников экономической интеграции расширяется до всей совокупности хозяйствующих субъектов рынка, а ее ареал — до глобального рыночного пространства»². То есть в широком смысле экономическая интеграция означает процесс, ведущий к созданию нового типа взаимодействия экономических субъектов рынка с целью повышения их конкурентоспособности, снижения неопределенности сбыта и снабжения, снижения издержек и достижения экономической устойчивости и т. д.³

По своему содержанию экономическая интеграция в широком смысле характеризуется определенными сущностными характеристиками, которые в своей совокупности отличают ее от других форм взаимодействия экономических систем. К ним, в частности, относятся: устранение ограничений в движении товаров, услуг, капиталов, людских ресурсов между участниками соглашения об интеграции; согласование экономической политики субъектов рынка, участвующих в экономической интеграции; «взаимопроникновение» и «переплетение» производственных процессов, в ряде случаев формирование технологически единого производственного процесса; широкое развитие специализации и кооперации в производстве, науке, технике; совместное финансирование развития инновационного меха-

¹ Валерстайн, И. Анализ мировых систем и ситуация в современном мире / И. Валерстайн. — М.: Прогресс, 2001; Бузгалин, А. В. Глобальный капитал / А. В. Бузгалин, А. И. Колганов. — М.: Изд-во УРСС, 2004; Бузгалин, А. В. Пределы капитала: методология и онтология. Реактуализация классической философии и политической экономии (избранные тексты) / А. В. Бузгалин, А. И. Колганов. — М.: Культурная революция, 2009. — 680 с.

² Игонина, Л. Л. Формирование макрорегиональных хозяйственных комплексов в российской экономике / Л. Л. Игонина // Фундаментальные исследования. — 2005. — № 9. — С. 99–103.

³ Шукров, Э. Э. Интеграционные процессы взаимодействия хозяйствующих субъектов в автомобильной промышленности; автореф. дис. ... канд. экон. наук / Э. Э. Шукров. — СПб.: СПбГУЭФ, 2010.

низма; целенаправленное регулирование интеграционного процесса, развитие органов управления хозяйственным взаимодействием и др.¹

Ученые выделяют две фундаментальные закономерности экономической интеграции в широком смысле². Первая — экономическая интеграция является основой устойчивости и эффективности интегрированных структур, чему способствуют глубокие воспроизводственные связи между хозяйствующими субъектами. Вторая закономерность имеет обратный характер, так как, если сформированная в процессе экономической интеграции структура создана на основе связей, незакрепленных воспроизводственным процессом, ее функционирование обладает большей неустойчивостью, существует риск распада такого объединения³. В табл. 2.15 представлены основные характеристики экономической интеграции в широком смысле.

Таблица 2.15

Основные характеристики экономической интеграции в широком толковании

Критерии	Характеристика экономической интеграции
Признаки интеграции	«Взаимопроникновение» производственных процессов; глубокие структурные изменения в экономическом развитии; целенаправленное регулирование интеграционных процессов; возникновение надсубъектных интеграционных структур
Условия интеграции	Развитая инфраструктура; наличие политической воли и экономико-управленческих предпосылок
Уровни интеграции	Макроэкономический (государственный); мезоэкономический (региональный); микроэкономический (межфирменный)
Преимущества интеграции	Увеличение размеров рынка — эффект масштаба; усиление конкурентной позиции; обеспечение лучших условий для продажи; расширение присутствия на рынке; распространение передовой технологии и т. д.
Отрицательные последствия	Отток ресурсов от слабых рыночных субъектов к сильным; высокая вероятность сговора; эффект потерь от увеличения масштабов производства при сильной концентрации

¹ Онгоро, Т. Н. Международная экономическая интеграция: эволюция и границы понятия / Т. Н. Онгоро // Проблемы современной экономики. — 2008. — № 3(27). — С. 168–171.

² Игонина, Л. Л. Формирование макрорегиональных хозяйственных комплексов в российской экономике / Л. Л. Игонина // Фундаментальные исследования. — 2005. — № 9. — С. 99–103.

³ Шаталова, Т. Н. Производственная интеграция как фактор повышения конкурентного потенциала предприятия / Т. Н. Шаталова, М. В. Галушко // Вестник ОГУ. — 2007. — № 5. — С. 65–68.

В табл. 2.16 дана вытекающая из табл. 2.15 и предшествующих ей рассуждений классификация интеграционных процессов в экономике в целом.

Подводя промежуточный итог, нужно отметить, что как узкая, так и широкая трактовки экономической интеграции являются теоретическим отражением объективного в новой знаниевой экономике процесса взаимодействия экономических систем разного уровня.

Таким образом, интеграционные процессы в ИСК сегодня следует анализировать с точки зрения получения «устойчивых экономических связей» и «создания нового качества»¹.

Таблица 2.16

Классификация интеграционных процессов в экономике²

Признак	Тип интеграции	Виды интеграции
Уровень интеграционного взаимодействия	Макроэкономическая	Международная (институциональная), региональная
	Микроэкономическая	Частнокорпоративная (подлинная)
Способ образования	Классическая	Горизонтальная, вертикальная
	Неоклассическая	Диагональная, круговая, параллельная, мнимая
Степень централизации функций управления и производства	Централизованная	Трест, концерн
	Частично централизованная	Консорциум, синдикат
	Децентрализованная	Пул, картель, спекулятивный конгломерат, децентрализованный концерн
Продолжительность функционирования	Краткосрочная	Пул, консорциум
	Долгосрочная	Картель, трест, концерн
Состояние изменения	Статичная	Вертикальная восходящая и вертикальная нисходящая
	Динамичная	
Стратегия изменения	Ассортиментная, диверсифицированная, арьергардная, комбинированная, смешанная	
Полнота взаимодействия	Полная, частичная, дезинтеграция	
Форма контроля участников экономического взаимодействия	Истинная	Стратегические альянсы, виртуальные компании, аутсорсинговые образования, кластеры
	Мнимая (квазиинтерграция)	

¹ Прескотт, Дж. Е. Конкурентная разведка: уроки из окопов / Дж. Е. Прескотт, Ст. Х. Миллер. — М.: Альпина Паблишер, 2003; Шаталова Т. Н. Производственная интеграция как фактор повышения конкурентного потенциала предприятия / Т. Н. Шаталова, М. В. Галушки // Вестник ОГУ. — 2007. — № 5. — С. 65–68.

² Шукров, Э. Э. Интеграционные процессы взаимодействия хозяйствующих субъектов в автомобильной промышленности; автореф. дис. ... канд. экон. наук / Э. Э. Шукров. — СПб.: СПбГУЭФ, 2010.

Указанные аспекты существенно меняют представление об ИСК. Действительно, формирование качественно новой хозяйственной целостности или системы экономических отношений в рамках ИСК есть формирование некоего единого экономического пространства для его членов. Это пространство позволяет увеличить число конкурентоспособных фирм в ИСК и использовать многочисленные эффекты от налаживания экономических связей. Причем каждая из форм экономической интеграции (табл. 2.15, 2.16) порождает свое специфическое экономическое пространство. Рассмотрим этот момент подробнее.

В науке экономическое пространство, возникающее в ходе экономической интеграции, является отдельным объектом исследования. В частности, существует информационно-энергетическая концепция рассмотрения экономического пространства. Согласно ее постулатам основными ресурсами, которыми располагает экономическое пространство, являются энергия и информация¹. Деятельность субъектов в экономическом пространстве напрямую зависит от оптимального сочетания энергетических (в широком смысле природных, материальных, денежных, трудовых и пр.) и информационных потоков.

Как подчеркивают авторы указанной концепции, существует определенная взаимосвязь между функционированием субъектов в экономическом пространстве, энергией и информацией в нем. Она упорядочена в структуре экономического пространства, согласующей информационные и энергетические процессы. Анализировать ее можно с разных аспектных позиций, обязательно связанных с функциями, выполняемыми экономическим пространством, а следовательно, и с энергией и информацией как вне системы (во внешней среде), так и внутри нее (например, с региональной, межрегиональной, экономической, социальной, технической, экологической, институциональной и др. аспектных позиций)².

Выделяют общие и частные свойства экономического пространства (табл. 2.17).

¹ Бияков, О. А. Теория экономического пространства: методологический и региональный аспекты / О. А. Бияков. — Томск: Изд-во Томского ун-та, 2004. — 152 с.

² Там же.

Таким образом, экономическое пространство создается информационно-энергетическими потоками, циркулирующими между субъектами экономической интеграции. Эти потоки и определяют структуру экономического пространства. Субъекты же интеграции есть экономические агенты, обменивающиеся в процессе хозяйственной деятельности информационными сигналами, которые и формируют тем самым экономическое пространство.

Таблица 2.17

Общее и частное экономического пространства

<i>Общие свойства</i>	
Объективность существования и независимость от сознания человека (но не от его деятельности)	
Зависимость от структурных отношений и процессов развития в хозяйственных, экономических и производственных взаимодействиях	
Единство прерывности и непрерывности в уровнях и структуре экономического пространства	
<i>Частные свойства</i>	
<i>Фрактальность</i> — одно экономическое пространство, являясь самостоятельной частью, «вложено» в другое, и в то же время оба представляют собой целостность	
<i>Неоднородность</i> — различный уровень синхронизации времени в основных, вспомогательных и обслуживающих процессах; различный уровень конкурентоспособности хозяйствующих субъектов, задействованных в этих процессах, а также их индивидуальное восприятие институциональной среды обуславливают неоднородность экономического пространства, выражающуюся в различной степени его концентрации	
<i>Самоорганизация</i> — способность системы без специфического воздействия извне обретать некоторую пространственную структуру	

Сущность экономического пространства, формируемого в процессе экономической интеграции, определяется его функциями. Выделяют шесть основных функций¹.

1. *Институциональная функция* заключается в поддержании и развитии институциональной среды экономического пространства.

2. *Регулирующая функция* связана с регулированием деятельности субъектов, входящих в пространство. Действительно, институциональная среда экономического пространства задает направленность экономической деятельности субъектов хозяйствования, преобразуя

¹ Бияков О. А. Теория экономического пространства: методологический и региональный аспекты / О. А. Бияков. — Томск: Изд-во Томского ун-та, 2004. — 152 с.

их частные экономические процессы в общие, в которых задействовано большинство хозяйствующих субъектов, входящих в данное экономическое пространство.

3. *Синхронизирующая функция*. Субъекты хозяйствования вынуждены синхронизировать свои частные экономические процессы с общими процессами в экономическом пространстве. В противном случае первые могут быть отторгнуты экономическим пространством, так как уровень трансакционных издержек, их сопровождающих, будет превышать норму для экономического пространства.

4. *Корректирующая функция*. Каждый субъект вынужден непрерывно согласовывать свои экономические интересы с интересами других субъектов, входящих в экономическое пространство, в противном случае уровень его трансакционных издержек значительно возрастет.

5. *Оптимизирующая функция*. Функционирование субъектов ведет к снижению их трансакционных издержек до некоторого уровня за счет повышения конкурентоспособности. Ключевыми источниками конкурентоспособности в экономическом пространстве являются единые цели, элементы доверия и сотрудничества между субъектами в результате взаимосвязи их экономических интересов.

6. *Информационная функция*. В экономическом пространстве происходит аккумуляция информации об экономической среде и ее передача субъектам, что позволяет снизить энтропию деятельности в экономическом пространстве, в том числе и через повышение уровня его организованности и эффективности функционирования субъектов.

Для такого объекта исследования как ИСК, проблема экономической интеграции и формирования экономического пространства до сих пор имеет статус экономического феномена, не получившего подробного и полного объяснения с точки зрения обоснования экономической эффективности и уникальных конкурентных преимуществ. Ученые и специалисты акцентируют внимание на отношениях партнеров, вопросах координации и контроля их деятельности. Делаются попытки объяснения сравнительной экономической эффективности и поиска источников уникальных конкурентных преимуществ тех или иных организаций строительства. В то же время необходим поиск причин и обоснования экономической эффективности и уни-

кальных конкурентных преимуществ, присущих, в том числе, современным экономически интегрированным сетевым организациям, обладающим своим экономическим пространством. Как подчеркивается в литературе¹, открытыми остаются вопросы:

- конкурентных преимуществ — создают ли сети конкурентные преимущества, присущие только данным формам объединений, насколько они устойчивы и что является причиной их возникновения и поддержания;
- пределов экономической эффективности — являются ли сетевые организации более эффективными по сравнению с традиционными формами организации и если да, то за счет чего;
- влияния на изменение границ и оптимальный размер фирмы — каким образом включенность в сеть влияет на оптимальный размер фирмы, как изменяются и определяются границы фирмы;
- координации и контроля в сети — может ли сеть существовать на принципах поликентричности или для достижения устойчивого долгосрочного развития необходимо наличие компании-лидера, направляющей и развивающей сеть.

Некоторые из поставленных проблемных вопросов будут исследованы далее.

¹ Пожидаев, Р. Г. Современные сетевые организации: теоретические основания экономической эффективности и уникальных конкурентных преимуществ / Р. Г. Пожидаев // Вестник ВГУ. Серия: Экономика и управление. — 2009. — № 2. — С. 5–14.

Глава 3

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ САМООРГАНИЗАЦИИ И САМОРАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР В ИНВЕСТИЦИОННО- СТРОИТЕЛЬНОЙ СФЕРЕ

3.1. Основные идеи и предпосылки теории самоорганизации сложных систем

При преобразовании субъектов предпринимательской деятельности в инвестиционно-строительной сфере в конкурентоспособные компании возник ряд проблем, среди которых особенно важна проблема, связанная с явлением самоорганизации. Этот феномен возникает в системах, достигших определенного порога сложности и выступает в качестве серьезного механизма торможения или ускорения переустройства предпринимательских структур. Несоблюдение принципов самоорганизации сводит на нет многие начинания и организующие воздействия. Наши исследования показали, что в инвестиционно-строительной сфере эта важнейшая проблема слабо проработана, особенно в части путей и методов реализации принципов самоорганизации, и явно игнорируется менеджментом предпринимательских структур, участвующих в инвестиционно-строительном цикле¹.

Ряд авторов (А. К. Астафьев, А. И. Уемов, М. М. Ведмедов) рассматривают самоорганизацию как специфическое направление общей теории систем, другие (В. Л. Комаров, С. Н. Кардон) трактуют самоорганизацию как акт развития самоуправления, третьи (В. Г. Пушкин) интерпретируют понятие самоорганизации как конкретизацию понятия самодвижения или принципа саморазвития. Многие идентифицируют самоорганизацию как однозначный процесс усложнения предпринимательских структур во внешней среде, ставят тож-

¹ Асапул, А. Н. Развитие рынка жилой недвижимости как самоорганизующейся системы / А. Н. Асапул, Д. А. Гордеев, Е. И. Ушакова. — СПб.: СПбГАСУ, 2008.

дество между самоорганизацией и автономией (А. К. Астафьев, К. С. Гусев)¹.

По определению Хакена, самоорганизация — «спонтанное образование высокоразвитых структур из зародыша или даже хаоса...», спонтанный переход от неупорядоченного состояния к упорядоченному за счет совместного, кооперативного (синхронного) действия многих подсистем².

О самоорганизации написано много, однако до сих пор нет однозначных определений этого феномена в силу его сложности и неопределенности. Это скорее некоторая идея, чаяние, чем строгое понятие, жизненная актуальность, синтез упорядоченности и свободы, важнейшая доминанта организационного мышления.

Некоторые аспекты описания самоорганизации.

1. Воспроизведение субъекта предпринимательской деятельности через организацию есть самоорганизация, это сама себя воспроизводящая предпринимательская структура, это наличие возможности организации в самом субъекте предпринимательской деятельности (самовозможности). Самоорганизация есть внутренний момент предпринимательской структуры.

Организация инвестиционно-строительного цикла реализуется одновременно как самоорганизация субъектов предпринимательской деятельности (компаний) — микросамоорганизация и организация (производная, зависящая) извне, в пределах отношений многих предпринимательских структур. Говоря о самоорганизации, мы ведем речь о самодостаточной компании, выходящей из самой себя, из своего внутреннего контекста, рамок целостности. Во втором случае субъекты предпринимательской деятельности создают надорганизационные образования: бизнес-ассоциации и СРО.

Отличие СРО от профессиональных ассоциаций заключается не только в цели деятельности. Профессиональные ассоциации занимаются представлением интересов своих членов в сети рыночных взаимодействий субъектов — участников рынка. СРО — это органи-

¹ Никулин, Л. Ф. Самоменеджмент переходного периода / Л. Ф. Никулин. — М.: Изд-во РЭА, 1994. — 192 с.

² Хакен, Г. Синергетика: Иерархии неустойчивостей в самоорганизующихся системах и устройствах / Г. Хакен; пер. с англ. — М.: Мир, 1985. — 423 с.

зации, которые кроме функций представления интересов имеют обязательные профессиональные стандарты деятельности и обязательный контроль их выполнения. Это существенное отличие, в котором проявляется принципиальная разница в правах и обязанностях СРО и бизнес-ассоциаций¹.

2. Любой организационный (обменно-оценочный) акт есть самоорганизационный акт его участников, исходящий из свободы их решений и организационной инициативы, взаимообусловленный реализацией прямых и обратных связей. В то же время самоорганизация происходит при участии внешних организационных сил — институтов, упорядочивающих свободу извне.

Самоорганизующая предпринимательская структура отличается специфической организационной динамикой: большой изменчивостью состояния, хозяйственной нестабильностью, дискретностью и прерывностью организационных процессов. Эти признаки восходят к первоосновам самоорганизации, инициативному поиску выгодного межсубъектного обмена.

3. Самоорганизация в реальности — это взаимопереходы и чередование организации и дезорганизации. Самоорганизующиеся субъекты предпринимательской деятельности находят возможность для «самолечения», преодоления дезорганизации на путях перестройки. Именно в кризисном состоянии включаются механизмы перестройки, самоорганизация.

Необходимым элементом самоорганизации является движение субъекта предпринимательской деятельности, выражющееся в смене его состояний и структур при сохранении качественной определенности, которая понимается как комплекс сменяющихся состояний, динамическое равновесие между частями предпринимательской структуры и внешней средой субъекта предпринимательской деятельности.

4. Самоорганизация субъектов предпринимательской деятельности по сути есть непрерывное становление, эволюция и коэволюция; место для нового организационного порядка высвобождается в про-

¹ Подробнее см. Асагул, А. Н. Развитие институтов гражданского общества в инвестиционно-строительной сфере / А. Н. Асагул // Вестник гражданских инженеров. — 2007. — № 3(12). — С. 68–72.

цессе ухода старого порядка, при разрушении созданного и создании разрушенного. Приспособление к изменениям и совершенствование — цель самоорганизации, они одновременно необходимы и случайны в силу постоянной импровизации и импульсивности организационных действий.

Самоорганизация, как процесс, имеет дискретный и флюктуативный характер: усиление и ослабление способностей, спады и подъемы организационных процессов. Благодаря этим свойствам субъекты предпринимательской деятельности приобретают изменчивость, гибкость и приспособляемость, возможность качественного обновления.

5. В самоорганизации важную роль играет разрешение внутри предпринимательской структуры противоречий, которые контролируют и направляют самодвижение субъектов предпринимательства в нужном направлении. Это противоречие самосохранения и инициативы изменений, устойчивого существования и развития, противостояния и взаимодействия со средой, сотрудничества и соперничества с другими предпринимательскими структурами.

В процессе разрешения противоречий идет самоидентификация, самоотбор и самоподстраивание субъектов предпринимательской деятельности. Возникновение нового сопряжено с разрушением старых организационных отношений и связей, с появлением разрывов в организационной деятельности, с перераспределением потоков ресурсов и власти.

6. Новый организационный порядок — это новое соотношение противоположностей, способное сообщить порядку новую качественную меру завершенности в виде новой формы и способа устройства. Организационная деятельность есть общекультурный процесс, поэтому самоорганизация на микроуровне есть самоорганизация организационной культуры. Поэтому феномен самоорганизации должен рассматриваться и как функция самоорганизующейся культуры (организационная начинка).

7. Предпринимательская структура всегда построена на принципах самоорганизации, но в этих рамках всегда имеет место регулирование, т. е. волевая организация хозяйственных процессов, которая дополняет и обеспечивает самоорганизацию.

8. Самоорганизация реализуется на уровне контактных групп, предпринимательских единиц, на организационном и надорганизационном уровнях. Самоорганизующаяся система отличается большой гибкостью и динамичностью по сравнению с формализованными структурами и не ориентирована изначально на достижение общих целей образования ввиду подвижности и спонтанности локальных целей. Самоорганизация как система внутриорганизационных отношений, возникающих спонтанно, в силу отсутствия конкретизации их в предпринимательских структурах рассматривается как система регуляции человеческого поведения в сфере взаимоотношений, связей и действий со слабой структурированностью на всех уровнях субъекта предпринимательской деятельности.

9. Самоорганизация рассматривается как подсистема неформальных отношений, неизбежно и самопроизвольно возникающих при создании субъекта предпринимательской деятельности, но не конкретизируемых им. Это система регуляции поведения членов слабоструктурированной предпринимательской структуры, дополняющая действия субъекта предпринимательской деятельности через формирование групповых норм совместного поведения в условиях «добровольности» и «свободного выбора». Самоорганизация возникает по ряду причин: невозможность формализовать (стандартизировать) все сферы деятельности и отношения в предпринимательской структуре; наличие множества сфер деятельности внутри предпринимательской структуры инновационного характера; необходимость защиты личности от жестких воздействий формальной регуляции и поддержания ее самоуважения; обеспечение свободы обмена опытом и информацией, установление прямых контактов и проявление индивидуальности работников; различие поведенческих реакций индивидуумов и групп в различных ситуациях и периодах времени; дистанцированность личности (группы) от целей субъекта предпринимательской деятельности, ролевых предписаний, ограничений.

10. В качестве главной переменной, определяющей уровень самоорганизации в предпринимательской структуре, Г. Саймон называет уровень идентификации работников с предпринимательской структурой, т. е. степень проявления их готовности добровольно, самостоя-

тельно и без принуждения извне предпринимать действия, направленные на удовлетворение интересов и целей компании в целом¹.

«Мера» и «глубина» самоорганизации зависят, прежде всего, от наличного «организационного ядра» и стимулирования неформализованных отношений и действий со стороны руководства предпринимательской структуры (наличия широкого перечня стимулов для саморегуляции поведения работников) (К. Арджирис, Э. Шейн)².

Носителем самоорганизации, организационной культуры и организационной морали выступает организационное ядро — авторитетная часть персонала предпринимательской структуры. Организационное ядро выступает, с одной стороны, транслятором традиций, с другой стороны — источником идентификации работников с предпринимательской структурой, социального контроля их поведения, условий развития компании. Таким образом, чем больше степень совпадения вектора самоорганизации с вектором организационных целей, чем меньше ограничений деловой активности персонала, тем выше уровень развития компании. Организационное ядро формирует исходный фонд внутриорганизационных изменений и селекции социокультурных образцов поведения персонала, изменяет «репертуар» предпринимательской структуры. Следовательно, в идеологию самоорганизации вместо формальной координации действий заложен принцип «преимущества разнообразий»³.

Самоорганизация — это бесконечная борьба и взаимодействие различных организационных инициатив и противоположных начал, порядковых и стихийных, микро- и макроорганизационных, централизованных и децентрализованных, иерархичных и горизонтально-сетевых, открытых и закрытых. Эти начала взаимно противостоят друг другу или дополняют. Основные компоненты синергетической концепции самоорганизации обобщенно представлены в табл. 3.1.

¹ Саймон, Г. А. Рациональность как процесс и продукт мышления / Г. А. Саймон // THESIS. — 1993. — Т. 1. — Вып. 3. — С. 16–38.

² Шейн, Э. Организационная культура и лидерство: Построение, эволюция, совершенствование / Э. Шейн. — М.: ИНФРА-М, 2002. — 192 с.

³ Асаул, А. Н. Инновационный подход к управлению вузом на основе теории самоорганизации / А. Н. Асаул, Б. М. Капаров // Научные труды Вольного экономического общества России. — 2006. — Т. 78. — С. 58–64.

Таблица 3.1

Компоненты синергетической концепции самоорганизации

Компоненты	Содержательная характеристика
Объекты исследования и познания	Открытые сложные системы в неравновесном состоянии, характеризующиеся самопроизвольным интенсивным множественно-дискретным обменом веществом, энергией, информацией, знаниями и видами деятельности между подсистемами и между системой и ее окружением (внешней средой). Механизмы самоорганизации. Универсальные сценарии возникновения упорядоченности и ее разрушение
Среда	Конкретная система погружена в среду, состоящую из совокупности объектов, находящихся в динамике. Среда объектов может находиться в разных темпомирах и на разных уровнях развития. Система реализует взаимодействия со средой: опосредованное и контактное
Процессы самоорганизации	Различаются процессы организации и самоорганизации, общим признаком которых является возрастание в системе порядка вследствие протекания организационных процессов (удаление от хаоса по различным критериям). Процессы самоорганизации происходят в системе одновременно с другими процессами жизнедеятельности системы, преобладая над последними (процесс самодвижения к зрелости, прогрессу) или уступая им (ретресс, деградация, упадок)
Направленность процессов самоорганизации	Направленность процессов самоорганизации обусловлена внутренними свойствами системы и ее элементов в их индивидуальном и корпоративном (коллективном) проявлении и внешними воздействиями (импульсами, стимулами, «вызовами») со стороны среды, в которую «погружена» система. Самоорганизация имеет в своей основе совершенствование, саморазвитие, преобразование процессов, структур, ценностей, моделей реакций и поведения сложных систем, возникших ранее в результате процесса организации
Поведение системы и ее элементов	Акты поведения системы в целом характеризуются спонтанностью, самопроизвольностью и не являются строго детерминированными. В целом же в системе наблюдается согласованное поведение подсистем, в результате чего степень ее упорядоченности возрастает
Результат самоорганизации	Возникновение, взаимодействие и взаимное содействие в сопряженном развитии подсистем сложных динамических систем

Изучение литературных источников позволило выделить четыре уровня самоорганизации сложных организационных образований в строительстве:

- *физический*, формирующий максимально симметричную технологическую систему, состоящую из элементарных материально-вещественных элементов (машин) с линейно-циклическими связями и отношениями;
- *физико-химический* — основа процессов преобразования исходных ресурсов в конечный продукт;

- *биосоциальный* — оптимальная реализация интеллектуальных возможностей членов предпринимательской структуры;
- *духовный* (психологический) — максимальная реализация эвристической (креативной) функции коллективного разума предпринимательской структуры и ее партнеров, достижение высшей фазы умения улавливать и реализовывать «дух времени».

По форме протекания процессов можно выделить три вида самоорганизации (рис. 3.1).

1. «*Силовая*» самоорганизация — развитие и последующая нейтрализация антагонизма переменных системы, ограниченного некоторым конечным пределом, и затем достижение бесконфликтного поведения элементов и системы в целом. При этом увеличение или уменьшение значений переменных предпринимательской структуры является обратно пропорциональным: увеличение значений одной переменной уменьшает значение другой (других). Такая зависимость выражает закон антагонизма: прогресс одних элементов системы происходит за счет регресса других и наоборот (этоозвучно оптимуму Парето: улучшения для одной из сторон недостижимы без ухудшения для других сторон)¹.

Протекают процессы самоорганизации линейно, но динамически нестабильно и завершаются сохранением на более высоком уровне стабильного существования предпринимательской структуры. Самоорганизация происходит как монотонное снижение антагонизма переменных системы (конфликтов — пульсаций), хаотические циклы блокируются (нейтрализуются) устойчивыми, антагонизм между элементами превращается в антиантагонизм (конфликтное состояние без конфликтов).

Сущность антагонизма — борьба за ценности, возникшая из-за притязания на ограниченные возможности достижения статуса, власти и ресурсов. Это форма саморегуляции поведения системы, заключающаяся в переходе от не оправдавших себя моделей поведения к новым найденным и созданным моделям.

Обобщая сказанное, можно отметить, что бесконфликтное (не-противоречивое) существование (поведение) субъекта предприни-

¹ Классики менеджмента. Энциклопедия. — СПб.: Питер, 2001. — 1168 с.

матерьюской деятельности не может продолжаться долго, рано или поздно процесс количественного изменения его переменных достигает критического уровня, после которого происходит качественное изменение предпринимательской структуры. При быстром росте автоматизма переменных субъект предпринимательской деятельности переходит в стабильное неустойчивое состояние.

2. Регулируемая самоорганизация:

- качественная и количественная симметрия отношений элементов предпринимательской структуры не может произвести ничего, кроме самой себя;
- взаимно негативные связи и отношения между элементами должны быть более слабыми по абсолютной величине, чем позитивные, и через усиление положительной обратной связи (контрактную самоорганизацию) негативные связи должны трансформироваться в позитивные по принципу «друг моего друга — мой друг»;
- развитие регулярной и систематической положительной обратной связи позволяет участникам (элементам) осознать свои позиции, наладить горизонтальный взаимовыгодный обмен и продуктивное изучение опыта; стимулирует желание идти на уступки, стремиться к достижению благоприятного компромисса, извлекать из своего опыта преимущества;
- в силу прямой взаимозависимости увеличение (уменьшение) значений переменных предпринимательской структуры прямо

3. Открытая и свободная (добровольная) самоорганизация на базе принципов саморефлексии, самодетерминации, самоотносительности и самоотречения в пользу общего, коадаптации и коэволюции (новые познавательные способности, ценности и предположения, новые правила деятельности, ответственная, эквивалентная взаимосвязь)

2. Регулируемая (контрактная) самоорганизация, превращение бесконфликтной антагонистической системы в синергетическую, когда произведение коэффициентов позитивной связи между элементами по абсолютной величине больше произведения коэффициентов негативной связи

1. Конфликтная (принудительная) самоорганизация, реализуемая в силовой игре путем достижения баланса продуктивных напряжений между автономией и зависимостью, между конкуренцией и сотрудничеством

Рис. 3.1. Формы протекания процессов самоорганизации

пропорционально: увеличение (уменьшение) одной переменной увеличивает (уменьшает) значения всех других переменных, такая зависимость отражает закон синергизма: все элементы системы одновременно прогрессируют (ретрессируют);

- самоорганизация направлена: на поиск лучшего решения проблем, связанных с деловыми отношениями между элементами, между предпринимательской деятельностью и внешней средой; раскрытие возможностей совместных решений, усиление позитивной взаимозависимости;
- противоречия носят стабилизирующий характер, переводят развитие системы на новый, более высокий уровень относительно стабильного существования.

3. При *открытой самоорганизации* все отношения между элементами являются положительными (каждый элемент «дружит» со всеми остальными), все элементы поддерживают друг друга, между ними устанавливается ответственная, эквивалентная взаимосвязь. Они, взаимно приспосабливаясь, развиваются в одном темпомире и сопряженно эволюционируют. Процессы самоорганизации проявляются как одновременное усиление взаимовлияния и взаимной поддержки элементов, в результате чего при непрерывном получении энергии извне они только усиливают свой синергизм.

Используя трехэлементную структуру американского психолога Ф. Хайдера для изучения динамики организационных отношений, можно структурную модель системы, где действуют различные виды самоорганизации, представить в виде схемы (рис. 3.2, 3.3).

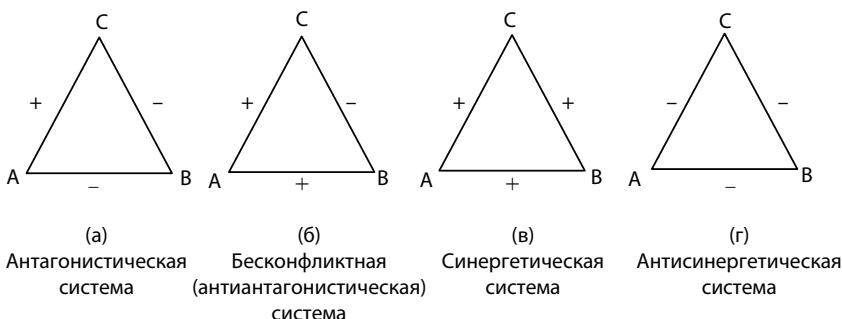


Рис. 3.2. Схема взаимодействия элементов предпринимательской структуры при различных моделях самоорганизации

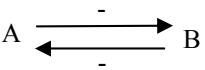
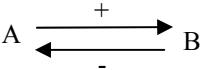
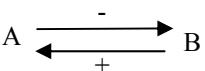
	Положительная обратная связь: элемент А получает подтверждение своего позитивного отношения (действия) к элементу В обратным позитивным отношением В к А
	Положительная обратная связь: элемент А получает подтверждение своего негативного отношения к элементу В, и наоборот
	Отрицательная обратная связь: результат умножения знаков прямого и обратного отношений для отрицательной обратной связи будет всегда отрицательным
	Положительное отношение А к В отвечает негативным отношением В к А, и наоборот

Рис. 3.3. Возможные варианты связей

Здесь среди трех элементов каждый действует как посредник между двумя другими и выполняет двойную функцию — связывает и разъединяет их.

Основные тенденции самоорганизации субъектов предпринимательской деятельности. Можно выделить две генеральные тенденции самоорганизации, соответствующие *процессам сохранения организационного порядка* и *процессам рождения нового порядка* в условиях нелинейности и неравновесности существования открытых предпринимательских структур, раскрытие которых позволит увидеть скрытый механизм пульсирующего (волнового) развития¹. Эти тенденции связаны с различными темпами реакций субъекта предпринимательской деятельности на внешние воздействия.

Исходной точкой рассмотрения этих тенденций может служить ди-хотомия А. Бергсона двух видов природы — сотворенной (закрытая организация) и творящей (открытая организация) и синергетическое понимание различных состояний одного субъекта предпринимательской деятельности на разных этапах его развития. В последней трактовке закрытая — «самоизолирующаяся» — предпринимательская структура есть не что иное, как открытая система, сориентированная на временное (ситуативное) ограничение внешних контактов.

¹ Кощеев, В. А. Самоорганизация в экономических и этнополитических системах / А. В. Кощеев, А. Н. Асаул // Вестник Ижевского гос. техн. ун-та. — 2012. — № 1. — С. 50–53; Асаул, А. Н. Цивилизационные аспекты развития этнополитических систем / А. Н. Асаул, М. А. Джаман, П. В. Шуканов // Вестник гражданских инженеров. — 2010. — № 4(25). — С. 170–176.

Тенденции рождения нового организационного порядка могут быть идентифицированы через описание механизмов обратной связи и принципа механизма диссипации (рассеивания) энергии. Принцип минимума диссипации проявляется здесь в том, что новая структура нашла способ максимизировать эффективность поглощения и использования внешних ресурсов, т. е. открывающиеся возможности во внешней среде. По мере усложнения предпринимательских структур и ускорения темпов их развития уменьшается срок жизни рожденного организационного порядка в них, убыстряется смена организационных форм. Компенсировать это явление и продолжить жизнь субъекта предпринимательской деятельности помогают механизмы кооперации, качественного расширения и усложнения положительных обратных связей, создания гибких программ реагирования.

Внешние воздействия воспринимаются субъектом предпринимательской деятельности через механизм организационного метаболизма, представленного следующими потоками: обмена сферами жизненного пространства; видов деятельности; ресурсов; идей, ценностей, информации.

Катализаторами ускорения межсистемного обмена в строительстве выступили рынки инвестиций, недвижимости, труда и др. ресурсов, переплетение и перемешивание деловых культур. Такой динамизм требует многоаспектной «расплаты». Обратной стороной этого явления выступают увеличение разнородности и стохастичности, растущий хаос на микроуровне.

В условиях формирования нового порядка закрепляется тенденция к самоопределению частей предпринимательской структуры, их обособление внутри субъекта предпринимательства. Это означает рост опасности распада субъекта предпринимательской деятельности как целого. Так, в условиях неравновесности инвестиционно-строительной сферы в период приватизации произошел распад крупных строительных образований и зародился новый организационный порядок в региональном ИСК. Новые ценности — свобода выбора, автономия и частная собственность — выступили условием обеспечения организационного разнообразия и закрепления неоднородности.

Таким образом, различные формы организационного и социально-го метаболизма подпитывают процесс образования нового организационного порядка в инвестиционно-строительной сфере. Противоположная тенденция — самосохранение организационного порядка — идентична организационным процессам в системах с относительной замкнутостью, близких к равновесию. Причины самоизоляции могут быть самые разные:

- ограждение от внешних стимулов саморазвития, локализация контактов с внешней средой («робинзонада»), отказ от положительной обратной связи, диссипативное остывание, стагнация;
- ситуативная замкнутость, усиление сплоченности коллектива в условиях внешних угроз (размытость прав собственности, отсутствие внешних акционеров и т. д.), политика экономического и культурного ослабления предпринимательской структуры, реализуемая из единого иерархического центра через установление жесткого контроля, регламентацию, подчинение и наказание, унификацию и упрощение структуры;
- уменьшение горизонтальной и вертикальной, социальной и организационной мобильности, насилиственная дифференциация и дискриминация;
- консервативная идеология хозяйствования и управления как система идей, направленных на оправдание и стабилизацию прежнего порядка и проявляемых в форме традиционализма и фундаментализма. Любовь к порядку, выработка единомыслия, «разведение» членов предпринимательской структуры по «своим углам», как проявление традиционализма, замедляют организационный динамизм, консервируют прежний порядок.

Таким образом, идентифицируя основные тенденции самоорганизации строительных систем, можно резюмировать:

- необходимо различать два способа функционирования субъектов предпринимательской деятельности: открытый, динамичный, далекий от равновесия и самоизолирующийся, близкий к равновесию. Любая система использует в мягкой или жесткой форме тот или иной способ существования;
- организационные изменения, ориентированные на формирование нового организационного порядка, связаны с усилением меж-

субъектного обмена, ростом рыночных трансакций¹, ростом разнообразия, неоднородности и насыщенности событиями внешней среды, индивидуализацией и автоматизацией статуса организаций, что отождествляется в нашем сознании с организационным хаосом на микроуровне;

- процессы сохранения организационного порядка сопряжены с проявлениями самоизоляции, формализации однородности, централизации, устойчивой иерархии, доминирования традиционных ценностей;
- организационный порядок рассматривается как становящийся, но не установленный. Процесс организационного упорядочения развивается по закону периодического чередования режимов рождения нового порядка и сохранения сформировавшегося.

Под порядком понимается более или менее устойчивый баланс ключевых параметров предпринимательской структуры после временного отклонения от него, периоды неустойчивости, неравновесности чередуются с периодами относительной устойчивости, равновесности.

Организационная нестабильность рассматривается как признак накопления «вероятностного потенциала» будущего развития. Здесь случайность на входе в сильно неравновесной ситуации может дать на выходе несоизмеримые с ней последствия. Такая случайность предопределяет судьбу более долгосрочных организационных процессов.

Обновление все время толкает предпринимательскую структуру вперед, консерватизм все время сдерживает ее развитие, на каждом новом этапе развития происходит процесс аккумуляции изменений, каждый новый этап вырастает из предыдущего и присущих ему противоречий. С позиции самоорганизации организационный процесс рождения нового порядка является самовоспроизводящим, самодвижущим и автономным.

Синергетический режим зарождения порядка порождает свои противоречия — значительные перемены в сжатые сроки приводят к тому, что предпринимательская структура начинает «захлебываться

¹ Подробнее см. Асаул, А. Н. Снижение трансакционных затрат в строительстве за счет оптимизации информационного пространства / А. Н. Асаул, С. Н. Иванов. — СПб.: АНО ИПЭВ, 2008. — 300 с.

потоком» инноваций, требуется время их «переварить». Способности к осуществлению преобразований не безграничны и требуется перерывка. Период высокого напряжения и активности сменяется периодом затишья, успокоения, относительного равновесия, узаконивания нововведений предыдущего периода.

Однако период сохранения порядка также порождает внутренние противоречия, напряжения, замыкание на себе, слабую чувствительность к внешним флуктуациям. Субъект предпринимательской деятельности вступает в период минимальной активности, где закрепляются характеристики сохранения порядка. Загнанные в этот период внутрь проблемы обостряются, становятся неразрешимыми, вводят предпринимательскую структуру в нестабильное состояние, и любое событие может сыграть роль «детонатора» ее преобразования. Именно в этот насыщенный событийными изменениями период и происходит рождение нового порядка, где умирают менее устойчивые, а более глубинные укрепляются. Новый организационный порядок зарождается путем локализации первичных зон порядка, и затем в действие вступает принцип «расширяющегося порядка».

Резюмируем концентрированную суть самоорганизации применительно к проблемам трансформации участников регионального ИСК.

1. Жизнь и проблемы участников регионального ИСК во многом определяются обстоятельствами их судьбы в предшествующем периоде (генетическим кодом). Самоорганизация в сложных системах свидетельствует о невозможности установления жесткого контроля системы, ей нельзя навязать путь развития. Управление развитием такой системы может рассматриваться лишь как способствование собственным тенденциям развития системы с учетом присущих ей элементов и механизмов самоорганизации и саморегуляции.

2. Предпринимательские структуры в инвестиционно-строительной сфере могут быть отнесены к классу «мягких» открытых неравновесных самоорганизующихся систем и описаны понятиями и категориями самоорганизации. Мягкость есть не только их свойство, но и характеристика способов формирования конечных результатов их функционирования.

3. Самоорганизация есть сочетание спонтанно зарождающихся эволюционных и скачкообразных процессов, плавной эволюции

отношений и их бифуркации, переводящих предпринимательские структуры из посткритического развития в новое, более сложное устойчивое положение по сравнению с исходным.

4. Важнейшей составляющей концепции самоорганизации является фундаментальная неравновесность инвестиционно-строительных систем. Самоорганизация реализуется через переходные процессы в направлении усложненности. Выбор предпринимательской структурой переходного процесса случаен в точке бифуркации, после чего процесс трансформации необратим, и субъект предпринимательской деятельности начинает новый этап своей эволюции, параметризации и структуризации.

5. Исход бифуркаций определяется во многом не предысторией внутренней и внешней среды предпринимательской структуры, а «центрами» флуктуации. При переходе через критическое состояние главную роль играет непредсказуемость. Это ведет к признанию фактов неравновесности и флуктуирования любых инвестиционно-строительных систем, слабой структурированности реальностей и временной целостности систем.

6. Полупрозрачность границ субъектов предпринимательской деятельности и их неравновесность рассматриваются как фундаментальное и постоянное их свойство. Из-за полупрозрачности границ предпринимательской структуры в обе стороны, горизонтальной структуризации и инновационно-предпринимательской ориентации, участники региональных ИСК функционируют в условиях «промежуточного самоорганизованного порядка». Их целостность отражается лишь через временную оптимизацию горизонтальной структуризации.

7. Целью самоорганизации является поддержание необходимой интенсивности деятельности инвестиционно-строительных систем путем формирования нового качества, лучших свойств и полезных результатов. Эффект самоорганизации возникает и реализуется лишь в системах, «погруженных» в свою внешнюю ресурсосодержащую среду (рынок ресурсов). В реальности имеет место многовариантность эффекта самоорганизации с преобладающим акцентом на социально значимый конечный результат. Самоорганизация, как результат адаптации системных мутаций и новой параметризации по принятой

му составу целевых функций системы в части структуры и границ, не поддается точной оценке.

8. Самоорганизация отражает горизонтальные процессы и лишь частично вертикальное управление. Перманентный полупрозрачный характер границ инвестиционно-строительных систем самопроизвольно создает предпосылки для развития горизонтальных процессов через феномен самоорганизации. В связи с этим следует признать, что в региональных ИСК имеет место наличие:

- нечетких, с размытыми границами открытых неравновесных субъектов предпринимательской деятельности;
- феномена самоорганизации в форме иного аспектного самопроявления и самодостаточности различных горизонтальных структур (бизнес-единиц, центров предпринимательства, ассоциаций, союзов СРО);
- процессов самоорганизации и саморазвития как системообразующего начала новых организационных формирований в строительстве. Самоорганизация неизбежно способствует развитию параллельных систем с нечеткими мягкими структурами.

Самоорганизация в инвестиционно-строительных системах проходит достаточно медленно и постепенно в результате отбора качеств, признаков, свойств, навыков, умений и др. приспособлений, способствующих лучшей адаптации системы к изменяющимся условиям внешней среды. В этом смысле самоорганизацию можно и нужно рассматривать как основу эволюционного процесса, так как сохраняется и закрепляется все, что оказывается полезным для выживания и развития системы, а все, что препятствует этому, отбрасывается и ликвидируется. Если в живой природе полезные рефлексы, приобретенные в ходе приспособления, передаются генетически будущим поколениям, то эволюция субъектов предпринимательской деятельности характеризуется усвоением, использованием и наследованием организационных ценностей и культуры, навыков и норм поведения, благодаря которым организационные системы оказываются лучше приспособленными к новым условиям осуществления предпринимательской деятельности в инвестиционно-строительном секторе.

Наряду с внутрисубъектным развитием (саморазвитием) ряд ученых выделяет и институциональное развитие систем. Вопросы инсти-

туционального развития субъектов предпринимательской деятельности, осуществляющих инвестиционно-строительную деятельность, могут быть рассмотрены с позиции институциональной контрактной парадигмы Р. Коуза, О. Уильямсона, Д. Норта, Р. Нуриева, Х. Рахаевой, К. Менера на основе взаимозависимости контрактных отношений, партнерства с элементами трансакционности издержек¹.

Полупрозрачность границ самоорганизующихся систем позволяет обосновать трансакционную ветвь саморазвития предпринимательских структур, осуществляющих инвестиционно-строительную деятельность на основе временной передачи доли собственности, партнерства между предприятиями и клиентами в форме трансакции, новых ресурсосодержащих отношений, аутсорсинга².

В упрощенном виде принципиально возможная лингвистическая модель трансформации и реформирования субъектов предпринимательства, осуществляющих инвестиционно-строительную деятельность, может быть описана по аналогии с моделью Л. Заде (рис. 3.4).



Рис. 3.4. Модель преобразования участников инвестиционно-строительного процесса с учетом институциональных изменений и самоорганизации внутрисубъектных перемен

Для самореализации участников инвестиционно-строительного процесса необходимы не только соответствующие институциональ-

¹ Коуз, Р. Фирма, рынок и право / Р. Коуз; пер. с англ. — М.: Дело ЛТД, 1993. — 193 с.; Нуриев, Р. М. Основы экономической теории / Р. М. Нуриев. — М., 1996. — 448 с.; Уильямсон, О. И. Поведенческие предпосылки современного экономического анализа / О. И. Уильямсон // THESIS. — 1993. — Т. 1. — Вып. 3. — С. 39–49.

² Асаул, А. Н. Природа и структура трансакционных издержек в инвестиционно-строительной сфере / А. Н. Асаул, С. Н. Иванов // Экономика строительства. — 2008. — № 3. — С. 20–30; Асаул, А. Н. Снижение трансакционных затрат в строительстве за счет оптимизации информационного пространства / А. Н. Асаул, С. Н. Иванов // Современные проблемы науки и образования. — 2009. — № 1. — С. 22–23.

ные изменения, но и предпринимательские усилия и проявление самоорганизации в обеспечении рыночных отношений.

Роль самоорганизации в процессах преобразования участников инвестиционно-строительной деятельности будет проявляться все значительнее, что вызывает необходимость понять своеобразие нового типа реализации отношений в предпринимательских структурах, особенности качества нового вида (класса) самоорганизующихся участников инвестиционно-строительного процесса, формируемых на основе феноменов предпринимательства, самоорганизации и саморазвития с учетом повышения их устойчивости при расширении неопределенности истинного состояния.

Таким образом, рыночная среда способствует возникновению и развитию иных организационных формирований за счет самоорганизации и упорядоченного разнообразия. Это происходит в результате зримых и незримых перспективных соприкосновений, пересечений, связей и отношений участников региональных ИСК.

3.2. «Сложность» и «сложные системы» с позиции самоорганизации и теории самоорганизации

Вопрос о том, что стоит за понятиями «сложность» и «сложная система» остается актуальным и сегодня. На протяжении полувека представление о них разрабатывалось и менялось неоднократно. Проблема понимания сложности стала еще острее после того, как было выявлено, что свойством самоорганизации обладают только такие системы, которые достигли в своем развитии определенного «порога сложности» и обрели «пространственную, временную или функциональную структуру» без специфического воздействия извне¹.

Наше представление об эволюции понятий «сложность» и «сложная система» изложено в табл. 3.2.

В целом в 60-е годы прошлого века сложность системы связывалась с ее многокомпонентностью. Система состоит из большого числа элементов, соединенных между собой более или менее сложным

¹ Хакен, Г. Синергетика: Иерархии неустойчивостей в самоорганизующихся системах и устройствах / Г. Хакен; пер. с англ. — М.: Мир, 1985. — 423 с.

образом. Здесь представление о сложности сопровождалось предпосылкой, что трудности познания ее заключаются в математическом описании состояний систем ввиду отсутствия полной информации относительно большинства подсистем социально-экономических структур. В большинстве определений нет ясного понимания смысловой насыщенности понимания сложности. Это, как выразился

Таблица 3.2

Изменение представлений о специфических особенностях сложных систем

Периоды	Представление о сложности систем
1960-е гг.	<ol style="list-style-type: none">1. Большие размеры систем — по числу частей (компонентов) и по числу выполняемых функций.2. Сложность поведения системы, пронизанной большим числом внутренних взаимосвязей и отношений разного типа, изменение одной из переменных системы оказывает воздействие на многие другие переменные.3. Наличие общей цели системы: действие всех частей системы подчинено достижению общей цели.4. Статистическое распределение внешних воздействий на систему, что приводит к невозможности точного предсказания реакции и поведения системы во времени.5. Конкурирующий, состязательный характер «жизни» большинства сложных систем.6. Невозможность навязать системам путь развития, вопреки собственным их тенденциям развития.7. Алгоритмическая сложность описания систем
1970-е гг.	<ol style="list-style-type: none">1. Это класс систем «с относительно независимым (автономным) поведением подсистем».2. Высокая внутренняя активность во многих аспектах жизнедеятельности, избирательность и целенаправленность функционирования систем в целом.3. Открытость, постоянное взаимодействие с внешней средой, способность решать весьма разнообразные классы задач.4. Способность действовать при различных обстоятельствах и в разных условиях (адаптивность)
1980-е гг.	<ol style="list-style-type: none">1. Субъективное понятие сложности организационных систем, связанное с трудностью решаемых задач по структурированию и параметризации, преобразованию и развитию организаций, теоретической и практической деятельности по познанию природы и сложности объектов.2. Объективная характеристика сложности организаций, зависящая от качественного и количественного разнообразия и отличия компонентов, связей и отношений системных образований.3. Нелинейная зависимость сложности системы от общего числа элементов, т. е. наличие скачкообразных ступеней, порядков сложности на различных уровнях организации (упорядочения) системы.4. Введение понятия «интегративной (интегральной, совокупной) сложности» системы, включающего в себя:<ol style="list-style-type: none">а) Сложность состава системы

Окончание табл. 3.2

Периоды	Представление о сложности систем
1980-е гг.	<p>4.1. Субстратная сложность, т. е. многообразие компонентов, подсистем, уровней организационного образования.</p> <p>4.2. Параметрическая сложность, т. е. многообразие индивидуальных свойств компонентов; интегративных свойств и функций на выходе системы; связей и отношений элементов системы.</p> <p>4.3. Динамическая сложность, включающая в себя многообразие качественно различных состояний организаций; фаз и стадий внутреннего функционирования; стадий, фаз, этапов внешнего поведения в среде; моделей поведения во внешней среде, переходных процессов и состояний.</p> <p>4.4. Эволюционная сложность (сложность саморазвития): чередование порядка и беспорядка, стадий, этапов «жизни» и развития.</p> <p>б) Сложность организационного построения (архитектуры, дизайна, пространственной конфигурации, организационного пространства)</p> <p>4.5. Многообразие организационных связей и отношений между элементами, подсистемами, уровнями организации.</p> <p>4.6. Многообразие в композиции элементов, подсистем, уровней (альтернативность реализации закона композиции).</p> <p>4.7. Сложность функционирования организационной структуры, ее преобразования (закономерностей, самосохранения).</p> <p>4.8. Сложность алгоритмов, программ, моделей поведения субъектов управления (менеджмента).</p> <p>4.9. Сложность закономерностей и законов, проектов развития и самодвижения к зрелости</p>
1990-е гг.	<p>1. Сложные системы начинают рассматриваться как самоорганизующиеся системы, адаптирующиеся к изменениям во внешней среде и обновляющие свои параметры и структуру без особого воздействия извне на основе неравновесного фазового перехода.</p> <p>2. Ориентация внимания исследователей на фундаментальную особенность самоструктурирования систем в сильно неравновесных условиях и состояниях (бифуркациях во времени).</p> <p>3. Поиск единых концептуальных теоретических оснований при исследовании динамических (подвижных, становящихся, эволюционирующих) систем синергетического порядка.</p> <p>4. Рассмотрение сложности как синтеза самоорганизации и уникальности.</p> <p>5. Описание, познание и моделирование качественных изменений в сложных системах и переструктурирование поля возможностей траекторий (дрейфа, путей, маршрута) эволюции сложноорганизованных систем</p>

Г. Хакен, «наивный подход» к описанию сложности, отождествление сложности реальных систем с алгоритмической сложностью.

Вывести сложность системы из свойств ее частей (элементов) и особенностей их локального взаимодействия не удается. Так, типичное системное свойство субъектов предпринимательской структуры — «жизнедеятельность» — никак не следует из свойств элементов, его составляющих. Достигнув некоторой пороговой величины

сложности, предпринимательские структуры начинают обладать качественно новыми свойствами, например, свойством «коллективного интеллекта» (компетенции). Коллективный интеллект — это превращение совокупности индивидуальных интеллектов и «памяти» (культурогена) субъекта предпринимательства в систему, способности которой превышают сумму способностей персонала предпринимательской структуры. В определениях понятия «сложной системы» периода 1970-х гг. появляются новые атрибуты сложности: системы рассматриваются открытыми, постоянно взаимодействующими со средой, способными выполнять разнообразные функции (многофункциональные), действовать целенаправленно и избирательно в различных обстоятельствах (многоцелевые), иметь различные конечные результаты в зависимости от реакции на внешние воздействия и моделей поведения. Однако по-прежнему сохраняется идеология «наивного подхода», в основном оценивается сложность компонентного состава.

В 1980-е гг. происходило дальнейшее насыщение и углубление представлений о сложности систем, была предпринята попытка уйти от предыдущего понимания сложности. Вводятся новые характеристики: интегративная сложность, параметрическая, динамическая и генетическая сложность систем, многообразие форм построения, функционирования и развития сложноорганизованных образований в рамках общей теории систем. Однако при внимательном анализе используемое понятие «многообразие» по-прежнему выражает «большое число компонентов», а самому термину «компонент системы» приписывается универсальное содержание: это как неделимые части системы, так и ее свойства, состояния, отношения, стадии развития и т. д. в рассматриваемый период была высказана принципиальная возможность оценки интегральной сложности систем на основе нахождения определенного соотношения оценок основных характеристик сложности системы, однако решение этой теоретической задачи затянулось на неопределенный срок и практически не было найдено¹. Познавательная же ценность разнообразных видов сложности оказалась несомненной.

¹ Пригожин, А. Н. Современная социология организаций / А. Н. Пригожин. — М.: 1995. — 362 с.

В 1990-е гг. был сделан акцент на исследовании смыслового содержания сложных систем и изучении самоорганизующихся структур. Делается попытка познать сложные системы на новом качественном уровне на базе синергетической парадигмы, а само исследование сложных систем входит в круг важнейших задач дальнейшего развития научного знания под названием «вызов искусству исследователя»¹. В то же время величина сложности организационных образований (предпринимательских структур) по-прежнему остается трудно определимой в силу открытости, нелинейности, динамичности социоприродных систем. К тому же поведение современных сложных систем реализуется в пространстве и масштабах, превосходящих размеры отдельной суборганизации. Центральной проблемой в познании сложных систем в этот период становится описание их качественных изменений (переструктурирование поля возможностей), эволюции и коэволюции.

Итак, в отечественной науке понятие сложной системы прошло путь от наивно-интуитивного понимания сложности до объективного представления на основе количественных, а затем и качественных оценок самоорганизующихся систем — распределенных сред различной природы. Была предложена новая методологическая база, позволяющая перейти от «оптимистического», «не сомневающегося» определения сложной системы 1980-х гг. (Н. П. Бусленко), к реальному представлению о сложности познания системных явлений и процессов. Сегодня сложная система трактуется как система, которая «может быть предъявлена или указана, но строгого корректного адекватного ее описания дать не удается».

Сегодня не существует завершенной (приемлемой) шаговой логической процедуры, позволяющей определить с некоторой точностью сложность организованных систем, механизмов усложнения предпринимательских структур и алгоритмов сборки их из простых элементов². Размышления по поводу сложности приводят нас к утверждению, что формирование сложности предпринимательских организаций базиру-

¹ Пригожин, А. Н. Современная социология организаций / А. Н. Пригожин. — М.: 1995. — 362 с.

² Асаул, А. Н. Развитие представления о системах / А. Н. Асаул, П. Б. Люлин // Экономическое возрождение России. — 2011. — Т. 30. № 4. — С. 62–68.

ется на трех началах: организующем, самоорганизующем и стохастизирующем. Чтобы это увидеть, нет необходимости в точном определении понятия «сложность системы». Здесь нет необходимости выхода за рамки принципа Оккама «не умножай сущностей без надобности».

Нам представляется, что среди многочисленных эмпирических обобщений, лежащих в основании объяснения феномена сложности систем, особое место занимают три.

1. Любые процессы усложнения предпринимательских организаций имеют стохастическую составляющую и протекают в условиях неопределенности. При исследовании сложных систем признание стохастики и неопределенности выступает как изначальная данность.

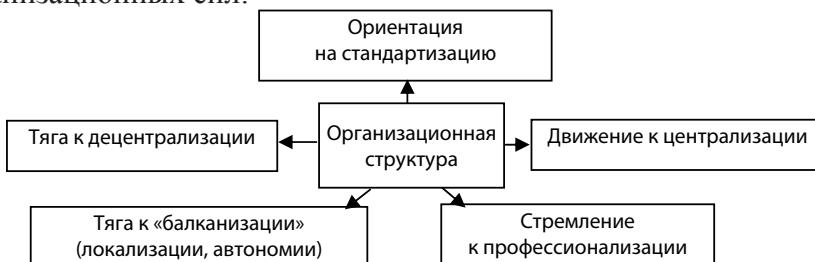
2. Существование бифуркаций сложной системы, когда ее траектория может ветвиться и выбор нового маршрута эволюционного развития становится неоднозначным, альтернативным. В такой ситуации, как говорят многие, происходит «потеря системной памяти», зависимость настоящего и будущего от прошлого практически исчезает. Развитие системы после бифуркаций определяется, прежде всего, теми случайными событиями (воздействиями), которые она испытывала в бифуркационном состоянии и которые лишили ее свойства «корректности», когда малым причинам отвечали малые средства и предсказуемость эволюции. Содержательность второго обобщения состоит в том, что источником усложнения предпринимательских организаций выступают не только внешние воздействия, но и бифуркации, когда по достижении критической сложности последние коренным образом перестраивают свойства системы.

3. С увеличением сложности системы растет и структурно-функциональная неустойчивость, компенсировать которую возможно позволяют новые тенденции, в частности особенности синергетического процесса. Самоорганизация выступает как некий автопилот, предохраняющий сложные системы от спонтанного распада и разрушения.

Использование выявленных обобщений относительно феномена сложности предпринимательских структур позволило сформулировать ряд рабочих гипотез:

1) структура предпринимательской деятельности отражает эпоху возникновения вида экономической деятельности и ее стадию развития;

- 2) чем старше организация, тем более формализована ее структура, управлеченческие процедуры и модели поведения;
- 3) чем крупнее предпринимательская организация:
 - тем большее число ее поведенческих схем повторяется, тем больше используется формальных коммуникаций и правил;
 - тем сложнее ее структура и больше централизованный масштаб управления, разнообразнее координационные механизмы;
 - тем больше средний размер ее структурных подразделений (организационных единиц) и более глубока их специализация;
- 4) чем сложнее (труднее для понимания и управления) предпринимательская организация, тем более развита обеспечивающая подсистема и тем избирательнее децентрализация;
- 5) чем сложнее внешняя среда, тем более децентрализованной должна быть структура предпринимательской организации;
- 6) чем разнообразнее рынки, в которые погружена предпринимательская организация, тем больше она разделена на рыночно ориентированные предпринимательские единицы;
- 7) чем враждебнее внешнее окружение предпринимательской организации, тем больше ее стремление к централизации власти и структуры;
- 8) чем жестче внешний контроль предпринимательской организации, тем более формализованной и централизованной является ее структура;
- 9) организационная структура субъекта предпринимательской деятельности есть результат следования структурной моде и национальным структурным предпочтениям;
- 10) сложившаяся структура субъекта предпринимательской деятельности есть подвижное состояние противостояния пяти основных организационных сил:



11) чем больший успех имела предпринимательская организация в прошлом, тем сложнее ей меняться, тем больше она боится перемен, тем более неохотно к ним адаптирована (ловушка инерции предыдущего успеха).

3.3. Законы, закономерности и принципы классических теорий организации и самоорганизации

Постановка вопроса о законах организации не нова. Уже в начале прошлого века организационные отношения начали рассматриваться как объективная основа организации производства, однако предпосылки объективности при этом не раскрывались.

Законы организации выражают наиболее существенные связи и зависимости в развитии соответствующих организационных отношений, поэтому необходимо исследование реальной, «живой» организационно-управленческой деятельности во всем ее богатстве и разнообразии, выявление законов целого, жизнедеятельности всей предпринимательской организации. Таким образом, выяснение законов организации, их воздействия на практику ее построения, функционирования и развития выступает важнейшей предпосылкой интенсификации деятельности предпринимательских образований. Вместе с тем, недопустима и фетишизация законов организации, которые действуют не автоматически, процесс их использования требует тесного сочетания объективного и субъективного.

Накопленные исследовательские данные и представления делают необходимым и возможным построение единой картины феномена законов организации в широких масштабах и разнообразных проявлениях и, в конечном виде, их типологии. Типология определяет ближние и дальние границы мира законов организации, позволяет выделить в нем разновидности конкретных форм и соотношений. Наиболее распространенными типологиями являются эмпирические, формальные группировки, перебор законов по любому сходству признаков (табл. 3.3).

Объективный закон в «жестких» системах выражает наличие детерминированной связи, должен отражаться с помощью функцио-

нальной связи и имеет вид математической функции. «Законом» называется неизменная зависимость между некоторыми величинами, которая может быть выражена в виде математической формулы¹, это обеспечивает однозначное восприятие закона и строгое понимание его требований.

Таблица 3.3

Типология законов организации

Тип классификации	Классификация законов
По происхождению	Объективные («законы организаций») формируются независимо от воли людей. Субъективные («законы для организаций») составляются людьми для реализации целей предпринимательской структуры
По специализации	Общие. Отраслевые
По территории действия	Федеральные. Региональные. Муниципальные
По форме воздействия	Прямого действия. Косвенного действия. Поддержки

В «мягких» системах законы организации, выражая связь и отношение высокого уровня обобщения, проявляются опосредованно, отражаясь в действиях менее общих, частных и специфичных законах и закономерностях. Законы организации, как логические высказывания, поддаются формализации, отвечают требованиям научной состоятельности: полноты, непротиворечивости, практической проверяемости, необходимости и универсальности.

В общем виде закон *организации* — это объективная или субъективная зависимость, которая устанавливает устойчивые качественные и количественные соотношения между управляющей и управляемой системой предпринимательской организации, между предпринимательской структурой и внешней средой. В рамках одного закона действует определенный набор закономерностей, каждая из которых является частью закона и может использоваться самостоятельно. Это позволяет упростить процедуру понимания и применения закона. Законы организации опираются на ряд принципов (руководящих правил) и реализуются в конкретной предпринимательской организации

¹ Словарь-справочник менеджера / Под ред. М. Г. Лапусты. — М.: ИНФРА-М, 1996. — 608 с.

за счет обязательного набора принципов, присущих тому или иному закону.

В различных источниках выделяется 6–7 законов организаций¹, в соответствии с которыми живут организованные системы, коими являются предпринимательские структуры. В табл. 3.4 приведены в авторской редакции наиболее часто встречающиеся словесные формулировки законов организации.

Таблица 3.4
Законы организации: содержательные формулировки

Закон организации	Формулировка
1. Закон синергии	1.1. Потенциал и возможности субъекта предпринимательской деятельности как единого целого превышают сумму потенциалов и возможностей его отдельных элементов, что обусловлено их взаимной поддержкой и дополнением. 1.2. Совокупность элементов организована, если ее потенциал больше суммы отдельных потенциалов включенных в нее элементов. 1.3. Сумма свойств (потенциалов, энергии, качеств) организованного целого превышает «арифметическую» сумму свойств каждого из входящих в состав целого элементов
2. Закон дополнения (закон единства анализа и синтеза)	2.1. Дополнение внутриорганизационных процессов и функций противоположно направленными позволяет одновременно использовать их выгоды и существенно увеличить общий организационный потенциал (разделение дополняется объединением, специализация — универсализацией, дифференциация — интеграцией и наоборот). 2.2. Декомпозиция и агрегирование предпринимательской организации производятся с реальной пользой в целом для предпринимательской структуры. 2.3. Каждая материальная система (живой организм, предпринимательская организация) стремится настроиться на наиболее экономный режим функционирования за счет постоянного изменения своей структуры или функций
3. Закон пропорциональности	3.1. Сохранение пропорциональности между предпринимательской организацией и ее элементами при любых возможных изменениях позволяет в максимальной степени реализовывать их возможности. 3.2. Совокупность элементов организована, если между каждым входящим в нее видом элементов, между самими элементами и между характеристиками элементов существуют определенные количественные соотношения. 3.3. Каждая система стремится сохранить в своей структуре все необходимые элементы, находящиеся в заданной пропорции

¹ Смирнов, Э. А. Основы теории организации: учеб. пособие для вузов / Э. А. Смирнов. — М.: Аудит, ЮНИТИ, 1998. — 375 с.

3.3. Законы, закономерности и принципы классических теорий организаций...

Окончание табл. 3.4

Закон организации	Формулировка
4. Закон композиции	<p>4.1. Функционирование всех без исключения организационных элементов в той или иной степени подчиняется общей цели, а индивидуальные цели каждого из них представляют собой ее конкретизацию и являются по отношению к ней подцелями.</p> <p>4.2. Совокупность элементов организована, если включает только необходимые и при этом все необходимые элементы.</p> <p>4.3. Конечное множество элементов, объединенных динамическими и статическими отношениями в систему, обеспечивает с необходимостью и достаточностью достижение общей цели и предназначение предпринимательской организации</p>
5. Закон информированности-упорядоченности	<p>5.1. В предпринимательской организации не может быть больше порядка, чем у ее членов — информации о реальном положении вещей, позволяющей им принимать осмысленные решения.</p> <p>5.2. Чем большей информацией о внутренней и внешней среде располагает предпринимательская организация, тем больше вероятность ее устойчивого функционирования «Информированность работника после достижения критического уровня переходит в компетентность».</p> <p>5.3. Степень организованности может быть выше тогда, когда имеется новая (дополнительная) информация и когда она использована</p>
6. Закон самосохранения	<p>6.1. Каждая материальная система стремится сохранить себя (выжить) и использует для достижения этого весь свой потенциал (ресурс).</p> <p>6.2. Срок жизни предпринимательской структуры ограничен временем, в течение которого она располагает энергией для воспроизведения и замещения выбывающих элементов и для поддержания связей между всеми образующими ее элементами.</p> <p>6.3. Любая предпринимательская организация, равно как и ее отдельный элемент, стремится сохранить себя как целое, что требует соблюдения ряда условий (например, недопущения серьезных потрясений, конфликтов, изменения границ и рангов ключевых фигур, экономии и рационального использования ресурсов, расширения сферы деятельности и т. п.).</p> <p>6.4. Самосохранение предпринимательской структуры обеспечивается за счет сочетания двух противоположных начал: стабильности и развития</p>
7. Закон развития (онтогенеза)	<p>7.1. Развитие — это необратимое, направленное, закономерное изменение производства и менеджмента предпринимательской структуры.</p> <p>7.2. Каждая материальная система стремится достичь наибольшего суммарного потенциала при прохождении всех этапов жизненного цикла</p>

Приведение в таблице не одного, а нескольких определений (деконструкций) того или иного закона организации не является логической ошибкой. Использование нескольких определений законов организа-

ции позволяет выявить их познавательную роль в раскрытии механизмов трансформации субъектов предпринимательской деятельности.

Закон синергии. В соответствии с этим законом предпринимательская структура трактуется как уже организованное множество элементов, но не только и не столько как число и состав образующих ее элементов, сколько число, состав и качество их взаимосвязей и взаимодействий.

В абстрактном виде закон синергии можно представить следующим образом:

$$\Pi_A > \sum_{i=1}^m n_i \text{ при условии } a_i \in A, A = (a_1, a_2, \dots, a_m), \quad (3.1)$$

где Π_A — потенциал системы A ; a_i — i -й элемент системы A ; n_i — потенциал i -го элемента.

Синергетический эффект, таким образом, зависит как от количественного и качественного состава системообразующих элементов, так и от способа их соединения, гармонии и тесноты связей между ними, результативности их взаимодействия.

Каждая предпринимательская структура включает четыре понятия организации, которые существуют в напряженном соединении и часто не согласуются друг с другом:

- декларируемая предпринимательская организация, формально видимая в организационной «схеме»;
- подлинная предпринимательская организация, которую персонал принимает как действительно существующую;
- «внешние» виды проявления предпринимательской организации, «объективное» представление со стороны исследователя, партнера, консультанта (наблюдаемая предпринимательская структура);
- модельная предпринимательская структура, как бы она выглядела в соответствии с реальностью, частью которой является.

Закон единства анализа и синтеза. Суть закона состоит в том, что если сложную предпринимательскую структуру (систему) разложить на составные части, то могут быть получены исходные элементы для образования новых систем (декомпозиция) и всякая вновь образованная система есть комбинация элементов, входящих или не входящих в другие системы (синтез, агрегирование). Использование

этого закона предполагает выбор признаков или оснований вначале для деления (классификации), а затем для соединения (группировки) в новые классы. Существенно важно при этом установить сравнительные «плюсы» и «минусы» допустимых вариантов как разделения, так и соединения, а также их влияние на результаты (эффективность) деятельности.

Закон пропорциональности. В соответствии с данным законом формируется (складывается) такая соразмерность и соотносительность частей предпринимательской структуры, объединяемых в целое, при которой достигается синергетический эффект. Диспропорции в производственной, организационной и управленческой структурах влекут за собой потерю управляемости, так как в соответствии с требованиями данного закона изменение размера той или иной характеристики одной из них влияет на остальные. Это означает необходимость взаимоувязанного решения структурных вопросов.

Закон композиции. Законом композиции диктуется целесообразность таких морфологических построений в предпринимательской структуре, при которых достигается и поддерживается соподчиненность ее частей, реализация общесистемных целей и предназначение (миссия) субъекта предпринимательской деятельности. Реальность соответствующего оргформирования обеспечивается включением в его состав конечного числа всех необходимых элементов.

При описании поливариантных систем (например, типов симметрии) закон композиции определяется эмпирически, но в общем случае для описания «нежестких» систем и их конструирования вопрос об обосновании композиции становится центральным.

Закон информированности-упорядоченности. Приведенные формулировки закона свидетельствуют, что чем выше информационный ресурс предпринимательской организации, тем выше степень ее организованности (упорядоченности) и большее вероятность устойчивого функционирования. Закон исходит из известного в кибернетике соотношения неопределенности информации¹:

¹ Манаков, Л. Ф. Законы организации и законы для организации / Л. Ф. Манаков, В. А. Кемпель, О. В. Лаврентьева. — Новосибирск: НГАСУ, 1999. — 176 с.

$$N = \sum_{i=1}^n (P_i \cdot \log P_i), \quad (3.2)$$

где P_i — вероятность поступления i -й информации.

Наличие устойчивого канала поступления информации увеличивает вероятность получения нужных для работника сведений, и при этом неопределенность информации (N) уменьшается. Закон утверждает, что в предпринимательской структуре не может быть больше порядка, чем у ее членов имеется информации о реальном положении вещей во внутренней и внешней среде, позволяющей им принимать осмысленные решения; информированность работников повышает уровень их компетентности.

Закон самосохранения. Срок жизни каждого субъекта предпринимательской деятельности ограничен временем, в течение которого субъект имеет явно выраженные фазы развития: подъем, продолжающийся по данным американских ученых в течение примерно 3 лет (1,1–7,7), и падение, которое длится в среднем 2,8 года (2–12,5). Одни субъекты, оказавшись на грани банкротства, завершают свой путь, другие, найдя ресурсы и преодолев трудности, восстанавливают свой имидж и успешно продолжают функционировать.

Теоретической основой для анализа общего состояния субъекта предпринимательской деятельности является закон сохранения, который гласит: «Каждая предпринимательская организация стремится сохранить себя и использует для этого весь свой потенциал (ресурс)»¹.

Закон развития (онтогенеза). В соответствии с данным законом характеристика получения синергетического эффекта и степень использования организационного потенциала каждой системы есть функция времени, значение которого неодинаково на разных периодах жизненного цикла системы. Поэтому каждая сложно организованная система стремится достичь наибольшего суммарного потенциала при прохождении всех этапов жизненного цикла.

Законы организации в реальной жизни действуют не изолированно, а во взаимосвязи, т. е. нельзя учитывать требования одного из них, не замечая при этом требований других. Законы организации опира-

¹ Манаков, Л. Ф. Законы организации и законы для организации / Л. Ф. Манаков, В. А. Кемпель, О. В. Лаврентьева. — Новосибирск: НГАСУ, 1999. — 176 с.

ются на определенный арсенал закономерностей и принципов, где принцип выступает как рецепт, как основное правило, в соответствии с которым реализуется организационная деятельность, достигается предпринимательский успех, решаются организационные проблемы на основе методологической определенности. Здесь закономерности выступают как ступени познания организационной действительности, они менее устойчивы (в последовательности и повторяемости); причинные связи в организационных отношениях и процессах справедливы лишь для данных условий развития конкретных субъектов предпринимательской деятельности.

Сами же законы реализуются за счет использования набора принципов. Так, **закон пропорциональности (гармонии)** базируется на принципах: планирования, координации, полноты, сбалансированности обязанностей, прав и ответственности, исключения; закон развития оперирует принципами: инерции, эластичности, непрерывности, стабилизации и т. д.

Углубленное изучение механизмов действия законов показало, что традиционная теория организации не смогла четко и детально разработать систему законов для предпринимательских структур и присущих им закономерностей и принципов¹.

Сегодня становится все более очевидным, что:

- законы организации существуют лишь применительно к определенной группе наблюдателей (ученых) и школе наблюдения (популяции организации);
- они выступают в форме тенденций и носят временной характер в силу ограниченности временными рамками, каждый раз все решает неповторяемая совокупность хотя бы и повторяющихся обстоятельств;
- знание законов организации и механизмов их действия как отношений более высокого уровня обобщения по сравнению с эмпирическими правилами детерминирует организационную деятельность в области целеполагания, структуризации, процессуализации, параметризации, сбалансированности, упорядочения, стабилизации, развития и т. д.

¹ Манаков, Л. Ф. Законы организации и законы для организации / Л. Ф. Манаков, В. А. Кемпель, О. В. Лаврентьева. — Новосибирск: НГАСУ, 1999. — 176 с.

Синергетика наполнила новым содержанием классические законы и принципы организации и позволила сгенерировать ряд новых, среди которых можно выделить следующие:

- 1) закон эволюционных корреляций (закон техногуманитарного баланса), который означает соразмерность между техническими и гуманитарными аспектами социально-экономического развития;
- 2) закон Е. А. Седова¹ или закон иерархических компенсаций, раскрывающих динамику организационных связей в развивающихся системах. Данный закон гласит: эффективный рост разнообразия на верхнем уровне структурной иерархии всегда ведет к ограничению разнообразия на предыдущих уровнях, и наоборот, рост разнообразия на нижнем уровне ведет к разрушению высших уровней. Эта зависимость позволяет понять, почему рост организационного разнообразия на уровне автономных строительных организаций привел к разрушению крупных территориальных формирований и хаотизации инвестиционно-строительной деятельности на уровне регионов. Становится ясным, почему единая макрогрупповая производственная строительная культура трансформируется в растущее разнообразие микрогрупповых и индивидуальных организационных структур, почему само существование строительных макрообразований (министерств, главков) превращается в анахронизм, почему происходит произвольное группирование организаций, занятых в инвестиционно-строительной деятельности по интересам;
- 3) закон иерархичности и естественного отбора составных элементов структуры, обеспечивающих большую ее упорядоченность и повышение информационной емкости (количества полезной информации, соответственно генерируемой и удерживаемой субъектом предпринимательской деятельности в единицу времени и на единицу затрат поглощаемых внутренних и внешних ресурсов);
- 4) закон Гегеля — Мюллера: индивидуальное развитие есть краткое повторение истории развития вида предпринимательской структуры;
- 5) закон сопротивления изменениям. «Сопротивление переменам пропорционально силе ломки культуры и структуры власти, происход-

¹ Князева, Е. Н. Синергетика начала нелинейного мышления / Е. Н. Князева, С. П. Курдюмов // Общественные науки и современность. — 1993. — № 2. — С. 36–45.

дящей из-за перемен» (Н. Макиавелли). «Применительно к конкретной ломке сопротивление будет обратно пропорционально периоду времени, в течение которого происходит изменение» (И. Ансофф);

6) закон гармонизации темпов развития различных фрагментов сложных систем (Е. Князева и С. Курдюмов);

7) закон расхождения, дивергенции и повышения разнообразия систем и схождения, свертывания разнообразия и повышения избирательности (Н. Моисеев);

8) закон процесса творческого открытия в эволюции сложных систем (И. Пригожин), автопоэтичности — творческого саморазвития предпринимательской структуры в динамике автономности и само-воспроизведения путем вариации структуры элементов, отношений и связей и спонтанного порождения синергетических эффектов (Ф. Вадело);

9) закон пульсирующего развития предпринимательских структур (смены состояний, асимиляции и диссимиляции, синтеза и распада) на основе механизмов переключений взаимодополнительных режимов функционирования сложных систем (Л. Никулин);

10) закон резонансного возбуждения предпринимательских структур и инициирования процессов нелинейного их роста (режимы самоподстегивающего развития с обострением, совместной эволюции на основе нелинейной положительной обратной связи);

11) закон нелинейного синтеза (синтезирование предпринимательских структур разного возраста), когда по всей объединенной области устанавливается новый более высокий темп развития, целое развивается быстрее составляющих его частей;

12) закон нелинейных переходов в сложных системах, которые невозможно предсказать, исходя из их параметров; слабые возмущения (изменения начальных условий) приводят к тому, что система оказывается способной к нелинейным переходам между различными режимами функционирования, в рамках которых одна и та же стратегия (политика) порождает несовместимые эффекты (И. Пригожин);

13) закон Я. Тимберга: предпринимательская организация может достичь стольких целей в своей политике, сколько у нее имеется линейно независимых инструментов;

14) закон слабого звена: устойчивость и перспектива сложной предпринимательской структуры определяется низшими, наименее развитыми (примитивными) ее звенями;

15) закон Г. Дирша: судьба или будущее элемента определяется его положением в целом;

16) закон зародышевого сходства: на стадии создания новых предпринимательских структур они имеют значительное сходство родственных форм.

Эти и другие законы формирующейся современной теории организации опираются на вновь открытые закономерности. Среди них наиболее значимыми являются: необратимость организационных явлений во времени; нелинейность протекания организационных процессов; открытость предпринимательских структур к бифуркациям; пульсирующий характер организационного прогресса; постоянное становление и незавершенность организационного порядка во всем своем многообразии; пластичная изменчивость и адаптивность предпринимательской организации; пороговая чувствительность к изменениям во внешней среде; сопряженность развития (коэволюции) с внешней средой; самовоспроизведение с изменениями; альтернативность и многовариантность саморазвития.

Все большую роль в новой теории организации начинают играть принципы самоорганизации и саморазвития:

- принципы организации и дезорганизации, взаимосвязанных и взаимопроникающих друг в друга (полной, идеальной организованности в природе не бывает);

- принцип единства через разнообразие или порядка через флуктуации. Возрастание различий ведет к большой устойчивости популяции предпринимательских структур в регионе. Это развитие «путем расхождения». Для построения гармоничной предпринимательской структуры необходим поиск оптимального расхождения, позволяющего обеспечить гибкое и динамичное развитие целого. Организационные отношения мы не вправе трактовать как распадающиеся отдельные сущности: одна первичная, другая — производная, одна объективна, вторая выступает как субъективная;

- принципы прогрессивной эволюции — усложнения, ускорения и экономии. Эволюция предпринимательской структуры есть созда-

ние более сложных нелинейных структур, способных объединить все большее количество простых структур. Каждая новая предпринимательская среда с новыми свойствами обладает своим спектром форм и моделей субъектов предпринимательской деятельности;

- принцип собственного поведения — каждая автономная самоорганизующаяся предпринимательская структура обладает собственным поведением. В условиях динамики внешней среды субъект предпринимательской деятельности, запуская внутрисубъектные изменения, производит непрерывный синтез собственного поведения на основе самореферентности (описывая себя в себе, идентифицируя себя с собственной моделью и моделями поведения других);

- принцип естественного дрейфа в «эволюции настоящего» и «эволюции будущего» субъектов предпринимательской деятельности. Каждая сложная система изменяется путем естественного дрейфа в рамках богатства траекторий собственного развития;

- принцип достраивания. Субъекты предпринимательской деятельности тем более устойчивы, чем выше их внутреннее разнообразие. При наличии разнообразия элементов в них, они обладают большим потенциалом приспособления к различным вариантам настоящего и будущего. Механизм достраивания включает направленность на возникновение целостности предпринимательской структуры. Выбор центра достраивания, вокруг которого происходит самоорганизация, является «искусством отбора» альтернатив ключевого звена со слабым следом «просачивания» из будущего; извлечение организационного порядка из хаоса множества возможностей. Самодостривание целостного образа субъекта предпринимательской деятельности происходит не просто включением недостающего элемента, а самовырастанием более целостной структуры из частей в результате самоусложнения этих частей в силу своих собственных потенций. В результате выведенного самодостривания возникает феномен резонанса, когда параметры внешних воздействий соответствуют собственным параметрам самоорганизующейся системы. Это гармония между внешними воздействиями и конфигурационно правильными симметричными ответными реакциями (самовоздействиями) субъекта предпринимательской деятельности;

- принцип сбалансированности материального и духовного;
- принцип «встречного» движения взамен принципа «движения из единого центра»;
- принцип установления общего темпа развития в объединяемых частях представляет собой новый принцип соединения частей, находящихся на разных стадиях развития, в гармоничное целое. Основная идея — переход от концепции замкнутого экономического и организационного роста к новой модели совместного устойчивого развития;
- принцип эквифинальности — начальное развитие может идти различными путями, но в конце концов образуется то, что надо;
- принцип несводимости — субъекты предпринимательской деятельности существуют в нескольких мирах (Л. Болтенски и Л. Тевено): рыночном, индустриальном, традиционном, социальном, инновационном, экологическом и т. д., каждый из которых имеет свой предмет, особый тип упорядочения организационной деятельности с непересекающимися цепочками причинно-следственных связей. Сводить эти миры к единым основаниям методологически некорректно, организационная динамика должна исследоваться на основе поиска и достижения компромисса, сохранения равновесных отношений между мирами, в которые «погружена» предпринимательская структура;
- принцип дальних корреляций, означающий самопроизвольное установление и упорядоченное увеличение тесноты и дальности внешних связей субъекта предпринимательской деятельности с партнерами. Чем сильнее турбулентность внешней среды, тем сильнее и многостороннее должны быть взаимосвязаны субъекты предпринимательской деятельности и ближайшее окружение и тем выше должен быть уровень самоорганизации деловых сетей и сетей знаний. В процессе самоорганизации внешних связей, увеличения их дальности, длительности и «интимности» растет уровень самоорганизации и саморазвития предпринимательской структуры. Используя принцип дальних корреляций в процессе самоорганизации субъекта предпринимательской деятельности обеспечивают многообразие реакций, адекватное многообразие внешних воздействий и проводят осознанную стратегию достижения целей. Одновременно здесь проявляется действие принципа многообразия Эшби: для сведения

возможного разнообразия состояния субъекта предпринимательской деятельности к одной линии поведения и самодвижения ее в сторону равновесия, совместимого с внешними связями, необходимо применять достаточно большое разнообразие воздействий на компанию. Таким образом, появление новых регулярных возмущений внешней среды требует не только формирования новой стратегии управления предпринимательской структурой, но и перестройки системы внешних связей.

3.4. Закономерности и уровни самоорганизации, самосохранения и саморазвития субъектов предпринимательской деятельности

Любая предпринимательская структура, как самоорганизующаяся динамическая система, в процессе функционирования подвергается непрерывному воздействию различных факторов внешнего окружения. Некоторые из этих факторов имеют закономерный (детерминированный) характер, другие представляют собой случайные возмущения. Внешние факторы, выводящие субъект предпринимательской деятельности из заданного состояния, могут оказывать на него разные дезорганизующие воздействия. Некоторые из них оказывают кратковременное действие на систему в целом, другие — длительное и постоянное воздействие, третьи — избирательно влияют на отдельные части предпринимательской структуры. Для противодействия разнообразным типам внешних факторов субъект предпринимательской деятельности должен обладать способностью противостоять их влиянию. Эта способность сложной предпринимательской структуры за счет собственных усилий (без внешнего управляющего воздействия) упорядочивать свою структуру и деятельность подсистем (компонентов) и в результате функционировать с возрастающей эффективностью реализуется в процессе самоорганизации. Формирование этого свойства предполагает наличие определенной степени свободы (хозяйственной, экономической, предпринимательской, организационной, социальной, технологической и т. д.) и некоторого минимального уровня развития субъекта предпринимательской дея-

тельности, находясь на котором ее управленческий и производственный персонал может самостоятельно воспринимать и реализовывать новые возможности, открывающиеся в результате внешних перемен.

В результате исследования нами было установлено несколько уровней *целенаправленной самоорганизации* субъектов предпринимательской деятельности.

Первый уровень — стабилизация: субъект предпринимательской деятельности осуществляет восстановление своей внутренней структуры, функций и эффективности при действии кратковременных маломощных дезорганизующих действий внешней среды. Это достигается с помощью управляющей функции — регулирования.

Второй уровень — адаптация системы. При адаптации субъект предпринимательской деятельности оказывает противодействие разрушающему влиянию длительных и постоянно действующих внешних перемен путем такой перестройки функций и внутренней структуры, менеджмента, при которой дезорганизующее действие внешних возмущений резко ослабляется. Система «приспосабливается» к характеристикам этих возмущений.

Третий уровень — самообновление, самовосстановление внутренних компонентов, частей, подсистем и управляющих органов субъекта предпринимательской деятельности. В этом случае предпринимательская структура должна обладать способностью противостоять действию тех возмущений, которые разрушают систему и нарушают функции внутренних частей, и тем самым повышать свою живучесть. Это сохранение общего равновесия предпринимательской структуры и динамичного уравновешивания ее с внешней средой на определенном этапе существования.

Четвертый уровень — саморазмножение субъекта предпринимательской деятельности. На этом уровне система вырабатывает способы противодействия дезорганизующим влияниям мощных внешних факторов, сила действия которых превосходит внутренние возможности исследуемой предпринимательской структуры. В случае дальнейшей дифференциации элементов и диверсификации видов деятельности и целей (размножения) повышается вероятность сохранения предпринимательской структуры данного типа несмотря на действие мощных разрушающих факторов и гибель отдельных

строительных субъектов предпринимательской деятельности исследуемой популяции (вида).

Пятый уровень — развитие субъекта предпринимательской деятельности, представляющее собой процесс совершенствования системы, обеспечивающий объединение и реализацию одной предпринимательской структурой четырех предшествующих уровней самоорганизации и тем самым повышающий способность исследуемого субъекта предпринимательской деятельности противостоять разрушающему действию более широкого диапазона разрушающих факторов.

Все отмеченные пять уровней самоорганизации осуществляются за счет внутренних источников компенсации и потенциала роста, которые со временем истощаются, и тогда в действие вступает новый тип факторов: материально-вещественной и нематериальной недостаточности или «голодания».

Шестой уровень — эволюция субъекта предпринимательской деятельности. В этом случае субъект предпринимательской деятельности, чтобы противостоять «истощению» внутренней среды и обеспечить поступление «энергии» из внешней среды, должен осуществить радикальную перестройку предпринимательской деятельности, менеджмента, внутренних структур и функций, при которых обеспечение эффективного функционирования становится возможным за счет «переключения» на использование инновационных технологических, инвестиционных и управлеченческих операций. Необходимо также использовать новую динамику взаимодействия с внешней средой, механизмы саморегулирования и настройки.

Седьмой уровень — способность субъектов предпринимательской деятельности к лидерству, состязанию, соревнованию. Это способность противостоять дезорганизующему влиянию факторов конкурентного соперничества и сил, порожденных действиями других самоорганизующихся предпринимательских структур. Это уровень «самоактуализации» организации, полного использования всех ее способностей и возможностей. Самоактуализирующемуся субъекту предпринимательской деятельности присущи следующие особенности:

- полное принятие реальности, понимание и комфортное отношение к ней;

- принятие других и себя («я занимаюсь своим видом предпринимательской деятельности, а ты — своим; я есть я, ты есть ты; я принимаю тебя таким, какой ты есть»);
- профессионализм, ориентация на долгосрочной основе на успех, на действия;
- автономность, высокая степень независимости от внешней среды, самостоятельность в принятии решений;
- постоянная новизна, свежесть оценок, открытость опыта, естественность поведения;
- готовность к решению новых проблем, подлинное понимание своих возможностей.

Рассмотренные выше семь уровней самоорганизации обеспечивают необходимые и достаточные условия для осуществления в предпринимательских структурах всех форм компенсации разрушающего влияния всех видов факторов, действующих в конкретных условиях переходного периода. В конечном итоге эти уровни определяют все то многообразие субъектов предпринимательской деятельности, которое имеет место в настоящее время.

По критерию уровней целенаправленной самоорганизации и способности к движению в сторону рынка все типы самоорганизующихся субъектов предпринимательской деятельности условно могут быть разбиты на четыре основные группы (S_1, S_2, S_3, S_4):

- *начинающие адаптацию субъекты предпринимательской структуры* обладают первым и вторым уровнями самоорганизации, где проводятся некоторые меры по разработке стабилизационных программ, но им необходимы существенные изменения в сферах собственности, труда и управления;
- *«всплывающие» (слабоадаптированные) субъекты предпринимательской деятельности*, у которых имеются основы поддержки адаптационных стратегий к рыночным трансакциям; они обладают первым, вторым и третьим уровнями самоорганизации; это системы с функцией и структурой самостабилизации;
- *развивающиеся предпринимательские структуры* с организованным и устойчивым производством, логистикой и менеджментом, обладающие способностью реализации первых пяти уровней саморазвития;

- зрелые конкурентоспособные субъекты предпринимательской деятельности с хорошей организацией и продуктивной реализацией предпринимательских стратегий; стандартизованными современными технологическими организационно-управленческими, социальными, экономическими процедурами, своевременно учитывающими внешние возмущения; стратегиями снижения рисков. Это большие сложные системы, обладающие всеми уровнями самоорганизации и саморазвития, сложностью поведения, разнообразием реакций на внешние воздействия.

На рис. 3.5 ось ординат представляет собой условную шкалу уровней самоорганизации субъектов предпринимательской деятельности (S). Кривые $f(t_1), \dots, f(t_7)$ — отдельные «реализации» функций самоорганизации основных групп ($S_1 \dots S_4$) субъектов предпринимательской деятельности; на оси абсцисс отложены условные значения сложности реакций (R_s) поведения систем. Вектор-функция $h(t)$ характеризует направления технической стабилизации; вектор-функция $l(t)$ — технологической и финансовой адаптации; вектор-функция $O(t)$ — направление инновационного, технологического, экономического и организационного развития; $S_{\max}(t)$ — вектор-функция органической (глобальной) эволюции.

Функции $h(t)$, $l(t)$, $O(t)$ и $S_{\max}(t)$ имеют не монотонно возрастающий, а более сложный характер, базирующийся на противоречивом взаимодействии двух законов организации: закона самосохранения («каждая материальная система стремится сохранить себя (выжить) и использует для достижения этого весь свой потенциал (ресурс)»); закона развития («развитие — это необратимое направленное, закономерное изменение производства, предпринимательской деятельности и менеджмента организации», «каждая материальная система стремится достичь наибольшего суммарного потенциала при прохождении всех этапов жизненного цикла»). Например, закон сохранения организации требует определенного соотношения между «энергией» удержания, самосохранения (С) и «энергией» ликвидации (Л) при условии: $C/L > 1$, ресурсы предпринимательской структуры должны быть больше, чем энергия ликвидации. При $L \geq C$ в предпринимательской структуре начинают происходить необратимые разрушительные процессы и настает время ликвидации пред-

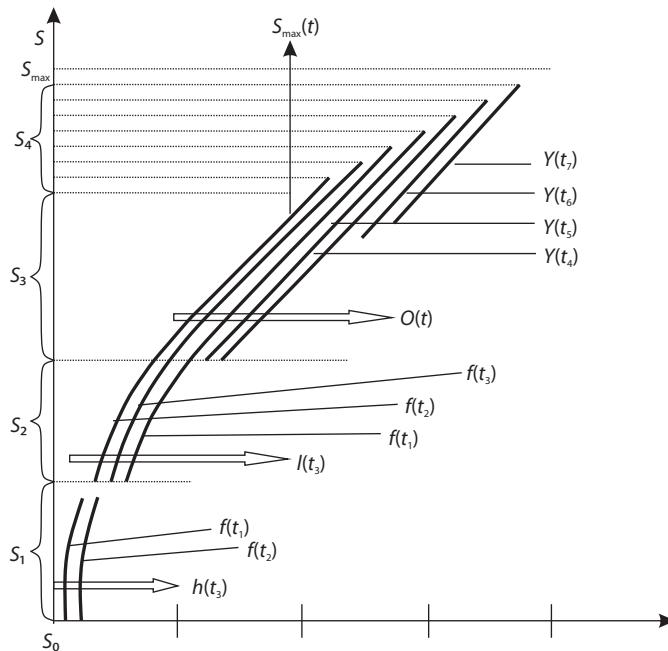


Рис. 3.5. Гипотетические кривые зависимости модели поведения самоорганизующихся строительных систем от сложности их внутренней организации

принимательской организации или подключения новых источников удержания.

Знание сущности и механизма действия законов самоорганизации, самосохранения и развития позволяет правильно оценивать возникающие ситуации, способствует переходу от эмпирического подхода к научному, профессиональному в управлении динамикой функционирований и изменений внутренней среды субъектов предпринимательской деятельности. Подход на базе законов организации приводит к центростремительным движениям в субъекте предпринимательской деятельности в сторону процветания и прогрессивного развития конкретной предпринимательской структуры (рис. 3.6).

В символической форме сложные субъекты предпринимательской деятельности могут быть выражены следующим образом:

$$\left. \begin{array}{l} S_j^c (\chi \wedge \varepsilon \wedge \lambda \wedge K \wedge \rho \wedge \alpha \wedge \beta \wedge \gamma \wedge \theta \wedge \xi \wedge \Delta \wedge \delta \wedge) \in S^c S^c \subset S \\ S^c \subset S \end{array} \right\}, \quad (3.3)$$

где S — множество всех типов самоорганизующихся систем; S^c — множество больших предпринимательских структур; S_j^c — конкретный тип предпринимательских организаций; χ — большая сложность предпринимательства; ε — наличие внутренних подсистем; λ — способность субъекта предпринимательской деятельности к обмену веществ, энергии и информации; K — наличие внешней среды; ρ — иерархический принцип построения органов управления; α — свойство самостабилизации; β — свойство адаптации; γ — свойство самообновления; θ — свойство размножения; ξ — способность к развитию; Δ — способность к эволюции; δ — способность к соревнованию, состязанию.

Характеристики α , β , γ , θ , ξ , Δ , δ означают способность субъекта предпринимательской деятельности противостоять разрушающему действию основных видов факторов внешней и внутренней среды предпринимательства.

«Технологически» сформированные строительные предприятия, отягощенные устаревшими фондами, более консервативны, желающие перемены затягиваются, тормозятся или обращаются вспять.

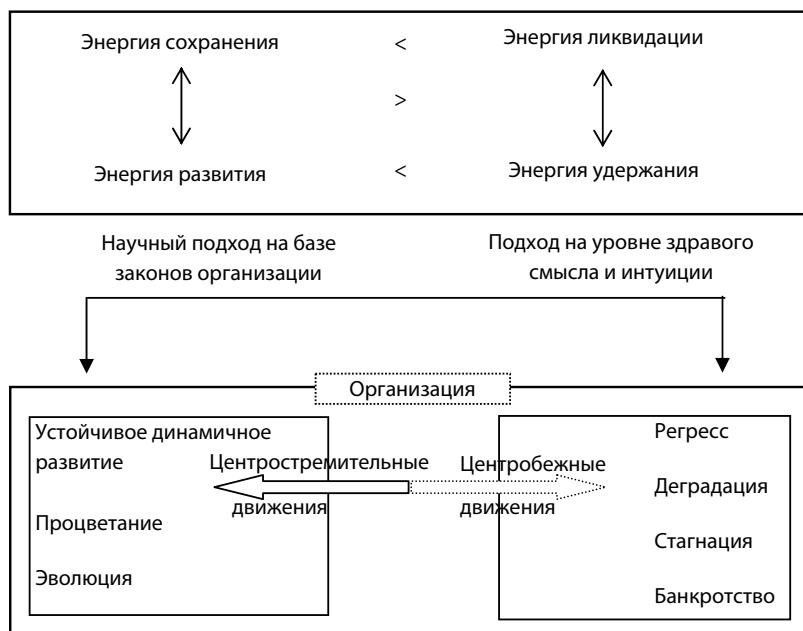


Рис. 3.6. Траектория движения субъекта предпринимательской деятельности

Таким предприятиям присуща «инновационная» болезнь. К тому же крупные строительные предприятия в переходный период испытывали «синдром большого бизнеса», снять который можно путем движения к более простым структурам.

В данном случае реально присутствует результат действия важнейших принципов основного закона организации (закона развития): инерции, эластичности, непрерывности, стабилизации. Принцип инерции (запаздывания) гласит: изменение потенциала субъекта предпринимательской деятельности R_j начинается спустя некоторое время T_1 после начала изменений перемен во внешней (внутренней) среде и продолжается некоторое время после их окончания T_2 . Инерция в предпринимательских структурах проявляется в использовании устаревших технологий, производственных знаний и навыков, отживших деловых процедур и организационных структур, норм и моделей поведения, в стереотипах мышления. Принцип эластичности состоит в том, что скорость V_j изменения потенциала¹ субъекта предпринимательской деятельности зависит от самого этого потенциала: $V_j = f(R_j)$.

Предпринимательские структуры по-разному среагировали на одни и те же изменения экономического процесса, последовавшие после 2008 г. Одни (S_1) показывали пример высокой эластичности, быстро и своевременно (скачкообразно) изменили свой потенциал с ориентацией на инновации, новые технологии, современный менеджмент, адресность производимой продукции и т. д., повысив профессионализм персонала и фирменный (культурный) уровень самой предпринимательской структуры, где непрерывно происходил процесс обучения и самоорганизации (рис. 3.7).

Другие (S_2) продемонстрировали низкую эластичность, вынуждены были уйти из системы предпринимательства, самоликвидироваться, «умереть естественной смертью».

Первая группа субъектов предпринимательской деятельности придерживалась стратегии инновационного прогрессивного развития и наращивания потенциала: одни это делали стихийно, бессистемно,

¹ Подробнее см. Асаул, А. Н. Производственно-экономический потенциал и деловая активность субъектов предпринимательской деятельности / А. Н. Асаул и др. — СПб.: АНО ИПЭВ, 2011. — 280 с.

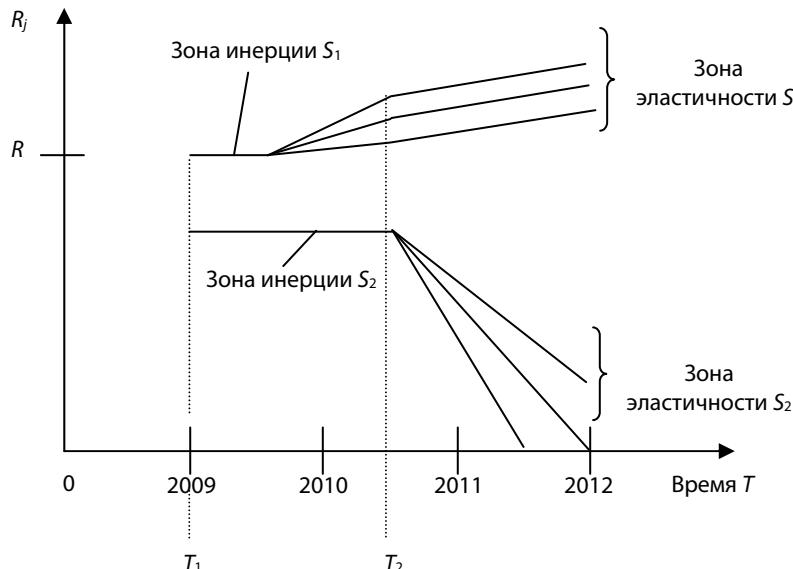


Рис. 3.7. Изменение потенциала субъектов предпринимательской деятельности

другие — на основе продуманных действий руководителей и поддержки персонала, с достаточно ясными представлениями о будущей конкурентоспособности и прибыльности своей продукции, о привлечении дополнительных инвестиций в технологии и нематериальные активы.

У второй группы субъектов предпринимательской деятельности зона инерции оказалась растянутой на 1–2 года, восприимчивость к изменениям во внешней среде — низкой, доминирующей тенденцией стало регрессивное развитие (деградация), понижение общего уровня знаний, отношений и связей, использование уже пройденных форм и структур.

Принцип непрерывности проявляется в том, что процесс трансформации (изменения) потенциала субъекта предпринимательской деятельности R_j идет непрерывно, меняется лишь скорость изменения потенциала V_j и его знак («+» процесс, «-» регресс).

Принцип стабилизации состоит в том, что субъект предпринимательской деятельности стремится к стабилизации диапазона изменения своего потенциала за счет формирования зон стабилизации ресурсов, видов продукции, профессионального уровня персонала и т. д., различных видов резервирования и страхования.

Принцип стабилизации проявляется:

1) в «удержании» параметров субъекта предпринимательской деятельности в некотором заданном (оговоренном) диапазоне (допуске) значений:

$$P_{\text{ко}}(t_1 t_4) > P_{\text{зад}}, \quad (3.4)$$

где $P_{\text{ко}}(t_1 t_4)$ — вероятность нахождения субъекта предпринимательской деятельности в области допустимых (или) управляемых состояний; $P_{\text{зад}}$ — минимальное значение вероятностей нахождения субъекта предпринимательской деятельности в области допустимых состояний; t — текущий момент времени;

2) в недопущении перехода субъекта предпринимательской деятельности в область недопустимых или неуправляемых состояний:

$$\Pi_{i_{\text{Н}}}(t) < \Pi_i(t) < \Pi_{i_{\text{В}}}(t), \quad (3.5)$$

где $\Pi_{i_{\text{Н}}}$ $\Pi_{i_{\text{В}}}$ — нижний и верхний пределы допуска i -го параметра субъекта предпринимательской деятельности; $\Pi_i(t)$ — совокупность выходных параметров предпринимательской структуры, определяющих ее работоспособность (продуктивность), $i = 1, \dots, n$.

Функционирование субъектов предпринимательства в посткризисный период ограничивается областью пространства их состояний как в части многомерности, так и в части количественных значений переменных (выходов). Эти области допустимых состояний (несостоятельности, стагнации, адаптации, оживления, роста, динамического устойчивого развития) являются неотъемлемым внутренним свойством субъекта предпринимательства и ограничениями при выборе модели его экономического и организационного поведения.

3.5. Проблемные вопросы и задачи соотношения формализации, самоорганизации и хаотизации

Явления формализации, самоорганизации и хаотизации широко распространены в организационной деятельности. Сама же проблема соотношения стихийности и сознательности хотя и находится постоянно в сфере внимания философов, социологов, экономистов, биологов, постановка ее приобретает все новые формы и аспекты. Осо-

бое значение эта проблема приобретает для эффективного управления организационными изменениями в системе предпринимательства.

Упорядоченная организованность систем предпринимательства базируется на трех принципиально различных организующих основаниях: природа, источники и механизмы.

1. *Внутреннее упорядочение, проистекающее из осознанных целенаправленных воздействий органа на переменные системы предпринимательства и заданную определенным образом структуру, нормы организационных отношений и образцы поведения. Это упорядочение связано с явлением организационной формализации со свойством рациональности, т. е. с целенаправленностью, осознанностью, целесообразностью и эффективностью и выступает как закрепление объективных моментов организационной действительности в единых образах. Объектами формализации выступают функции, структуры, статусы и регуляторы. Эмпирическим признаком этого способа организованности служит официальная зафиксированность элементов, т. е. закрепленность их в системе правовых, административных, технологических, экономических, социальных и других норм и зависимостей.*

Эффект формализации организационных отношений и связей заключается в направлении организационной деятельности в рациональном направлении, обеспечении устойчивости и стабильности функционирования системы, в экономии управленческих усилий за счет сокращения альтернатив решений в конкретных ситуациях. Диапазон формализации — предел непосредственного эффективного воздействия на процессы организационных изменений в системе предпринимательства, рассматривается через призму объема реально контролируемых менеджментом деловых отношений в субъекте предпринимательской деятельности (формула Грайкунаса):

$$F = A + B + C = n(2^n / 2 + n - 1), \quad (3.6)$$

где F — идеальный для данной численности объем контролируемых внутрисубъектных отношений; n — число подчиненных; A — предельное число прямых отношений; B — предельное число перекрещающихся отношений; C — предельное число групповых отношений.

2. *Доказано, что не все организационное пространство в системе предпринимательства может быть формализовано в силу наличия*

в субъектах предпринимательства неформальных (рефлексивных) организационных отношений и связей, внутренних социальных факторов и обстоятельств. Упорядоченность нормализованного организационного пространства в системе предпринимательства, нерегламентированного системными предписаниями, формируется через *спонтанную организованность — самоорганизацию*.

Самоорганизация проявляется в виде спонтанно сложившейся системы межличностных и групповых связей, норм, действий, моделей организационного поведения, не опосредованных функциональными нуждами и возникающих по поводу осуществления предпринимательской деятельности. Здесь спонтанные организационные взаимоотношения, связи и процессы без назначенного или выбранного органа и специальной программы являются естественным следствием самостоятельности и инициативности. Эти связи обеспечиваются через механизм «функциональной солидарности» (по Лефевру)¹. При этом самоорганизация не есть совокупность единичных актов, она выступает как взаимосвязанный вероятностный процесс². Ни один субъект предпринимательства (компания) не может строиться только на началах организации или самоорганизации. Продолжение формализации в организационном пространстве системы предпринимательства не может быть беспредельным, оно не может охватывать все элементы и стороны жизни компании, а самоорганизация невозможна вне рамок формализованного организационного пространства системы предпринимательства. Таким образом, видимая («действительная») часть системы формализуется, а «невидимая» — самоорганизуется (рис. 3.8).

Главной теоретической и практической проблемой организационного упорядочения системы предпринимательства является соотношение и взаимодействие субъектов предпринимательства (формализации) и самоорганизации. Формализация по мере усложнения системы предпринимательства имеет тенденцию постоянно нарастать, охватывая все большую часть элементов, однако рационализация

¹ Классики менеджмента. Энциклопедия. — СПб.: Питер, 2001. — 1168 с.

² Кощеев, В. А. Самоорганизация в экономических и этнополитических системах / В. А. Кощеев, А. Н. Асаул // Вестник Ижевского гос. техн. ун-та. — 2012. — № 1. — С. 50–53; Асаул, А. Н. Цивилизационные аспекты развития этнополитических систем / А. Н. Асаул, М. А. Джаман, П. В. Шуканов // Вестник гражданских инженеров. — 2010. — № 4(25). — С. 170–176.

жизни субъектов систем предпринимательства через формализацию имеет свои пределы, выход за которые вызывает дисфункцию и потерю эффективности. Здесь самоорганизация выступает как средство устранения недостатков формализации, как дополнительный источник организационной энергии.

Можно предположить, что неэффективность управления связана с наличием не только нормативного, регламентированного канала управления (организационными воздействиями), но и с самоорганизацией организационно-управленческих процессов и хаотизацией организационной реальности, то есть с наличием трех каналов форми-

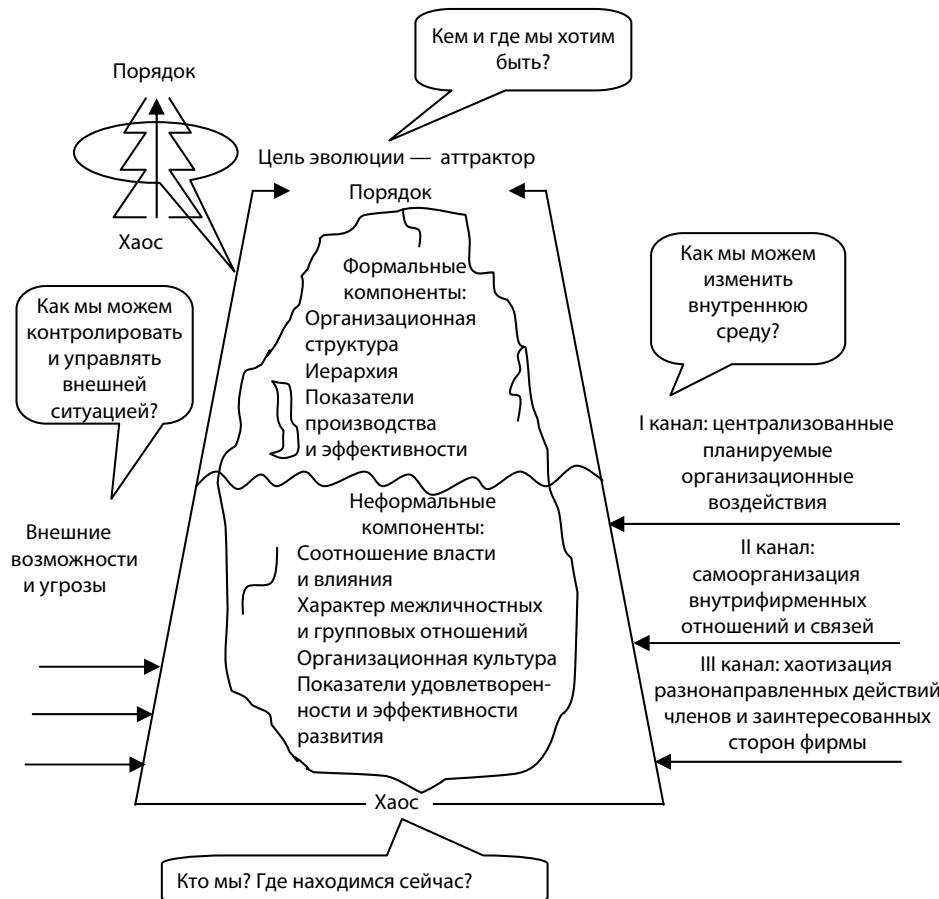


Рис. 3.8. Концептуально-логическая модель управления организационными изменениями в системе предпринимательства

рования организационного порядка и саморазвития в системах предпринимательства.

По первому каналу можно констатировать отсутствие самоорганизации (или управляемую в узких пределах самоорганизацию) и расходование ресурсов лишь на компенсацию неравновесности. Первый нормативный канал выступает в роли ускорителя самоорганизующихся процессов в субъекте предпринимательства при неверном (неточном) управлении, ошибках управленческой команды, дисбалансе интересов управляющей и управляемой подсистем. Здесь следует четко представлять, что управляющая подсистема выступает носителем нормативных результатов, а управляемая — носителем системных мутаций, увеличивающих адаптацию субъекта предпринимательства (компании) к переменам. Одновременная материализация всех ресурсов возможна через механизмы торможения или ускорения на уровне множества исполнителей на своих рабочих местах, вступающих в неформальные, нерегламентированные отношения с целью извлечения из самоорганизации полезных для себя и компании результатов.

Второй канал характеризуется быстрой кратковременной диссипацией (рассеивание потенциала), приводящей к автоматизации системы на основе временной самоорганизации и расходованию ресурсов на компенсацию неравновесности. Неравновесность сложной системы требует постоянного минимально возможного уровня самоорганизации, который поддерживает «жизнь» системы в форме неустойчивого равновесия. Таким образом, самоорганизация, с одной стороны, влечет за собой изменение горизонтальных отношений и связей, как-то деформируя их, с другой — сохраняет структуру горизонтальных элементов.

Для реализации самоорганизации необходим внутрисистемный перенос всех видов ресурсов, реализуемый в горизонтальных структурах. Горизонтальная структуризация превращает самоорганизацию как в феномен извлечения доходов (продуцирования эффектов), так и в хаотическую «мешанину» случайных контактов членов предпринимательских организаций. Поэтому при горизонтальной структуризации организационных отношений и связей требуется *коадаптационный ограничитель*, в качестве которого выступает *целевое иерархическое управление*, которое позволяет в рамках самоорганизации компаний реализовать необходимые полезные результаты.

3. *Третий бифуркационный (мутационный) канал* характеризуется развитием медленной диссипации с открытостью границ системы по обе стороны и диффузностью на основе условно свободной самоорганизации, создающей условия неустойчивого равновесия и расходования ресурсов для получения «скачка результитивных параметров». Этот невидимый канал способствует скачкообразному изменению параметров предпринимательской системы.

Проблема горизонтальной структуризации организационных отношений и связей во многом обусловлена процессом формирования самопроизвольного порядка из хаотических разнонаправленных действий по использованию ресурсов членами предпринимательской организации. Здесь через диссипацию (рассеивание ресурсов) каждый раз возникает незримая новая временная (когерентная) системная упорядоченность, основанная на горизонтальной структуризации. Временна потому, что является в основном не результатом замысла органа управления, а естественным результатом явно мутационного происхождения на время подпитки ресурсами.

В свете нового восприятия самоорганизации становится понятной неэффективность бригадного, корпоративного и арендного порядков в предпринимательстве в части получения системного эффекта. Ориентированные на внутрисистемное трудо- и ресурсосбережение, они отражают нормативный канал управления, игнорируя два других, связанных с самоорганизацией и системными мутациями. Классические формы внутрисистемного порядка имеют локальный характер и не улучшают результативность целостного системообразования, поэтому вполне оправданным является в последние годы особое внимание руководителей предпринимательских организаций к аутсорсингу как к способу, повышающему целостность «жизни» субъекта предпринимательства и способному надежно использовать внутрисистемные и внешние ресурсы. Регулярное приглашение со стороны специалистов (поставщиков услуг) помогает более существенно снизить затраты и повысить ценность, чем перевод внутренних подразделений на подряд. Сегодня концепция аутсорсинга не только широко обсуждается в предпринимательских структурах, но, развиваясь, приобретает различные формы взаимовыгодного сотрудничества: производство по контракту,

управление мощностями, инсорсинг, трансформационный аутсорсинг, краудсорсинг.

Наш опыт преобразования субъектов предпринимательской деятельности¹ показывает, что в предпринимательских организациях хаос должен быть создан открыто и преднамеренно. Но что значит «открыто поощрять хаос»? Хаос может быть предумышленным или спонтанным. Когда он спонтанный, то возникает неожиданно и требует непредвиденных действий.

Движение от преднамеренного хаоса к порядку — это одно звено, одна фаза временного цикла в цепочке преобразований, которая позволяет переходить от порядка к состоянию нового хаоса, но в результате не ошибки или пренебрежения, а желания и выбора. Такая модель представляет собой равновесие между хаосом и порядком (рис. 3.9).

В процессе движения от предумышленного (конструктивного) хаоса участники (группы, индивиды) создают новое на основе различий в восприятии, установках, ориентирах в потоке идей и концепций. Именно на базе индивидуальных представлений создаются микроинновации и формируются совместное восприятие для достижения целей преобразования и программа действий по формированию нового организационного порядка в системе предпринимательства. Это движение от рассеивающихся вопросов к сходящимся ответам, от параллельного восприятия — в область сходящегося восприятия, от индивидуального творчества — в область коллективного разума, из области отвлеченных рассуждений — в область конкретных действий, от преднамеренного хаоса — в область спонтанного порядка.

Вместо обычной фильтрации и блокирования проблем при движении от порядка к хаосу мы наблюдаем состояние генерации идей, по-

¹ См. напр.: *Асаул, А. Н. Маркетинг — менеджмент в строительстве* / А. Н. Асаул, В. П. Грахов. — СПб.: Гуманистика, 2006. — 248 с.; *Асаул, А. Н. Оценка конкурентных позиций субъектов предпринимательской деятельности* / А. Н. Асаул, Х. С. Абаев, Д. А. Гордеев. — СПб.: АНО ИПЭВ, 2007. — 271 с.; *Асаул, А. Н. Теория и практика принятия решений по выходу организаций из кризиса* / А. Н. Асаул, И. П. Князь, Ю. В. Коротаева. — СПб.: АНО ИПЭВ, 2007. — 224 с.; *Асаул, А. Н. Закономерности и тенденции развития современного предпринимательства* / А. Н. Асаул, и др. — СПб.: АНО ИПЭВ, 2008. — 280 с.; *Асаул, А. Н. Государственное предпринимательство в строительстве (государственный строительный заказ)* / А. Н. Асаул, В. А. Кощеев. — СПб.: АНО ИПЭВ, 2009. — 300 с.

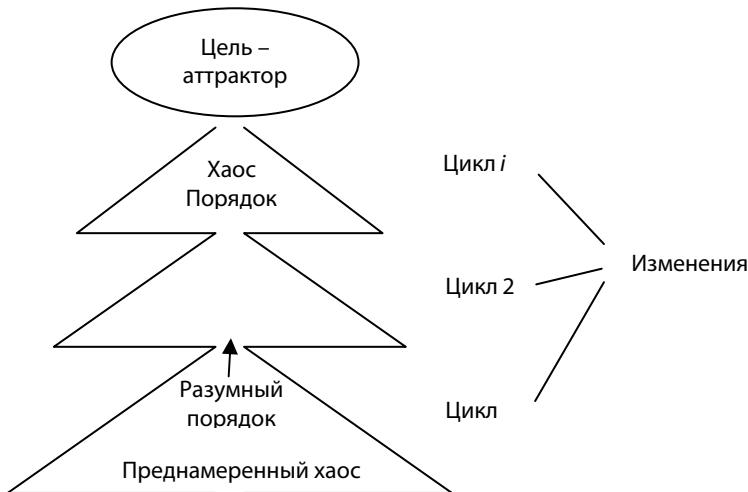


Рис. 3.9. Модель постоянного организационного изменения в системе предпринимательства

иска путей решения проблем — настоящий хаос, когда вначале производится основная масса экспериментов, интервенций, изменений, выявляются и решаются основные проблемы по принципу «чем больше проблем найдено в начале, тем меньше их останется в конце». В результате мы имеем эффект преднамеренного хаоса (рис. 3.10).

Таким образом, в рамках синергетики хаос рассматривается как первичное состояние любого организационного образования, предшествующее упорядочению. Сотворенная (созданная) предпринимательская структура содержит в себе элемент нестабильности¹, имеет тенденцию к разрушению и поэтому должна перестраиваться, каждый раз «соприкасаясь с хаосом».

Внешней характеристикой организационного хаоса в предпринимательской организации, т. е. на микроуровне, является то, что в нем, с одной стороны, все будущие организационные потенции смешаны, не расчленены и не различимы, образующие организационный порядок структурные элементы обозначены нечетко, пассивное и ограниченное доминирует над активным и энергичным, хаос все поглощает и нивелирует. Но, с другой стороны, он все раскрывает и все развер-

¹ Асаул, А. Н. Закономерности и тенденции развития современного предпринимательства / А. Н. Асаул, и др. — СПб.: АНО ИПЭВ, 2008. — 280 с.

тывает, вращивает и рождает новое начало (потенциальный порядок). «Находящееся в бесконечном движении не достигает предела»¹. Таким образом, проявляется двойственная роль хаоса по отношению к организационному порядку: деструктивная и конструктивная; сопротивление в хаосе двух принципов: универсального поглощения и универсального порождения; деформирующего и формообразующего принципа одновременно.

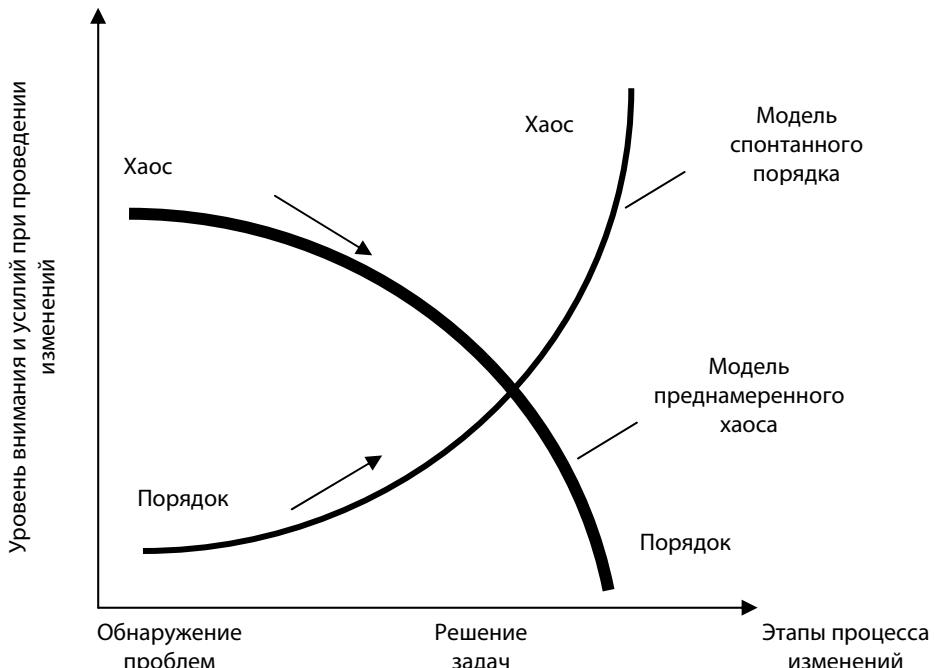


Рис. 3.10. Цикл воспроизведения и качества моделей преднамеренного хаоса и спонтанного порядка

Поскольку организационный хаос (беспорядок) стал постоянным явлением жизни субъектов предпринимательства, теоретический анализ процессов хаотизации, проблем управления системами в хаотическом состоянии и подавления хаоса должен быть включен в предметное поле теории организационных изменений. Как возникает хаос, какие законы управляют им, как предсказать поведение хаотических систем, как управлять их динамикой? На эти и другие вопросы хаоти-

¹ Григорьева, П. П. Дао и Лотос / П. П. Григорьева. — М., 1992. — 287 с.

зации ответы можно найти в рамках теории динамических (неравновесных) сред и теории бифуркаций как составных частей синергетической парадигмы.

Казалось бы, путей возникновения хаоса в субъектах предпринимательства много, однако число сценариев протекания процессов хаотизации в них оказалось невелико и практически все они подчиняются определенным закономерностям и не зависят от их природы¹.

К настоящему времени разработана классификация типов хаоса, найдены закономерности его развития, созданы методы снижения хаоса.

Рассматривая предпринимательскую организацию как открытую систему, предназначенную для трансформации входных ресурсов в конечный результат (товары и услуги), трансформационные процессы можно представить состоящими из повторяющихся циклов переработки ресурсов (энергии, материалов, труда, информации, знаний). При этом циклы могут быть устойчивыми и неустойчивыми. Устойчивые циклы: при отклонении от заданных параметров субъект предпринимательства спустя некоторое время вновь возвращается к ним вследствие каких-либо воздействий.

Неустойчивые циклы имеют место, когда малые возмущения начальных условий не позволяют им вернуться на заданный уровень. Система предпринимательства проявляет хаотические свойства в случае наличия в своем фазовом пространстве неустойчивых циклов (множеств сложной геометрии), которые искажают смежные устойчивые циклы. Это образование получило в синергетике название странного (хаотического) аттракта, способного вызвать хаотическое движение трансформационных процессов, выход их за допустимые пределы. Хаотические динамические системы имеют отличительное свойство — они чрезвычайно чувствительны к внешним воздействиям, поэтому их динамикой можно управлять с помощью резонансных

¹ Князева, Е. Н. Синергетика как новое мировидение: диалог с И. Пригожиным / Е. Н. Князева, С. П. Курдюмов // Вопросы философии. — 1992. — № 12. — С. 61–69; Пригожин, И. Р. Перспективы исследования сложности / И. Р. Пригожин // Системные исследования. — М.: Наука, 1987. — 48 с.; Хакен, Г. Синергетика / Г. Хакен; пер. с англ. В. И. Емельянова; под ред. (и предисл.) Ю. Л. Климонтовича, С. М. Осовца. — М.: Мир, 1985. — 404 с.

слабых воздействий, переводя в заданный режим функционирования. Стабилизация их поведения возможна путем «подавления» или контролирования хаоса с помощью механизмов положительной обратной связи. Теоретические и экспериментальные исследования предпринимательских систем в хаотическом состоянии выявили неожиданные факты:

- для многих хаотических систем можно разработать сценарий поиска резонансных возмущений, приводящих к стабилизации неустойчивых циклов;
- одному и тому же циклу соответствует не одно, а целая область стабилизирующих воздействий (импульсов), выбор нужных может быть осуществлен как случайным образом, так и целенаправленно;
- высокая податливость хаотической системы к внешним воздействиям, стимулам закладывает основу индивидуальных аспектов самоорганизации в динамичной системе.

Имеющиеся в настоящее время методы позволяют либо стабилизировать хаотические циклы, либо создать путем слабых возмущений новые устойчивые циклы, которые не существовали в исходной неустойчивой предпринимательской системе. Развитие этих методов позволяет вплотную подойти к предсказуемости поведения хаотических систем, управлению их динамикой и реализовать возможности подавления хаоса. Исследования показали, что использование закономерностей самоорганизации и теории динамических систем позволяет спрогнозировать динамику хаотических систем через моделирование порождаемых ими временных рядов исходя из предложения, что параметры предпринимательских систем имеют конечную размерность (емкость).

В процессе исследования соотношения организации, самоорганизации и хаотизации процессов преобразования субъектов предпринимательства была предпринята попытка определить нечеткие связи понятий самоорганизации, самодвижения, саморазвития, самообеспечения, самооптимизации и самоуправления при формировании организационного порядка (организационной упорядоченности) в системе предпринимательства.

Принята следующая последовательность реализации принципов организационного упорядочения в направлении достижения целостности «жизни» субъекта предпринимательской деятельности:

- от иерархического управляемого самодвижения субъекта предпринимательства к зрелости в условиях диссипации всех видов ресурсов и хаотизации внутрисистемных отношений и связей к самоорганизации последних на основе горизонтальной структуризации и параметризации;
- затем переход к самооптимизации организационных процессов через автономность и ресурсную самодостаточность элементов системы; и далее движение к самоуправлению и саморазвитию индивидуумов, групп, подразделений.

Установлено, что соотношение шести основных типов попарных отношений обеспечивает горизонтальную временную структуризацию предпринимательских систем:

- 1) «помощь без взаимозависимости»;
- 2) «взаимопомощь в условиях взаимозависимости»;
- 3) промежуточные;
- 4) бессвязные;
- 5) нейтральные;
- 6) антагонистические;
- 7) «хищник–жертва».

Несмотря на то что эти отношения являются нерегламентированными и зачастую незаметными извне, для направления их в желаемое русло требуются определенные реальные мероприятия по алгоритму:

- от нейтральных отношений к промежуточным, затем ко «взаимопомощи в условиях взаимозависимости» ($5 \rightarrow 4 \rightarrow 3 \rightarrow 2$);
- от бессвязных к «помощи без зависимости», затем к промежуточным и далее ко «взаимопомощи в условиях взаимозависимости» ($4 \rightarrow 1 \rightarrow 2$);
- от отношений «хищник–жертва» к бессвязным и только потом ко «взаимопомощи в условиях взаимозависимости» ($7 \rightarrow 4 \rightarrow 1 \rightarrow 2$).

Минимизация числа попарных отношений в направлении «взаимопомощи в условиях взаимозависимости» может быть принята в качестве временной упорядоченности горизонтальной структуры. Преобладание бессвязных и нейтральных типов отношений в горизонтальной структуре в силу их деконструктивности ведет к ее хаотизации.

Следует согласиться с мнением Л. Ф. Никулина¹, что доля типов попарных отношений элементов субъекта предпринимательства является информативной для определения:

- эффективности самоорганизации: при наличии 100 % отношений типа «взаимопомощь в условиях взаимозависимости» и «помощь без взаимности» имеет место оптимальная самоорганизация; при их доле более 50 % — движение в сторону целостности (сингергетических эффектов); менее 50 % — движение в сторону суммативности (эффектов локализации);
- наличия неравноправных, случайных и «бессвязных» отношений при высоком уровне типа «хищник–жертва», что свидетельствует об неиспользованных резервах самоорганизации и не участии элементов в фактической системе предпринимательства;
- реального масштаба самоорганизации предпринимательской системы в целом, преобладания временной, постоянной или явно устойчивой постоянной самоорганизации; наличия тенденции суммативного роста или целостного системного саморазвития.

Протекание самоорганизации возможно при сочетании ее с организацией; их взаимная стыковка происходит чаще всего по инициативе органов управления в направлении самоограничения и создания большего пространства для самоорганизации, ее целевого стимулирования, расширения степени свободы для элементов системы, внедрения программ соучастия. Таким образом, создается ландшафт согласованных формальных и неформальных связей и отношений, синтез собственных поведений членов субъекта предпринимательства в нужном направлении.

Базируясь на концепции самоорганизации, при разработке региональной программы улучшения ситуации в системе предпринимательства мы исходим из того, что на любой стадии развития региональной системы предпринимательства ее саморазвитие происходит путем взаимодействия трех начал — организуемого (сознательно управляемого), спонтанно самоорганизуемого и хаотизируемого (или организующего, самоорганизующего и хаотизирующего). Пропорция их соединения определяется конкретными формами

¹ Никулин, Л. Ф. Самоменеджмент переходного периода / Л. Ф. Никулин. — М.: Изд-во Российской экономической академии, 1994. — 192 с.

существования предпринимательских образований, способами проявления и осуществления законов и закономерностей построения, функционирования и саморазвития их в разные периоды времени, а также всем комплексом организационных явлений, связанных с осуществлением этих закономерностей. Элементы этих начал неизбежно присутствуют в любой развивающейся предпринимательской организации, каждое начало не имеет абсолютного характера, и обозначение лишь предельных точек их недостаточно отражает организационную реальность в системе предпринимательства, так как она находится между гранями этих начал. Задачей менеджмента становится уравновешивание формализации, самоорганизации и хаотизации.

Разделение этих начал относительно, ибо они не существуют друг без друга, а переходят друг в друга. Всякий организационный порядок является единственным в своем роде, но это своеобразие возникает из синтеза разнородных образцов ограниченного количества чистых форм формализации, самоорганизации и хаотизации. Разнообразное сочетание последних обуславливает траекторию развития субъекта предпринимательства. Причем изменение организационного порядка в системе предпринимательства является сменой соотношений этих трех начал.

Формирование организационного порядка в системе предпринимательства базируется на трех началах: организующем («навязывание порядка»), самоорганизующем и стохастизирующем, требует привлечения для познания нелинейной организационной динамики субъектов предпринимательства новых идей и представлений (институционального изоморфизма, организационного развития, синергетики, эволюции и коэволюции).

3.6. Формы организационного упорядочения субъектов предпринимательства с позиций самоорганизации

Для характеристики состояний упорядочения-разупорядочения воспользуемся следующими понятиями: система, форма, структура, сложность, неделимость, суммативность, деформация. Термин

«система» нами используется в широком смысле, для наименования субъекта предпринимательской деятельности, проявляющего признаки упорядочения, и включает различные аспекты упорядочения («жесткий», инвариантный, вариантный и «флюидный»). Форма, как исходное понятие, означает внешние очертания, строение и внутреннюю организацию содержания предпринимательской системы. Понятие «структура» практически используется как «совокупность устойчивых связей системы», интегрирующий фактор предпринимательской системы, детерминирующий ее качество. Это инвариантный аспект системы предпринимательства.

В силу этого структуризация субъектов предпринимательской деятельности не является понятием абсолютным и фиксированным, она определяется характером системы предпринимательства, целями и задачами ее построения.

Сложность предпринимательской системы выражается как числом элементов системы, так и набором разнообразных и протяженных связей между элементами, типом их взаимодействия. При этом наша позиция заключается в том, что к понятию «сложность» следует подходить дифференцированно: рассматривая сложность упорядоченного и сложность неупорядоченного. При совмещении этих двух разнородных типов сложности воедино элементы системы предпринимательства, как правило, слабо интегрированы, в таком случае предпринимательские системы являются делимыми. Понятие системы предпринимательства охватывает все типы упорядочения, с размытыми признаками его. Структурность трактуется как мера сложности структуры. Сама же структура предполагает «жесткий» тип упорядочения, структура — это всегда порядок.

Наиболее приемлемым подходом к оценке упорядоченной сложности является измерение функциональных качеств, способностей структурности, т. е. ее внешних проявлений, которые поддаются тестированию и ранжированию количественно. Так, показателем сложности предпринимательской системы может служить сложность ее целей, функций и результатов.

Отграниченные субъекты предпринимательства могут признаваться: делимыми, суммативными, когда деление не меняет качество предпринимательской организации как целого (исходной формы);

неделимыми, интегративными, когда половинное (экзогенное) деление приводит к утрате свойств, присущих целому.

Это предельные стороны градации форм предпринимательских систем, где с неделимыми формами сосуществуют суммативные, рыхлые (аморфные) образования со слабыми признаками упорядочения и малосущественными системообразующими связями. В этом видится одна из причин отсутствия позитивных результатов в исследованиях сложных самоорганизующихся образований с позиций системного подхода.

Следует уточнить в контексте рассматриваемой проблемы и понятие «организационная динамика» — движение предпринимательских образований. Можно выделить два типа движения:

- первый тип не приводит к разрушению (образованию) интегрирующих организационных связей и отношений, результат такого движения — уменьшение (прибавление) одного и того же качества;
- второй тип движения, при котором прежние интегрирующие связи нарушаются и образуются новые, структуры разрушаются или трансформируются с новым качеством.

Организационная динамика имеет место лишь во втором типе движения с процессами упорядочения (переход Хаоса в Порядок); разупорядочения (переход Порядка в Хаос); переупорядочения (переход Порядка в иной Порядок).

Что касается переупорядочения, то его следует классифицировать: на процессы упрощающего переупорядочения; одноуровневого переупорядочения; усложненного переупорядочения.

В целом же вектор организационной динамики может быть положительным (структурирующими), нулевым (не проявленным), отрицательным (деструктурирующим). Для смыслового обозначения формостроительных процессов используем термин «структурирование», которое включает в себя несколько типов.

1. «Вертикальное» структурирование субъекта предпринимательства:

а) процессы структурирования не имеют усложняющегося формообразования с общей характеристикой выделения разнородных элементов (подразделений) и упорядочения их взаимодействия. Это процессы собственного упорядочения ($X \rightarrow \Pi$);

б) имеют место процессы усложняющего переупорядочения, уплотнение порядка ($\Pi_n \rightarrow \Pi_{n+1}$) на основе дифференциации имеющихся предпринимательских единиц. Здесь доминируют процессы удерживающего (консервативного) формообразования, преодоление межструктурного хаоса порядком, удержание микроупорядочения путем сохранения организационных накоплений предыдущих стадий развития данного вида субъектов предпринимательской деятельности.

Такое удерживающее агрегирование происходит по принципу «этажирования»: всякий последующий иерархический уровень может состояться при условии сохранения предыдущего (нижестоящего). Ясно, что общая структурность при таких процессах всегда возрастает в силу дифференцирования и новообразования в строении предпринимательской системы, которые обеспечивают совершенствование имеющихся функциональных способностей и дают возможность расширить использование условий внешней среды. Эти процессы сопровождаются уплотнением структуры, заполнением пустот и воплощаются в более сложный уровень организации системы.

2. «Горизонтальное структурирование»: предоставляет собой неусложняющее новообразование, где строение предпринимательской системы переупорядочивается (разнообразится) в рамках одного уровня сложности. Пример горизонтального структурирования — сетевые организации, внутренняя професионализация¹. Это процессы адаптации, сводящиеся к частным структурным приспособлениям, не затрагивающие уровня целого.

3. «Мультиплкативное структурирование»: предполагает всякий рост числа внутренних организационных единиц (носителей исходного строения), увеличение их размеров и материально-вещественной представительности (рост единиц по отношению к ядру системы, их размножение).

4. «Динамичное (потоковое) структурирование»: происходит в открытых нелинейных предпринимательских средах вдали от точки равновесия. Это упорядочение потоков сопряженных организацион-

¹ Подробнее см. Асаул, А. Н. Методологические аспекты формирования и развития предпринимательских сетей / А. Н. Асаул, Е. Г. Скуматов, Г. Е. Локтева. — СПб.: Гуманистика, 2004. — 256 с.

ных изменений с внешними изменениями. Такие предпринимательские организации (потоковые структуры или диссипативные — по И. Пригожину) функционируют и саморазвиваются только на коэволюционном потоке нововведений, микромутаций. В условиях динамичности и неравновесности внешней предпринимательской среды сложным предпринимательским организациям присуща диссипативная самоорганизация — переходы от Хаоса к Порядку и от Порядка к Хаосу. Это, в сущности, случайные диссипативные структуры с механизмами самосохранения, самоподдержания и самопроизводства с «незакрепленной» устойчивостью. Структурирование себя необходимо для сохранения, выживания, процветания подвижных, обучающихся организаций, для которых деструктивное поведение является вторичным. Здесь структурирование всегда нацеленное, подчиненное структурирующим целям, функциям, задачам, результатам, эффективности.

5. «Субординированное структурирование»: внутривидовое и межвидовое структурирование, сводящееся в основном к организационно-пространственной конкуренции, подчинение разрушения строительству новых форм субъектов предпринимательской деятельности и управление отраслевой деятельностью. Разукрупнение предпринимательских систем и формирование многочисленных автономных субъектов предпринимательской деятельности в строительном секторе региональной экономики — очевидный случай внутривидового структурирования. Деструктивность поведения управляющих бывших строительных образований выступила как закономерное движение упрощенного переупорядочения организационной среды, приспособление к рыночным условиям хозяйствования и укладывается в рамки субординированного структурирования. С синергетических позиций модель субординированного структурирования можно представить в виде логического уравнения:

$$\frac{dN}{dt} = r \cdot N(K - N) - mN, \quad (3.7)$$

где N — численность формы строительной организации; r, m — коэффициенты «рождаемости» и «смерти» форм; K — объем рынка строительных работ.

Устойчивое состояние формы (популяции) организации и управления строительной деятельностью есть не что иное, как ее способность использовать нишу на рынке СМР.

Это были процессы обесструктуривания региональных ИСК — ложное структурирование или скрытое деструктурирование, в ходе которого были созданы более простые и примитивные строительные организации из материала более сложных и по-своему более упорядоченных структур. *Это был не распад или разрушение централизованно организованной строительной отрасли (комплекса), а ее рекомбинация с признаками отрицательной динамики и общей дегенерации, связанными с упрощением форм и структур строительных организаций, локализацией и минимизацией их деятельностной ниши.*

У новых предпринимательских образований стали развиваться различного рода «присоски» и «прицепки» к рыночным условиям в процессе односторонней динамики горизонтальной структуризации, в силу которых участники регионального ИСК оказались разнонаправленными компонентами инвестиционно-строительного сектора региональной экономики, абстрагированными от властных и имущественных взаимосвязей.

Построение новых организационных форм участников регионального ИСК (Φ_h) шло как за счет материала (людей, мощностей) прежних форм (Φ_c), так и путем пространственного замещения (вытеснения) форм Φ_c . Здесь задача исследователя — выявить необходимое соотношение созидаемых и разрушаемых форм в структуризации регионального ИСК и объектов, разнонаправленных составляющих данного сопряженного процесса. Деструктурированные процессы должны быть мотивационными, субординированными, в противном случае динамический компонент упорядочения будет потерян. Это и случилось в процессе ускоренной приватизации и акционирования строительной отрасли (а не строительной деятельности): на смену развитому единому многомерно-сцепленному строительному комплексу в результате насилиственного реформирования пришли одномерно-сцепленные, достаточно примитивные организационные формы участников строительной деятельности. Объединение новых организаций с уменьшенной структурностью и самодовлеющей автономностью результирует деструктивный, фрагментарный, региональ-

ный строительный сектор, утрату потокового качества упорядочения и сильное разрыхление, разуплотнение структур сектора.

Сведенные в единую шкалу структурных сдвигов социальные, экономические, производственные и др. эффекты от такой трансформационной деятельности были отрицательными, с ущемлением массового индивидуума, занятого в инвестиционно-строительной деятельности.

6. «*Деструктурирование*»: включает в себя широкий класс весьма разнообразных процессов переупорядочения и разупорядочения:

а) «*эндогенное деструктурирование*» включает процессы самораспада систем под действием внутренних факторов;

б) «*экзогенное деструктурирование*», характеризуется процессами разупорядочения, вызванными внешними причинами. В зависимости от характера внешних причин следует различать немотивированное, случайное деструктурирование и целеобусловленное банкротство;

в) «*самодовлеющее деструктурирование*»: причиной деструкции выступает осознанное или неосознанное стремление разрушить субъект предпринимательской деятельности ради самоутверждения в конкурентной борьбе путем лишения соперника жизненного пространства. Разрушение само по себе не самоцель, это лишь средство достижения подлинной цели — занять освобождающуюся нишу на рынке. Потребность в самодовлеющем деструктурировании может быть удовлетворена различными способами: слиянием, поглощением, завладением контрольным пакетом акций, ложным банкротством. Такой тип деструктурирующих процессов может быть назван санитарным, со структурирующим эффектом.

Подводя итог анализу основных форм структурированности строительных организаций, мы можем сказать, что им свойственны самоценность и самоактивность, которые имеют как структурирующую, так и деструктурирующую направленность, т. е. воплощают определенную упорядоченную сложность.

Выводы и предложения

Проведенное теоретическое и прикладное исследование проблемных вопросов самоорганизации в региональных ИСК Санкт-Петербурга и Новосибирска показало:

- 1) широкий разброс диапазонов по всем параметрам самоорганизации в строительных системах, что характеризует неравномерность их состояния и развития. Большинство субъектов предпринимательской деятельности в региональных ИСК растут лишь суммативно, без адекватного использования принципов самоорганизации, в них наблюдается большой объем неиспользованных организационных резервов;
- 2) в ряде зрелых строительных организаций (ПСФ «Сибирь», трест НЖС-2, ОАО «Сибмост», Бердский стройтрест и др.) путем улучшения системообразующих попарных отношений достигнута достаточно эффективная самоорганизация внутрисубъектных отношений и связей, реализуются синергетические эффекты в условиях взаимодополнения и взаимозависимости. В них заметно движение со стороны «верхов» (органов управления) в направлениях учета принципиальных особенностей самоорганизации в процедурах целевого управления и содействия формированию горизонтальных структур;
- 3) на современном этапе развития региональных ИСК имеет место непризнание на практике эффекта самоорганизации, что приводит, особенно в процессе организационных изменений, к состояниям строительных организаций, не предусмотренным регламентом;
- 4) самоорганизация, проявляясь локально, индивидуально и системно, «сжимает» существующие системы управления, формирует горизонтальные внутренние неформальные структуры, которые специфически реагируют на происходящие перемены во внешней и внутренней предпринимательской среде, тормозя или ускоряя процессы преобразования, формируя внутренние границы и связи;
- 5) предметом фактической самоорганизации в региональных ИСК выступают многочисленные горизонтальные попарные отношения и связи, приобретающие в условиях нелинейности и необратимости организационной реальности определяющее значение для устойчивого прогрессивного развития предпринимательских структур. Присматривается позитивная тенденция смещения внутриорганизационных групповых попарных отношений и интересов от бессвязных и нейтральных к промежуточным, от отношений «хищник–жертва» («один живет за счет другого»), долгое время тормозивших обновление субъектов предпринимательства, к отношениям взаимопомощи и эквивалентного обмена («живи сам, дай жить другому»);

6) самоорганизация в ряде строительных компаний приобретает черты постоянной, за счет использования ядра полезностей и ценностей членов (участников) образований и за счет формирования коммуникационных сетей в виде «паутины» вместо временной самоорганизации (в основном при подключении ресурсов внешней среды). Это новый тип организационных связей — «паутина в условиях штурвала», обеспечивающий более продуктивное выполнение целевых функций субъектов предпринимательской деятельности;

7) в региональном ИСК, как организационном образовании, существует избыточная доля автономных суммативного роста строительных организаций; развитие сектора однозначно было направлено в 1998–2008 гг. в сторону суммативности, количественного роста организаций, а не их целостности. Фактическая самоорганизация региональных ИСК и в Санкт-Петербурге и в Новосибирске как системный феномен ускорилась с момента создания региональной Ассоциации строителей и инвесторов через горизонтальную структуризацию отношений участников инвестиционно-строительной деятельности в регионах в части формирования общегородских результатов;

8) современный региональный ИСК — это мягкая аморфная система с самоизолирующими свойствами и определенными возможностями самоорганизации на основе горизонтальной структуризации отношений и связей участников инвестиционно-строительной деятельности в регионе. Самоорганизация, развиваясь в региональных ИСК, формирует временный организационно-управленческий порядок на основе рассеивания градостроительных ресурсов на уровне горизонтальной структуризации среди участников ИСК в условиях неравновесности и диффузности межорганизационных отношений. Отсюда практическая невозможность построения иерархической структуры управления «неродственными» самоорганизующимися участниками инвестиционно-строительной деятельности: хотя, в принципе, такая структура возможна, она будет совершенно неэффективна;

9) в строительных комплексах существуют границы формализации организационных отношений и связей в силу невозможности охватить весь их объем и разнообразие, а также из-за несовершенства планирующей способности органа управления, изменчивости организационных процессов и сопротивления формализации со стороны

членов (участников) системы. Несмотря на склонность формализации (организации) к расширению своих границ в организационном пространстве существует некоторый оптимум такого продвижения, определяемый в соотношении с возможностями самоорганизации (от 33 до 66 %);

10) процессы самоорганизации по отношению к процессам организации могут быть нейтральными (группировки безразличны для функциональных процессов), противодействующими (в форме неформального сговора), содействующими предложениям формализованной части системы, заполнителем ее «пустот», сокращением коммуникаций и т. д.

Глава 4

ИНСТИТУТЫ И МЕХАНИЗМЫ САМОРЕГУЛИРОВАНИЯ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

4.1. Саморегулирование как институт гражданского общества в инвестиционно-строительной сфере

Прежде чем говорить о роли гражданского общества в развитии ИСК региона необходимо уточнить, что вкладывается в понятие, которое более двух тысячелетий описывается и анализируется учеными различных научных интересов, но до сего дня так и не имеет однозначного определения. Приведем наиболее распространенное.

Гражданское общество — это система «самостоятельных и независимых от государства общественных институтов и межличностных отношений, которые создают условия самореализации индивидов и коллективов, через которые выражаются и реализуются частные интересы и потребности — индивидуальные или коллективные»¹.

Основной принцип жизнедеятельности гражданского общества, гарантированный законом, провозглашает возможность граждан создавать общественные саморегулируемые объединения по профессиональным признакам. Исходя из этого, можно уточнить понятие «гражданское общество»: это самоорганизующаяся и саморазвивающаяся система, способствующая самопроявлению свободных индивидов и их объединений. От прямого вмешательства и произвольной регламентации деятельности со стороны государственной власти она ограждена законами.

Безусловно, существуют и другие подходы к характеристике феномена гражданского общества.

Сегодня региональный ИСК — это не вертикальная соподчиненность строительных организаций, как было в плановой экономике;

¹ Гаджиев, К. С. Гражданское общество и правовое государство / К. С. Гаджиев // Мировая экономика и международные отношения. — 1991. — № 9.

это система, базирующаяся на принципах самоорганизации и саморазвития экономически свободных участников строительного процесса¹. К участникам строительного процесса относятся: организации, осуществляющие инженерные изыскания, архитектурно-строительное проектирование, строительство, реконструкцию и капитальный ремонт объектов недвижимости, оказывающие услуги строительной техникой и технологическим автотранспортом; производители строительных материалов и конструкций, а также физические лица, работающие в строительной сфере (инженер-изыскатель, архитектор-проектировщик и т. д.)².

Гражданское общество имеет сложную структуру, характеризующуюся наличием развитых горизонтальных и вертикальных связей. Применительно к ИСК — это комплекс взаимосвязанных правил и неформальных организаций, совокупность которых определяет экономическую деятельность. Это взаимосогласованная система экономических, политических и идеологических институтов, обеспечивающих во взаимодействии с базовыми институтами рынка развитие включенных в него субъектов.

Идеологические институты (самореализация, обеспечение достойного уровня жизни, независимость положения, мотивация к инициативной деятельности, нормы и правила деловых отношений) и экономические институты (кредитные и финансовые; профессиональные ассоциации и союзы, общественные объединения и т. д.) — все это представители гражданского общества. Их сфера — прояв-

¹ Асаул, А. Н. Региональный инвестиционно-строительный комплекс существует / А. Н. Асаул, С. Н. Иванов // Экономика строительства. — 2002. — № 1; Асаул, А. Н. Развитие регионального инвестиционно-строительного комплекса на основе самоорганизации / А. Н. Асаул // Современное экономическое и социальное развитие проблемы и перспективы. Ученые и специалисты Санкт-Петербурга и Ленинградской области — Петербургскому экономическому форуму 2003 г. — СПб., 2003; Инвестиционно-строительный комплекс: рамки и границы термина / А. Н. Асаул и др. // Вестник гражданских инженеров. — 2009. — № 4. — С. 91–95; Асаул, А. Н. Направление развития региональных инвестиционно-строительных комплексов в РФ // Успехи современного естествознания. — 2011. — № 2. — С. 124–127; Асаул, А. Н. Функционирование инвестиционно-строительного комплекса с позиций теории маркетинга / А. Н. Асаул, В. П. Грахов // Экономика строительства. — 2005. — № 1.

² Подробнее см. Асаул, А. Н. Институциональные единицы в региональном инвестиционно-строительном комплексе: критерии и методы выделения / А. Н. Асаул, А. В. Лобанов // Экономика Украины. — 2010. — № 11. — С. 47–56; Асаул, А. Н. Структурный анализ институциональных субъектов инвестиционно-строительного комплекса / А. Н. Асаул, А. В. Лобанов // Экономика строительства и городского хозяйства. — 2010. — Т. 6. — № 2. — С. 59–70.

ление и реализация индивидуальных, групповых и региональных интересов.

Властные институты (исполнительная и законодательная власть) призваны обеспечивать бытие гражданского общества. Их сфера — выражение и защита общих интересов населения в форме закона. Именно через волю государства реализуются потребности и интересы гражданского общества. Чем более развито гражданское общество, тем активнее развиваются демократические процессы в государстве.

Обладая правом внеэкономического вмешательства в экономические отношения субъектов ИСК, являясь разработчиком соответствующей политики в области регулирования деятельности участников ИСК, государство через специальные правовые институты, государственные институциональные организации на федеральном и региональном уровнях осуществляло (до 2008 г.) регламентацию их деятельности и распределения полномочий между ними.

Лицензирование является самым формализованным и наиболее жестким механизмом государственного регулирования. В нем определяется возможность допуска предпринимателей к реализации особых видов рыночной деятельности, связанных с вероятностью появления риска нанесения ущерба широкому кругу третьих лиц. В настоящее время лицензированию подлежат 272 вида деятельности¹. В то же время остается актуальной задача определения баланса между формами лицензирования и саморегулирования. В области лицензирования основной тенденцией государственного регулирования является направленность на уменьшение числа видов деятельности, требую-

¹ К ним относят: оказание услуг связи, телевизионного и (или) радиовещания, частной детективной (сыскной) и частной охранной деятельности, а также образовательной деятельности по образовательным программам (за исключением указанной деятельности, осуществляющей негосударственными образовательными учреждениями, находящимися на территории инновационного центра «Сколково»), деятельность по использованию атомной энергии, деятельность кредитных организаций, биржевая деятельность, профессиональная деятельность на рынке ценных бумаг, деятельность инвестиционных фондов, деятельность по управлению инвестиционными, паевыми инвестиционными и негосударственными пенсионными фондами, деятельность специализированных депозитариев инвестиционных фондов, паевых инвестиционных фондов, деятельность негосударственных пенсионных фондов по пенсионному обеспечению и пенсионному страхованию, клиринговая деятельность, страховая деятельность, деятельность в области производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции, деятельность, связанная с защитой государственной тайны и т. д.

щих специального разрешения. Поэтому развитие саморегулирования в экономике Российской Федерации в последние годы приобрело значительные масштабы. Однако сложившаяся форма регулирования экономической деятельности в инвестиционно-строительной сфере была не в состоянии обеспечить ответственность строительных компаний за многочисленные нарушения в этой сфере деятельности. Так, например, по состоянию на 1.01.2007 г. строительную деятельность регулировало порядка 15 различных ведомств и 13 надзоров, а также все уровни публичной власти — федеральный, региональный и муниципальный. Федеральный лицензионный центр при Госстрое выдал более 240 тысяч лицензий на осуществление строительной деятельности. Но в строительстве за последние 15 лет рыночной экономики накопилось очень большое количество проблем, которые приводят к серьезным техногенным катастрофам (Трансвааль-парк, бассейн «Дельфин»; более 80 тысяч обманутых дольщиков и т. д.), решать их должны структуры гражданского общества — СРО¹. Именно выход государства из этой сферы экономической деятельности и переход строительных бизнес-сообществ к саморегулированию позволяет развить механизмы гражданско-правовой ответственности участников строительного процесса.

Саморегулирование в России является относительно новым механизмом регулирования. Ежегодно все новые сферы и виды деятельности переводятся путем государственных решений из области жесткого регулирования в область саморегулирования. Таким образом реализуется снижение административных барьеров и дебюрократизация важнейших сфер рыночной деятельности, где функции регулирования от государственных органов передаются в область ответственности СРО.

Повышение роли саморегулирования в экономике — неизбежное следствие усложнения и ускорения протекающих в ней процессов. Среди стимулов развития саморегулирования экономики прежде всего следует назвать чрезмерное давление на нее со стороны государства или потребителей, недобросовестную, некачественную конкуренцию и др. Саморегулирование как рыночный институт позво-

¹ Асайл, А. Н. Развитие институтов гражданского общества в инвестиционно-строительной сфере / А. Н. Асайл // Вестник гражданских инженеров. — 2007. — № 3(12).

ляет в перспективе минимизировать контрольно-надзорные функции государства, сделать их более эффективными. В целях же соблюдения принципа ориентированности на потребителя СРО способны не только задавать условия допуска на рынок, но и определять требуемые рынком стандарты качества.

Созданный сегодня механизм саморегулирования в инвестиционно-строительной сфере безусловно усиливает в нашем отечестве гражданские начала, способствующие более активному формированию гражданских объединений и их вовлечению в сферу управления социальными процессами, ослабляя государственный патернализм.

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 субъектов предпринимательской деятельности ИСК как к деятельности этих организаций, так и к непосредственно му участию в них подтверждает актуальность этого процесса¹.

В развитых западных экономиках процесс концентрации предпринимателей в некоммерческие организации для саморегулирования рынков и профессиональной деятельности осуществлялся естественным, эволюционным путем в течение многих десятилетий. У России же этого срока нет, но сектор общественных некоммерческих организаций и объединений необходим. Это объясняется, например, необходимостью реализации своего рода «демпферной», функции между государственными органами власти и предпринимательскими структурами.

И чем скорее этот «третий сектор», в отличие от государственного (первого) и коммерческого (второго), будет сформирован, тем быстрее пойдет процесс формирования культуры гражданского, не политического участия.

¹ Изложение материала осуществляется в терминах, используемых в проекте Федерального закона «О саморегулируемых организациях». Согласно ему, 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.

Идея развития СРО не только в том, чтобы выделить соответствующие государственные функции и наделить ими эти организации, а в том, чтобы реализовать те функции, которые существуют в обществе, востребованы им, но в полной мере не реализуются.

Вряд ли можно согласиться с этой точкой зрения. Апелляция к закону — лишь подтверждение роли и важности властных институтов в гражданском обществе, так как именно через государственный контроль (надзор) реализуются потребности и интересы гражданского общества.

Но в чем же заключается экономическая сущность механизма саморегулирования? Рассмотрим наиболее распространенные точки зрения.

П. В. Крючкова считает, что «...по степени автономности от государства спектр саморегулирования варьируется от систем полностью частных (правила вырабатываются исключительно участниками системы) до систем, предполагающих одобрение в той или иной форме со стороны государственных органов»¹.

Минэкономразвития РФ по поводу механизма саморегулирования высказал такое мнение: «Вопрос самоорганизации бизнеса, так или иначе, является прерогативой именно бизнеса»².

Есть и другие точки зрения на механизм саморегулирования. Например, С. Г. Страхова указывает на то, что саморегулирование возникает (и должно возникать) из внутренних потребностей субъектов, без руководства, действующего извне системы, то есть без вмешательства государства³. М. В. Воловик утверждает, что «...под саморегулированием понимается самостоятельная и инициативная деятельность субъектов предпринимательской или профессиональной деятельности, содержанием которой являются разработка и установление стандартов и правил указанной деятельности, а также контроль

¹ Крючкова, П. В. Саморегулирование как дискретная институциональная альтернатива регулирования рынков / П. В. Крючкова; дис. ... д-ра экон. наук. — М.: МГУ, 2005.

² Об итогах анализа практики применения законодательства РФ в саморегулируемых организациях в отдельных сферах / Доклад от 10.12.2010 г. Минэкономразвития. — URL: http://www.economy.gov.ru/wps/wcm/connect/57a5be004573a3e6b78fbf4dc8777d51/doklad_.pdf?MOD=AJPERES&CACHEID=57a5be004573a3e6b78fbf4dc8777d51.

³ Страхова, С. Г. Саморегулирование в сфере предпринимательства: аспекты правовой активности субъектов / С. Г. Страхов // Проблемы теории и юридической практики в России: материалы Междунар. науч.-практ. конф.; отв. ред. А. Е. Пилецкий. — Самара: Изд-во Саратовской гос. академии, 2005. — С. 225–229.

за их соблюдением»¹. И. Николаев и И. Шульга полагают, что саморегулирование — это институт, основанный на добровольном принятии экономическими агентами различного рода ограничений по отношению к собственному поведению на рынке с целью создания (поддержания) положительной репутации. А государственное вмешательство — свидетельство дискредитации института саморегулирования².

У перечисленных определений механизма саморегулирования имеется, по определению В. Тамбовцева, некое противоречие: «С одной стороны, нормы экономических отношений, разрабатываемые объединениями предпринимателей или специалистов, «зафиксированы в знаковой форме» (изложены в виде свода отраслевых правил), но с другой — в полном объеме «не обеспечены легальной защитой со стороны государства»³.

Вторая точка зрения принадлежит группе авторов, противопоставляющих саморегулирование государственному регулированию. По их мнению, возникновение механизма саморегулирования — вынужденная «уступка» государства, результат несовершенства его политики, уход государства из определенных сегментов экономики, ослабление государственного вмешательства и т. д. С этих позиций, по мнению указанных авторов, саморегулирование — лучшая из возможных альтернатив преодоления «провалов» рынка и государства, поскольку является гибким инструментом, предполагает более низкие издержки по его применению для бизнеса (по сравнению с государственным регулированием) и не предполагает дополнительных затрат со стороны государства. В частности, Т. И. Зворыкина и Н. А. Платонова утверждают, что «преимущества саморегулирования по сравнению с государственным регулированием состоят в том, что контроль за соблюдением правил связан с меньшими издержками»⁴.

Сторонники данной научной позиции указывают на следующие

¹ Воловик, М. В. Формирование и развитие системы саморегулирования в строительной сфере / М. В. Воловик // Вестник Новгородского гос. ун-та. — 2011. — № 61. — С. 17–22.

² Николаев, И. Устойчивость административных барьеров / И. Николаев, И. Шульга // Общество и экономика. — 2003. — № 4/5. — С. 220–223.

³ Введение в институциональный анализ / под ред. В. Тамбовцева. — М.: ТЕИС, 1996.

⁴ Зворыкина, Т. И. Техническое регулирование: сфера услуг / Т. И. Зворыкина, Н. А. Платонова. — М.: Альфа-М, Инфра-М, 2008. — 544 с.

причины возникновения саморегулирования в экономике: частная деятельность недостаточно эффективна, в качестве альтернативы государственному регулированию появляются коллективные ограничения (участники рынка сами создают систему регулирования, дабы упорядочить отношения без вмешательства государства); государство не справляется с какими-то функциями и передает их осуществление участникам рынка, устанавливая общие правила и ограничения для этой деятельности.

Представители третьей научной позиции полагают, что саморегулирование не может рассматриваться как самостоятельный вид или способ регулирования экономики. Оно не может быть противопоставлено государственному регулированию по следующим причинам: любая социально-экономическая система регулирования предполагает определенную долю государственного вмешательства в той или иной форме; система саморегулирования не может создаваться изолированно, вне общего для экономики конкретного государства механизма регулирования, вне установленных государством правил поведения¹. На этом основании автор делает вывод, что саморегулирование является одним из методов (форм) государственного регулирования экономики.

В изложенном контексте термин «саморегулирование» в буквальном смысле означает добровольное наложение на себя каких-либо ограничений. Государство устанавливает общие рамки деятельности субъектов определенного сектора рынка, направленные на защиту интересов общества. Нормы саморегулирования развивают и дополняют их.

Таким образом, саморегулирование — это комплексное явление с особой системой взаимоотношений хозяйствующих субъектов друг с другом и с государством, которому присущи следующие цели: снижение объема государственного регулирования деятельности субъектов саморегулирования; создание альтернативных механизмов разрешения споров субъектов саморегулирования, потребителей, го-

¹ Мрясова, Ю. Р. О соотношении государственного регулирования и саморегулирования экономики / Ю. Р. Мрясова // Вестник Омского университета. Серия «Право». — 2008. — № 3(16). — С. 132–136; Осипенко, О. Проблемы отраслевого саморегулирования в российской экономике / О. Осипенко // Вопросы экономики. — 2005. — № 2 — С. 70.

сударства; поддержание высоких стандартов предпринимательской деятельности и деловой этики.

Объяснения и доказательства правомерности научного взгляда третьей группы авторов строятся на следующем. Появление и развитие саморегулирования связано с усложнением макроэкономических процессов развития современной экономики; необходимостью вовлечения в управление ею дополнительных ресурсов, требуемых для снижения давления недобросовестной конкуренции, рисков возникновения отрицательных эффектов (связанных с безопасностью, качеством, демпингом цен, коррупцией в органах государственного управления, конфликтом интересов участников рынка и т. д.), а также компенсации обострения международной конкуренции как на внешнем, так и на внутреннем рынках¹. Саморегулирование как механизм государственного регулирования нацелено на управление экономикой за счет создания условий, при которых субъекты предпринимательской или профессиональной деятельности объединяются для достижения целей, установленных государством и по определенным им правилам¹.

Мнение третьей группы авторов в современной российской экономике имеет статус мейнстрима, и подтверждение оно находит в ст. 2, 23 и др. положений Федерального Закона № 315-ФЗ «О саморегулируемых организациях (СРО)». В них определено: «Саморегулирование — самостоятельная и инициативная деятельность, осуществляемая субъектами предпринимательской деятельности, содержанием которой является разработка и утверждение стандартов, правил деятельности, контроль за соблюдением требований указанных стандартов и правил. За деятельность СРО осуществляется государственный контроль (надзор)². Положения упомянутого Федерального Закона, как и других, содержат требования государства к механизму, который упорядочивает поведение хозяйственных субъектов, участников рынка, а также определяют, как должна быть организована деятельность СРО.

Безусловно в России, в силу фундаментальности таких ценностей государственного регулирования, как патернализм представляется

¹ Мхитарян, Ю. И. Саморегулирование как современная форма государственного регулирования экономики / Ю. И. Мхитарян // Век качества. — 2011. — № 2. — С. 14–17.

² Федеральный закон от 1 декабря 2007 г. № 315-ФЗ «О саморегулируемых организациях». — URL: <http://base.garant.ru/12157433/>

исключительно важным изначально задать правовые рамки объединения субъектов ИСК в СРО, чтобы обозначить четкие пределы вмешательства государства в процесс саморегулирования, не допустить «приисвоения» федеральными и региональными органами государственной власти исключительного права на инициативу в создании СРО как некой декорации представительства интересов строительного предпринимательства при этих органах власти.

Подводя итоги научной дискуссии о сущности института саморегулирования мы приходим к выводу, что саморегулирование имеет дуалистическую природу: с одной стороны, оно является механизмом государственного регулирования, так как реализация механизма саморегулирования направлена на повышение качества государственного управления и регулирования, а с другой — это институт гражданского общества, способствующий более активному формированию гражданских объединений и их вовлечению в сферу управления социальными процессами, что ослабляет государственный патернализм.

Немаловажной является необходимость вести конструктивный диалог с властью исполнительной и законодательной, выступая от лица защиты интересов всего сообщества, и, в конечном итоге, побудить власть считаться с мнением сообщества. Кроме того, нужно заметить, что саморегулирование представляет собой один из мощнейших видов борьбы с государственной коррупцией, и в то же время оно создает предпосылки для коррупции общественной.

Неотъемлемой характеристикой такого рода организации является наличие кодекса этики и высококачественных стандартов практики.

Безусловно, и в дальнейшем будет решаться проблема общественного регулирования в региональном ИСК. Ведь гражданское общество — это не цель, а процесс и процесс бесконечный.

4.2. Основные методологические подходы к трактовке механизма саморегулирования и его содержания

Процесс саморегулирования предполагает, прежде всего, построение организационного механизма, который представляет собой систему методов, способов и приемов формирования и регулирования

отношений объектов с внутренней и внешней средой. Особенности организационных механизмов определяются характером действий по организации управления. Например, эффективность деятельности СРО в инвестиционно-строительной сфере 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 СРО участвовать в разрешении объективно присущих региональному рынку конфликтов интересов, в формировании общих интересов по развитию региона, инвестиционно-строительной деятельности, профессиональных участников регионального ИСК.

Для более глубокого понимания сущности механизма саморегулирования¹ требуется определить: характеристики правил (направление 1) и характеристики механизмов контроля (направление 2). С этих позиций саморегулирование — это институт, в рамках которого группой экономических агентов создаются и изменяются легитимные (не противоречащие формальным, установленным государством) правила, регулирующие хозяйственную деятельность этих агентов (1); объекты контроля (2) имеют возможность легитимно управлять поведением контролера (регулятора)². В этом случае возникает замкнутый контур (замкнутая система с положительной обратной связью) из двух экономических субъектов (организации саморегулирования и члена организации), каждый из которых в одном круге отношений выступает в качестве исполнителя, а в другом — в качестве поручителя (рис. 4.1).

Однако система не является полностью симметричной: собственно механизмы управления и санкции за отклонение от установленных правил (условий контракта) различаются по направлениям 1 и 2³.

¹ Загускин, Н. Н. Методологические подходы к трактовке механизма саморегулирования и его содержания / Н. Н. Загускин // Экономика и управление. — 2013. — № 2(88). — С. 45–51.

² Крючкова, П. Издержки и риски саморегулирования / П. Крючкова, А. Обыденов. — М.: ИИФ «СПРОС-КонфОП», 2003.

³ Разработка принципов и процедур оценки целесообразности сохранения или дополнительного введения функций федеральных органов исполнительной власти и мер государственного регулирования. Аналитический доклад. — М.: БЭА, 2004.

Замкнутый контур с положительной обратной связью не является прерогативой исключительно организаций саморегулирования.

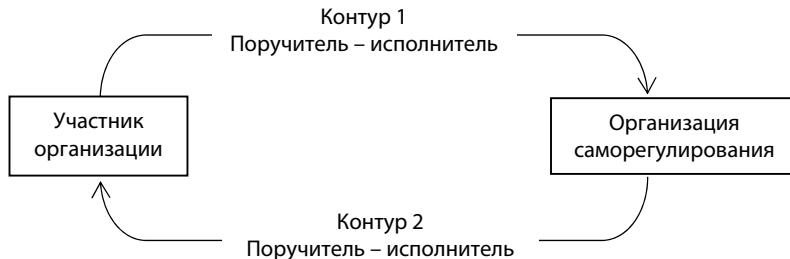


Рис. 4.1. Замкнутый контур в системе саморегулирования

Для сравнения: в системе государственного регулирования легитимно существует только связь 2. Связь 1 может существовать либо нелегитимно («захват регулятора»), либо опосредованно, через цепочку других агентов.

Использование института саморегулирования требует определенных условий и ограничений, устанавливаемых государственными органами, при которых саморегулирование оправдано с точки зрения участников СРО и общества в целом. Поэтому целесообразно выделить следующие принципы саморегулирования, полученные на основе всестороннего анализа отечественной и мировой науки и практики (табл. 4.1)¹.

Таблица 4.1
Принципы саморегулирования

Принцип саморегулирования	Основное содержание принципа
Прозрачность процессов саморегулирования	Обеспечение информационной открытости СРО, доведение до потребителей сведений о принятых ею стандартах и правилах, действующих механизмах ответственности ее членов. Наличие механизмов защиты членов СРО, в том числе, в международных судах
Ориентация на потребителя	Солидарная ответственность членов СРО перед потребителями услуг; корпоративное страхование и компенсационные фонды
Финансовая устойчивость	Независимое и стабильное финансовое обеспечение процессов саморегулирования, в том числе на базе передовых инвестиционных стандартов

¹ Воловик, М. В. Формирование и развитие системы саморегулирования в строительной сфере / М. В. Воловик // Вестник Новгородского государственного университета. — 2011. — № 61. — С. 17–22.

Окончание табл. 4.1

Принцип само- регулирования	Основное содержание принципа
Создание условий для свободной кон- куренции	Повышение компетентности при аккредитации и сертификации организаций, аттестации и сертификации персонала. Гармонизация стандартов и правил осуществления предпринимательской деятельности (в том числе и в области технического регулирования) с международными стандартами. Наличие систем регулирования предпринимательских и профессиональных рисков. Соблюдение интересов не только членов СРО, но и потребителей, создание защитных механизмов от возможных картельных соглашений

Схемы саморегулирования разнообразны, что, в частности, и затрудняет выработку единого определения этого явления. В общем виде можно классифицировать схемы саморегулирования по отношению к государству по степени охвата рынка, по тому, что составляет общность интересов участников саморегулирования, по степени вовлеченности аутсайдеров. На рис. 4.2 приведен спектр действующих схем саморегулирования, отличающихся по разным параметрам.

Такие формы саморегулирования, используемые для реализации механизма государственного регулирования, как обязательная и добровольная, казалось бы, схожи, но имеют принципиальные отличия¹:

- вступление в обязательную СРО определяет правовую возможность организации работать в определенной сфере;
- имущественную ответственность участников обязательной СРО определяет государство. Оно же определяет размер компенсационного фонда и объем денежных средств, направляемых участниками СРО в компенсационный фонд;
- требования к участникам рынка, которым они должны соответствовать, чтобы получить право быть членами СРО. Минимальный уровень этих требований устанавливается государством. Предоставление специальной правоспособности в рамках СРО должно рассматриваться не как замена недостаточно эффективного механизма государственного регулирования, а как развитие и совершенствование гражданского общества за счет формирования механизма саморегулирования.

¹ Мхитарян, Ю. И. Саморегулирование как современная форма государственного регулирования экономики / Ю. И. Мхитарян // Век качества. — 2011. — № 2. — С. 14–17.

Кроме того, деятельность в добровольном саморегулировании «выходит» за рамки правовых требований и установленных норм в областях, где нет соответствующих законодательных актов. Мониторинг соблюдения добровольно принятых норм и применения штрафных санкций при их несоблюдении осуществляется соответствующим органом саморегулирования¹.



Рис. 4.2. Возможное экономическое пространство саморегулирования

Участие государства в обязательном СРО может происходить путем:

- осознанной передачи определенных функций по регулированию рынка (лицензирование, контроль и надзор за определенным видом деятельности) в ведение СРО;

¹ Астафьев, С. А. Модернизация государственного регулирования экономики в Российской Федерации путем перехода отраслей на саморегулирование / С. А. Астафьев, К. И. Домбровская // Проблемы модернизации экономики Монголии и России: мат. Междунар. науч.-практ. конф. — Иркутск: Изд-во БГУЭП, 2011. — С.119–123.

- определения со стороны государства процедуры «одобрения» или «предписания» кодексов саморегулирования;
- поддержки саморегулирования предоставлением каких-либо льготных правовых режимов.

Безусловно, государственное вмешательство накладывает свою специфику на саморегулирование, однако это не меняет сущности рассматриваемого явления.

Говоря о саморегулировании, необходимо отделить это понятие от со-регулирования, то есть совместного участия в регулировании государства и различных участников рынка (не только производителей, но и потребителей, инфраструктурных организаций и т. п.). Между «чистым» саморегулированием и со-регулированием, предполагающим паритетный учет интересов разных групп, существует ряд переходных ступеней, предполагающих: согласование правил саморегулирования с аутсайдерами; участие аутсайдеров в отдельных структурах организаций саморегулирования; участие аутсайдеров в управляющих органах организаций саморегулирования.

Для развития саморегулирования важным вопросом является его инструментарий, то есть какие именно параметры деятельности регламентируются правилами саморегулирования и каковы возможные санкции за нарушение правил. Целесообразно привести классификацию инструментов саморегулирования¹ (табл. 4.2).

В табл. 4.3 на основе анализа представленных в литературе мнений², показаны преимущества и недостатки саморегулирования.

Вопросы регулирования и, соответственно, саморегулирования связаны с определением эффекта и эффективности деятельности СРО. Наряду с определением социального, экономического, экологического и институционального эффекта деятельности СРО для обеспечения их устойчивого развития несомненный научный и практический интерес представляет получение синергетического эффекта и эффекта эмерджентности³.

¹ Воловик, М. В. Формирование и развитие системы саморегулирования в строительной сфере / М. В. Воловик // Вестник Новгородского государственного университета. — 2011. — № 61. — С. 17–22.

² Там же.

³ Подробнее см.: Загускин, Н. Н. Синергетический подход к саморегулированию в строительстве / Н. Н. Загускин // Научные труды Вольного экономического общества. — М., 2013. Т. 168. — С. 255–165.

Таблица 4.2

Инструменты саморегулирования

Виды	Прямые	Косвенные
Административные (контроль, санкции)	Контроллинг, мониторинг реформ, нормативы, стандарты, лимиты, аудит, экспертиза, сертификация	Законодательная система ответственности, ценообразование, штрафы, пени, единая методология экологического учета
Экономические (стимулирующие)	Налогообложение, льготы, экологическая составляющая, ценообразование, дотации, прямые адресные государственные инвестиции, стимулирование инноваций	Страхование, система госзаказов и договоров, регулирование верхнего уровня цен, ускоренная амортизация, целевые экологические программы, превентивная политика
Средообразующие	Инвестиционная политика, льготные кредиты, государственная поддержка экологизированных производств, обеспечение безопасного развития, энергетическая дипломатия, контрактная система, законодательная база, регулирование отношений собственности	Структурная реформа, политика ресурсоэффективности, поддержка инноваций и научно-технического прогресса, институциональные реформы, уточнение механизма компенсационных платежей за пользование природными ресурсами
Оптимизирующие (планирование)	Финансирование, финансово-кредитный механизм, стратегическое планирование, управление госсобственностью	Разграничение бюджетов, оптимизация структуры ИСК, планирование энергопотребления, интегрированное планирование
Сопровождающие	Образование, воспитание, обучение, подготовка высококвалифицированных кадров, научная база	

Процесс формирования системы саморегулирования в региональном ИСК достаточно полно описывается терминами синергетики¹. Система саморегулирования имеет различные состояния, бифуркационные точки разрушения старых структур и возникновения веера возможностей для перехода системы в новое качество; ее вероятностное развитие может быть представлено диссипативными структурами, как образованиями более высокой сложности, нежели разрушаемые предыдущие; она обладает свойствами нелинейности, т. е. многовариантностью и непредсказуемостью перехода из одного состояния

¹ Процесс самоорганизационного развития ИСК см.: Асаул, А. Н. Развитие рынка жилой недвижимости как самоорганизующейся системы / А. Н. Асаул, Д. А. Гордеев, Е. И. Ушакова. — СПб.: СПбГАСУ, 2008. — 334 с.; процесс развития социально-экономических систем см.: Этногеографические факторы глобализации и регионализации мира / А. Н. Асаул и др. — СПб.: АНО ИПЭВ, 2010. — 304 с.

Таблица 4.3

Преимущества и недостатки саморегулирования

Критерии сравнения	Преимущества	Недостатки
Саморегулирование и общество	Эффективное взаимодействие с государственными органами и лobbирование интересов профессионального сообщества	Недоверие со стороны общества к способности предпринимателей самостоятельно обеспечивать регулирование и контроль соблюдения установленных правил и норм, защищать интересы общества и свои одновременно
Правовые основы деятельности	Создание третейского механизма решения споров, позволяющего снизить издержки по сравнению со стандартным судебным разбирательством. Разработка собственных правил, норм и стандартов деятельности, позволяющих заполнить пробелы в законодательстве	Риск коррупционного союза, картельного сговора в условиях недостаточной развитости правовых основ
Экономия денежных средств	Сокращение административных барьеров и экономия бюджетных средств на регулировании отрасли	Перерасход денежных средств, связанный с невозможностью распространить требования СРО на аутсайдеров в условиях добровольного вступления в СРО
Уровень развитости конкуренции	Соблюдение кодекса этики, принятие которого зависит от уровня развития конкуренции	Опасность давления на потребителя, отсутствие необходимости развития социальных компетенций, если уровень конкуренции недостаточно развит. Отсутствие гарантий безопасности и эффективного развития рынка в условиях ограниченной конкуренции

в другое; она неустойчива и в значительной степени неравновесна, флюктуативна, открыта для развития.

В рамках синергетических представлений развитие экономической системы есть качественное изменение ее структуры и функционирования за счет кооперативного взаимодействия ее компонентов. Как и любая другая сложная открытая система, экономическая система проходит через чередование стадий порядка и хаоса. Экономическая система и ее компоненты в неустойчивом состоянии подвергаются изменениям — флюктуациям, которые экономика до определенного

предела может нейтрализовать, чему способствует устойчивость ее структуры в течение эволюционного периода. При превышении флуктуирующими параметрами критических значений наступает момент, когда изменение параметров приводит к скачкообразному переходу экономики в качественно иное состояние, на новую траекторию развития. Так возникает точка бифуркации — момент ветвления вариантов развития. Таким образом, при изменяющихся внешних условиях эволюция системы представляет собой последовательность различных состояний, переход между которыми происходит через неустойчивые состояния и бифуркации.

Важный аспект моделирования системы саморегулирования — эмерджентность, т. е. появление нового свойства в результате объединения элементов в систему. Можно получить новое качество, не вводя в систему новых элементов, но организуя новые связи. Эмерджентность, по определению отечественных исследователей, есть следствие проявления как минимум трех факторов: резкого нелинейного усиления ранее малозаметного свойства; непредсказуемой бифуркации какой-либо подсистемы; рекомбинации связей между элементами¹. Это явление находится в рамках диалектического закона перехода количества в качество. Эффект синергии — составная часть эмерджентности. Эмерджентность больше относится к явлениям (организациям, объединениям, союзам и т. д.), а синергия — к процессам, происходящим в элементах организаций.

Таким образом, в экономике существует не только рыночное саморегулирование, включающее действие законов экономики, а также ряд неформальных правил поведения (традиций, установок) но и саморегулирование экономической деятельности и контроль со стороны общества и государства.

Поэтому саморегулирование важно рассматривать с двойственных позиций: как механизм государственного регулирования экономики и как институт гражданского общества. Оно повышает качество государственного регулирования и качество управления, организацию деятельности субъектов предпринимательской и профессиональной

¹ Воловик, М. В. Формирование и развитие системы саморегулирования в строительной сфере / М. В. Воловик // Вестник Новгородского государственного университета. — 2011. — № 61. — С. 17–22.

деятельности. Саморегулирование позволяет экономить ресурсы государства и проводить политику государственного регулирования за счет ресурсов участников рынка, мобилизации профессионального сообщества в интересах добросовестных участников рынка и в соответствии с поставленными государством целями. Также саморегулирование способствует активному формированию гражданских объединений и их вовлечению в сферу управления социально-экономическими процессами, что ослабляет государственный патернализм.

Эффективным механизм становится при правильных подходах к обязательному и добровольному саморегулированию и при законодательном закреплении критерии необходимого применения обязательного саморегулирования.

Критериями определения необходимости обязательного саморегулирования и перечня работ, выполнение которых требует особой системы допуска к ним участников рынка, являются: возможная степень риска причинения вреда физическим и юридическим лицам и окружающей среде; возникновение нарушений различных форм безопасности; создание условий, приводящих к чрезвычайным ситуациям.

Для государства эффект от проведения политики саморегулирования силами участников рынка гораздо больше, чем от экономии ресурсов, которые пришлось бы использовать из средств государственного бюджета. Это качественно новая форма регулирования национальной экономики, предполагающая формирование гражданского общества и развития демократических процессов, от успешности применения которой зависит место России в мировой экономике.

4.3. СРО как институт сетевых структур горизонтального типа

Как было показано в предыдущей главе, в ИСК формируются экономические связи, построенные по сетевому принципу (в том числе горизонтального типа). В результате внутри ИСК создаются новые интегрирующие органы управления самими горизонтальными процессами. При этом подчеркивается роль сетей, а точнее неформальных профессиональных коллективов, созданных в результате

сетевого объединения, в развитии индивидуального и коллективного знания¹. Эти процессы необходимы и неизбежны. Поэтому сетевые структуры в ИСК должны быть спроектированы таким образом, чтобы не препятствовать самопроизвольному возникновению этих процессов, а в ряде случаев и способствовать их развитию.

Место и роль сетевых структур в развитии ИСК могут быть раскрыты в контексте обсуждения природы интеграции субъектов ИСК в форме профессиональных союзов горизонтального типа, которые по окончании этого процесса будут представлять собой совокупность участников комплекса, координация действий которых выходит за рамки обычных контрактов на рынках подрядных работ, недвижимости и инвестиций, но происходит при сохранении статуса партнеров по группе как отдельных субъектов предпринимательства. Разберем эту проблему более подробно.

Главной проблемой экономической интеграции, как уже подчеркивалось ранее, является ослабление или снятие экономических границ, создающих барьеры для перемещения благ и факторов производства в экономическом пространстве. Эти границы не обязательно носят юридический характер, они могут быть порождены другими факторами. Поэтому разные модели экономической интеграции обладают различными шансами на реализацию в тех или иных условиях. Ставка на несоответствующую политической, экономической и институциональной среде модель приведет к тому, что единое экономическое пространство не возникнет. Модели в различной степени склонны к формированию «псевдоинтеграции» — имитации с различными целями интеграционной деятельности, не ведущей к формированию реального интегрированного экономического пространства.

Чтобы экономическая интеграция имела успех, необходим участник — лидер, который не обязательно (как минимум, не во всех фор-

¹ Как превратить знания в стоимость: решения от IBM Institute for Business Value / Сост.: Э. Лессер, Л. Прусак; пер. с англ. — М.: Альпина Бизнес-Букс, 2006; Управление знаниями в корпорациях / Б. З. Мильнер и др. — М.: Дело, 2006; Нонака, Н. Компания — создатель знания. Зарождение и развитие инноваций в японских фирмах / Н. Нонака, Х. Такеучи. — М.: Олимп-Бизнес, 2003; Сенге, П. Пятая дисциплина. Искусство и практика самообучающейся организации / П. Сенге. — М.: Олимп-Бизнес, 2003; Карлюкова, О. С. Сообщество практики как вид неформального профессионального коллектива в конкурентной среде экономики знаний / автореф. дис. ... канд. соц. наук О. С. Карлюкова. — М.: МГУ им. М. В. Ломоносова, 2009.

мак интеграции) участвует в передаче благ; он может лишь создавать условия для развития горизонтальных связей интегрирующихся участников — экономических агентов.

Роль лидера должен исполнять некий центр принятия ключевых решений — центральный элемент сети. Он может быть двух типов. Первый тип — юридическое лицо. Второй тип представлен группой физических лиц. Деятельность центрального элемента основана на управляющих механизмах, и поэтому он не может по своей воле сконцентрировать объем прав собственности, достаточный для контроля над любыми другими участниками. Позиция центрального элемента задается системой договоров между ним и остальными участниками. Эти договора могут быть явными или имплицитными и иметь самую разную временную протяженность, а также различную степень формализации и открытости. Они могут быть разорваны без согласия центрального элемента, так как система отношений безразлична к форме собственности и гражданско-правовому статусу участников экономической интеграции¹.

Ссылаясь на разработки Дж. Лорензона и Ч. Баден-Фуллера, Р. Г. Пожидаев² утверждает, что роль лидера как стратегического центра, формирующего и развивающего сеть партнеров, заключается в создании ценности и правил взаимодействия для партнеров (табл. 4.4).

Представленные в табл. 4.4 характеристики модели экономической интеграции отражают сетевой характер новых интеграционных структур. Эта модель предполагает широкое использование современных хозяйственных процессов, когда массовое стандартизированное производство заменяется системой персонифицированного производства, базирующейся на знаниях и высоких технологиях. В управлении хозяйственным процессом доминирующее место занимают информационная и знаниевая компоненты.

В странах с развитой рыночной экономикой интегрированные структуры в форме профессиональных союзов горизонтального типа

¹ Паппэ, Я. Ш. Крупные российские интегрированные бизнес-группы (общая характеристика) / Я. Ш. Паппе. — URL: http://www.libertarium.ru/lib_oligarchs_01/lib_allmaterials

² Пожидаев, Р. Г. Современные сетевые организации: теоретические основания экономической эффективности и уникальных конкурентных преимуществ / Р. Г. Пожидаев // Вестник ВГУ. Серия: экономика и управление. — 2009. — № 2. — С. 5–14.

Таблица 4.4

**Характеристики модели экономической интеграции
(модели общего центра)**

Роль лидера	Характеристика роли
Создатель ценности (стоимости) для партнеров	<p><i>Стратегический аутсорсинг: распределение между партнерами звеньев в общей цепочке создания стоимости (требования к партнерам не ограничиваются выполнением контрактов; лидер ожидает от них решения проблем и инициатив).</i></p> <p><i>Развитие ключевых навыков и компетенций партнеров в целях роста их эффективности и конкурентоспособности по принципу «существующие компетенции определяют будущие достижения».</i></p> <p><i>Заимствование идей третьих сторон, которые позволяют создать (развить) новые технологии.</i></p> <p><i>Построение сети на основе конкуренции ее участников по принципу «сеть настолько сильна, насколько сильна слабейшая компания, входящая в партнерство»</i></p>
Лидер, создатель способностей и возможностей, правил взаимодействия	<p><i>Создание видения (концептуализации бизнес-идей) перспектив рынков и сети распространения предпринимательской идеи между партнерами, поддержание ее актуальности через динамичное изменение видения как результата привнесения партнерами новых идей и предчувствия изменений в предпринимательской сфере.</i></p> <p><i>Контроль бренда, развитие системы интеграции и поддержки партнеров.</i></p> <p><i>Создание атмосферы доверия и взаимной ответственности.</i></p> <p><i>Проработка механизма привлечения и отбора партнеров</i></p>
Разработчик стратегии, структуры взаимодействий, бизнес-процессов партнеров	<p><i>Создание из объединенных ресурсов партнеров новой стратегической позиции с одновременным выстраиванием структуры, обеспечивающей ее быстрый захват и удержание.</i></p> <p><i>Поиск оптимального распределения процесса создания стоимости между стратегическим центром и партнерами.</i></p> <p><i>Выстраивание структуры взаимоотношений и бизнес-процессов партнеров как ключевой части стратегии</i></p>

и созданная в результате система саморегулирования сложились эволюционно.

Сегодня эта система охватывает многие сферы предпринимательской, коммерческой и профессиональной деятельности. Эволюционным путем происходило практическое накопление опыта преодоления несоответствий рыночного предложения требованиям потребителей, вырабатывались и принимались корпоративные и надкорпоративные стандарты, максимально учитывающие эти требования, формировалась система солидарной ответственности членов профессиональных союзов перед потребителями. в результате был накоплен опыт

взаимодействия государства (власти) и бизнеса по удовлетворению требований потребителей, и в целом сложился институт саморегулирования¹.

Сегодня в развитых странах саморегулирование и государственное регулирование рынка осуществляются взаимно, дополняя и обогащая друг друга, и не только в ИСК². Как следствие, в западной экономической литературе под термином «саморегулирование» (self-regulation) стали понимать наложение хозяйствующим субъектом на себя определенных ограничений без какого-либо внешнего принуждения к этому. Другими словами, саморегулирование понимается как регулирование определенных рынков и сфер бизнеса самими экономическими агентами без вмешательства государства. Поэтому в западной экономической литературе саморегулирование часто называют независимой «административной властью»³. Это подчеркивается и в документах Европейской Комиссии стран Евросоюза. Согласно им, саморегулирование есть «добровольно взятые на себя компанией обязательства в отношении потребителей, причем субъекты саморегулирования рассматриваются либо по отдельности, либо в качестве членов ассоциации производителей и дилеров, организации, или даже подрядчиков другого предприятия»⁴.

Приведенная форма саморегулирования реализуется в западных странах «снизу» путем самостоятельного принятия субъектами рынка особых правил поведения при реализации своей профессиональной деятельности, связанных, как правило, с более высокими требованиями, чем в среднем на рынке. Существенно, что при этом правила ведения какой-либо деятельности, установленные самими участниками рынка, должны появиться раньше, чем нормы государственного регулирования. Если такие правила оказываются достаточно эффек-

¹ Герасимов, А. А. Понятие и сущность саморегулирования предпринимательской и профессиональной деятельности и особенности становления института саморегулирования в строительном комплексе Российской Федерации / А. А. Герасимов. — URL: <http://www.a-s-r.ru/Portals/0/iapsk/publ/9.doc>

² Вахмистров, А. И. Роль корпоративных объединений в системе управления региональным строительным комплексом / А. И. Вахмистров, Н. А. Асаул. — СПб.: Стройиздат СПб., 2003. — 296 с.

³ Андрианов, В. Д. Эволюция основных концепций регулирования экономики от теории меркантилизма до теории саморегулирования / В. Д. Андрианов. — М.: Экономика, 2008. — 326 с.

⁴ Герасимов, А. А. Указ. соч.

тивными с точки зрения бизнеса и экономики в целом, то государство в принципе может не вмешиваться с регулирующими воздействиями в данную сферу деятельности.

Складываясь эволюционным путем, институт саморегулирования в западных странах в результате воплотился в хорошо отработанных и ставших культурной нормой корпоративных и международных стандартах, правилах поведения и разрешения споров, не требующих введения специального закона. Только создаются специальные организационные структуры — организации саморегулирования, которым делегируются определенные полномочия по контролю и регулированию и часть прав экономических агентов. Иными словами, сформировалась трехсторонняя структура управления экономической деятельностью. Третьей стороной выступает не государство в лице судебно-арбитражной системы или отраслевых регулирующих органов, а специальные организации — СРО, созданные и контролируемые самими участниками рынка. Тем самым с государства снимаются избыточные функции и, как следствие, снижаются бюджетные расходы, а собственно государственный надзор смещается с надзора за деятельностью в сторону надзора за результатом деятельности.

Цели создания СРО могут быть самыми разными (табл. 4.5).

Под организацией саморегулирования, таким образом, следует понимать объединение множества экономических субъектов, осуществляющих свою хозяйственную деятельность в рамках установленных ими правил и центрального агента¹. Как видно из определения, *саморегулирование по своей природе является институтом, то есть предусматривает установление правил, регулирующих хозяйственную деятельность экономических субъектов в конкретных видах экономической деятельности, а также создание механизмов, направленных на обеспечение соблюдения этих правил*.

С институциональной точки зрения основная цель введения саморегулирования в различных сферах и областях рыночной профессиональной деятельности состоит, с одной стороны, в проведении разграничения между государственным регулированием и регулиро-

¹ Андрианов, В. Д. Эволюция основных концепций регулирования экономики от теории меркантилизма до теории саморегулирования / В. Д. Андрианов. — М.: Экономика, 2008. — 326 с.

Таблица 4.5

Цели создания СРО

Цели создания СРО	Характеристика
Цели участников СРО	<p>Создать и/или усовершенствовать стандарты осуществляющей профессиональной деятельности.</p> <p>Получить доступ к источникам новейшей информации и к деятельности конкурентов.</p> <p>Получить доступ к безвозмездным правовым услугам, включая защиту общих коллективных интересов во взаимоотношениях СРО с органами власти.</p> <p>Возможность рассмотрения споров и конфликтов в созданных при СРО третейских судах и органах, уполномоченных на осуществление дисциплинарного производства.</p> <p>Избавление от излишнего администрирования со стороны контролирующих органов и т. д.</p>
Государственный интерес	<p>Возложение на СРО части технических функций, осуществляемых государственным органом.</p> <p>Снятие напряжения с государственных кадровых ресурсов.</p> <p>Экономия государственного бюджета за счет передачи СРО функций проверки деятельности участников организации, сбора и проверки отчетности по поводу осуществляющей деятельности участников организации, рассмотрения жалоб на действия участников СРО, поступающих в государственные органы от их клиентов в рамках дисциплинарного производства и др.</p>
Интересы руководителей СРО	<p>Добиться большего политического веса во взаимоотношениях с государственными органами.</p> <p>Доступ к распоряжению денежными средствами, составляющими бюджет СРО.</p> <p>Возможность осуществлять распорядительные функции в отношении участников СРО, в том числе в порядке принятия решений по результатам проверок их деятельности, утверждения/отмены решений, принятых в рамках дисциплинарного производства органами СРО и т. д.</p>

ванием со стороны профессиональных и предпринимательских объединений, создании условий для формирования таких объединений, которые смогли бы реально противостоять административному давлению, создавать эффективные механизмы финансовой и правовой ответственности перед потребителем (рис. 4.3). С другой же стороны, цель введения саморегулирования состоит в том, чтобы установить правильную коммуникацию в системе власть–бизнес–общество, обеспечивающую условия для принятия сбалансированных управленческих решений и дающую всем участникам дополнительные возмож-

ности в реализации своих интересов (рис. 4.4)¹. Все это означает, что внедрение института саморегулирования создает равноправного субъекта управления, участвующего в подготовке и принятии решений, регулирующих собственную предпринимательскую и профессиональную деятельность, при этом принимающего на себя дополнительную ответственность перед обществом (потребителями производимых им товаров и услуг).



Рис. 4.3. Саморегулирование в общей системе регулирования сферы деятельности

¹ Герасимов, А. А. Понятие и сущность саморегулирования предпринимательской и профессиональной деятельности и особенности становления института саморегулирования в строительном комплексе Российской Федерации / А. А. Герасимов. — URL: <http://www.a-s-r.ru/Portals/0/iapsk/publ/9.doc>



Рис. 4.4. Саморегулирование в системе управленческой коммуникации власть–бизнес–общество

Отличие СРО от бизнес-ассоциаций заключается не только в цели деятельности. Бизнес-ассоциации занимаются представлением интересов своих членов в сети рыночных взаимодействий субъектов — участников рынка. СРО — это организации, которые кроме функций представления интересов имеют обязательные профессиональные стандарты деятельности и обязательный контроль их выполнения. Это существенное отличие, в котором проявляется принципиальная разница в правах и обязанностях СРО и бизнес-ассоциаций.

СРО есть продукт интеграции субъектов бизнеса. Для определения ее сущности вначале необходимо проанализировать возможные цели интеграции представителей бизнеса. Рассмотрим наиболее важные и значимые из них.

Лоббирование. Объединение бизнеса для облегчения взаимодействия с внешними организациями и, прежде всего, с государственными органами. Это простейшая форма и никаких признаков саморегулирования здесь не наблюдается (в объединение со стороны субъектов не передается никаких полномочий). Бизнес-объединение стремится добиться от государства важных для себя решений. Интересы же общественные, как правило, во внимание не принимаются.

Корректировка цен. В такого рода объединениях наблюдаются признаки саморегулирования, возникающие за счет делегирования некоторых внутренних функций, присущих субъектам рынка. Несмотря на то что за указанными конкретными целями корректировки цен следует антимонопольный комитет, опыт деятельности таких объединений свидетельствует о серьезном эффекте 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.

Регулирование 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 линии поведения на рынке.

А. В. Лобанов рассматривает природу, генезис ассоциаций (интегрированных структур) в контексте перераспределения внешних функций субъектов отрасли в процессе их осознания и выделения. Поэтому организации саморегулирования должны рассматриваться с позиции их роли как элементов естественной самоорганизации отрасли, комплекса¹.

Чаще всего органы саморегулирования представляют собой интегрированные структуры с фиксированным членством. Однако не всякая такая структура или бизнес-ассоциация является организацией саморегулирования. Ключевым здесь остается вопрос о делегировании полномочий и прав, поскольку именно это лежит в основе механизма самоуправления. В противном случае можно говорить о создании группы давления, клуба по интересам, но не организации саморегулирования².

¹ Лобанов, А. В. Научно-теоретический подход к анализу природы и факторов специализации в строительной отрасли / А. В. Лобанов // Экономическое возрождение России. — 2009. — № 3(21). — С. 43–51.

² Герасимов, А. А. Понятие и сущность саморегулирования предпринимательской и профессиональной деятельности и особенности становления института саморегулирования в строительном комплексе Российской Федерации / А. А. Герасимов. — URL: <http://www.ass-r.ru/Portals/0/iapsk/publ/9.doc>

Содержание деятельности СРО определяется не столько лоббистскими функциями и представительством участников рынка перед государственным регулятором, сколько регулированием собственной деятельности самими участниками рынка. Ассоциацию бизнеса можно считать организацией саморегулирования, если ее участники делегировали ей право на следующие функции:

- разработку системы правил и стандартов деловой практики;
- мониторинг соблюдения этих стандартов и правил;
- выработку и применение системы санкций за нарушение правил (как минимум, к членам организации, как максимум, ко всем участникам рынка);
- формирование собственной процедуры внесудебного разрешения споров как между членами ассоциации, так и с потребителями.

При этом декларируемой задачей организаций саморегулирования являются, как правило, представительство и защита интересов делового сообщества во взаимоотношениях с государством и другими общественными силами. Однако данная функция не является отличительной чертой организаций саморегулирования. С такой же целью создаются и чисто лоббистские организации бизнеса, не выполняющие функции саморегулирования. Саморегулирование есть более эффективный инструмент негосударственного публичного контроля и продвижения рыночных отношений, предусматривающий замену системы лицензирования некоторых видов деятельности мерами ответственности со стороны самих экономических субъектов.

Встраивание СРО в систему регулирования предпринимательской или профессиональной деятельности предусматривает систему их взаимоотношений с системами государственного регулирования, страхования, сертификации и стандартизации, подготовки и переподготовки кадров и т. п. Кроме этого, СРО должны осуществлять полноценное взаимодействие с международными организациями саморегулирования в своей сфере деятельности (быть их полноправными членами). В табл. 4.6 представлены результаты анализа преимуществ и недостатков СРО.

Таблица 4.6

Преимущества и недостатки СРО¹

Преимущества СРО	Недостатки СРО
<p>1. Предъявление единых требований и критериев к вступлению новых организаций в СРО, повышение качества отбора участников.</p> <p>2. Возможность создания компенсационного фонда.</p> <p>3. Осуществление мониторинга членов сообщества и раскрытие правонарушений.</p> <p>4. Оспаривание актов и решений органов власти, нарушающих права и законные интересы СРО или ее членов.</p> <p>5. Возможность поддерживать институциональное и организационное развитие в других сферах деятельности (поддержка развития гражданских институтов и социально направленного бизнеса)</p>	<p>1. Возможность трансформации в картели путем завышения требований к вступлению в СРО, что ограничивает доступ на рынок новых фирм.</p> <p>2. Удорожание процесса вхождения в отрасль и значительный рост членских взносов для малых предприятий.</p> <p>3. Лоббирование интересов членов только «своей» СРО.</p> <p>4. Увеличение объема отчетности для участников СРО.</p> <p>5. Нежелание компаний направлять на работу в СРО своих наиболее компетентных и активных сотрудников.</p> <p>6. Нехватка знаний, важных для конкурентоспособности СРО на рынке</p>

Таким образом, очевидные преимущества института саморегулирования связаны с тем, что²:

- стандарты и правила саморегулирования, как правило, гибче норм, устанавливаемых государством, легче адаптируются к изменяющимся условиям;
- участники рынка (члены СРО) имеют больше легальных возможностей воздействовать на нормотворчество и политику организаций саморегулирования (в том числе путем представительства в их руководящих органах), чем на политику государственных органов;
- наличие органов контроля деятельности членов СРО создает действенные механизмы профессионального воздействия и применения к членам СРО административных и экономических санкций, вызывающих меньшее отторжение среди участников рынка, чем санкции государства;

¹ Воловик, М. В. Формирование и развитие системы саморегулирования в строительной сфере / М. В. Воловик // Вестник Новгородского государственного университета. — 2011. — № 61. — С. 17–22.

² Герасимов, А. А. Понятие и сущность саморегулирования предпринимательской и профессиональной деятельности и особенности становления института саморегулирования в строительном комплексе Российской Федерации / А. А. Герасимов. — URL: <http://www.a-s-r.ru/Portals/0/iapsk/publ/9.doc>

- формируемые в СРО механизмы досудебного разрешения споров между потребителями и производителями обычно дешевле для сторон и занимают меньше времени, чем судебное разбирательство. Процедуры разрешения споров лучше адаптированы к условиям конкретной сферы деятельности и особенностям взаимоотношений между участниками рынка, чем стандартные судебные процедуры;
- государство может сэкономить бюджетные средства на регулировании, если определенные функции государственных органов передаются органам саморегулирования, финансируемым самим бизнесом;
- создание организаций саморегулирования позитивно сказывается на отношении общества к бизнесу, в том числе благодаря повышению открытости бизнеса и его социальной ориентации.

В то же время необходимо учитывать и возможные недостатки саморегулирования, заложенные в его природе¹:

- требования, предъявляемые к членам СРО, как правило, достаточно серьезные и могут не распространяться на аутсайдеров рынка (за исключением специального регулирования через обязательное членство в СРО);
- создание дополнительных входных барьеров в отрасль (высокие членские взносы, заданный уровень страхования профессиональной или гражданской ответственности, высокий уровень взносов в компенсационные фонды и др.) может привести к повышению цен на товары и услуги членов СРО;
- имеется вероятность авторитарности руководства и предвзятого подхода к контролю деятельности членов СРО;
- недоверие со стороны общества к способности бизнеса или профессиональных объединений самостоятельно обеспечить регулирование определенной сферы и контроль соблюдения установленных стандартов и правил;
- возможное возникновение противоречия между задачей защищать интересы собственных членов и бизнеса в целом и необходимостью действовать в интересах всего общества.

¹ Герасимов, А. А. Понятие и сущность саморегулирования предпринимательской и профессиональной деятельности и особенности становления института саморегулирования в строительном комплексе Российской Федерации / А. А. Герасимов. — URL: <http://www.a-s-r.ru/Portals/0/iapsk/publ/9.doc>

Ориентиром рациональных масштабов экономической интеграции и создания СРО служит минимизация как трансакционных, так и производственных издержек. Через специфические активы трансакционные издержки оказываются соотнесенными с технологическими условиями производства. Чем выше специфичность активов, тем предпочтительнее экономическая интеграция. Минимизация издержек во многом будет способствовать интеграционному объединению предприятий и организаций.

Итак, можно сделать вывод, что интеграция участников регионального ИСК в сетевой форме — это углубление, усиление взаимодействия, взаимосвязей и сотрудничества участников интеграции с целью более полного использования каждым членом СРО своих эксклюзивных конкурентных преимуществ во благо всех субъектов регионального ИСК, для получения синергетического эффекта.

Горизонтальная интеграция позволяет создать между членами СРО экономические взаимосвязи, которые делают участников интегрированной структуры более сильными. Взаимодействия, которые присущи глубоко интегрированным структурам, являются стимулами к поиску новых, более совершенных методов работы, позволяющих быстрее ориентироваться на потребности рынка, что является главным фактором определения общей стратегии членов СРО.

Кроме того, вхождение в СРО существенно расширяет финансовые возможности его участников за счет привлечения ресурсов других участников объединения. Благодаря кооперации внутри СРО вероятно снижение общей потребности в знаниях, информации, правовых услугах и т. д., не влияющих на остальные показатели деятельности субъектов. Кроме того, для участников СРО существенно уменьшаются затраты на маркетинговые исследования, рекламу, страхование, внедрение сертификатов качества, участие в промышленных выставках и торговых ярмарках.

Интеграция обеспечивает рациональное разделение труда, обмен знаниями, технологиями, квалифицированной рабочей силой. К тому же открываются возможности общей переподготовки и поиска необходимых (в зависимости от специализации) опытных и квалифицированных рабочих. Уменьшается риск от перемещения (передислокации) рабочих в рамках одного объединения, а также снижаются затраты на переобучение.

Члены СРО получают преимущества перед конкурентами не только за счет роста качества рабочей силы, но и путем осуществления разного рода НИОКР, более мобильного влияния на изменения в технологиях. Для участников СРО расширяется доступ к общей информации относительно разных аспектов деятельности, открывается возможность создания и использования единого центра для получения информации о новых технологиях и программных продуктах, а также об отрицательных и положительных результатах научных исследований¹.

Чем выше удельный вес СРО в экономической жизни общества, тем большая часть субъектов рынка несет ответственность за результаты своей деятельности. Возникновение же устойчивых и взаимо выгодных связей между членами СРО, выполняющими разные функции в едином производственном процессе, облегчает управление.

4.4. Нормативно-правовая база функционирования СРО в Российской Федерации и ее особенности в ИСК

СРО России в соответствии с Законом о СРО², по определению являются некоммерческими организациями, созданными в целях саморегулирования, основанными на членстве, объединяющими субъектов предпринимательской деятельности исходя из единства отрасли производства товаров (работ, услуг) или рынка произведенных товаров (работ, услуг), либо объединяющими субъектов профессиональной деятельности определенного вида. Разделение «либо» может не соблюдаться, если объединение в одной СРО названных лиц предусмотрено соответствующим федеральным законом³. Статус СРО при-

¹ Подробнее см. Асаул, А. Н. Саморегулируемые организации — главные исполнители создания и управления информационной инфраструктурой регионального инвестиционно-строительного комплекса / А. Н. Асаул // Вестник гражданских инженеров. — 2010. — № 1. — С. 155–159; Асаул, А. Н. Организационно-экономическая модель сетевой информационной системы регионального инвестиционно-строительного комплекса / А. Н. Асаул, С. Н. Иванов // Экономическое возрождение России. — 2010. — № 39(25). — С. 43–55.

² Воловик, М. В. Формирование и развитие системы саморегулирования в строительной сфере / М. В. Воловик // Вестник Новгородского государственного университета. — 2011. — № 61. — С. 17–22.

³ Федеральный закон от 1 декабря 2007 г. № 315-ФЗ «О саморегулируемых организациях». — URL: <http://base.garant.ru/12157433/>

обретается некоммерческой организацией, начиная с даты внесения сведений о ней в государственный реестр СРО. Реестр ведется уполномоченным федеральным органом исполнительной власти, который и осуществляет контроль и надзор за СРО. Для исключения СРО из реестра предусмотрены только три основания: добровольное; ликвидация/реорганизация; решение суда.

В соответствии с Законом о СРО в российской практике сложился подход, согласно которому СРО как специфический вид некоммерческой организации обладает тремя отличительными признаками.

Во-первых, в СРО должно быть строго определенное количество профессиональных участников: не менее 25 субъектов предпринимательской деятельности или не менее 100 субъектов профессиональной деятельности определенного вида.

Во-вторых, для любого СРО обязательно наличие правил и стандартов профессиональной деятельности, которые обязаны соблюдать все члены организации. Этим подчеркивается профессиональная специализация любой СРО. Закон предъявляет особые требования к стандартам и правилам СРО: они должны устанавливать запрет на осуществление ее членами деятельности в ущерб иным субъектам предпринимательской или профессиональной деятельности; должны устанавливать требования, препятствующие недобросовестной конкуренции, совершению действий, причиняющих моральный вред или ущерб потребителям товаров (работ, услуг) и иным лицам, деловой репутации члена СРО либо самой СРО. При этом стандарты и правила могут быть более расширенными в сравнении с федеральным законодательством (иными нормативными актами), однако не должны противоречить ему.

Стандарты и правила СРО смогут играть активную регулирующую роль в упорядочивании предпринимательских отношений. Они не просто регламентируют внутреннюю деятельность СРО, но и устанавливают правила поведения субъектов предпринимательской деятельности на рынке, зачастую даже более строгие, чем установленные в законодательстве, и одновременно с этим они непосредственно затрагивают интересы потребителей, так как субъекты предпринимательской или профессиональной деятельности обязаны руководствоваться их содержанием при осуществлении регулируемой деятельности.

В-третьих, для любой СРО необходимо определить способы обеспечения дополнительной имущественной ответственности каждого члена СРО перед потребителями произведенных товаров (работ, услуг) и иными лицами посредством установления в отношении членов СРО требования личного и (или) коллективного страхования и формирования компенсационного фонда СРО. Источниками формирования имущества СРО являются: регулярные и единовременные поступления от членов СРО (вступительные, членские и целевые взносы); пожертвования и добровольные имущественные взносы; доходы от оказания платных услуг по предоставлению информации¹; доходы от оказания платных образовательных услуг, связанных с коммерческими или профессиональными интересами членов СРО; доходы от продажи информационных материалов, связанных с предпринимательской деятельностью, коммерческими или профессиональными интересами членов СРО; доходы, полученные от размещения денежных средств на банковских депозитах; иные источники, не противоречащие законодательству. Перечень источников формирования имущества (доходов) не является закрытым, но при этом профильным Федеральным Законом они могут быть ограничены. С 1 января 2011 г. общим требованием для приобретения некоммерческими организациями статуса СРО является обеспечение их дополнительной имущественной ответственностью посредством страхования членами СРО своей ответственности перед заказчиками работ и третьими лицами. До 2011 г. были установлены следующие требования к компенсационному фонду: для СРО в областях инженерных изысканий и проектирования — в размере не менее 500 тыс. руб. на одного члена, для СРО в области строительства — не менее 1 млн руб. на одного члена².

Таким образом, в соответствии с Законом о СРО, саморегулирование в его нормативно-правовом понимании представляет собой самостоятельную и, безусловно, инициативную деятельность, ко-

¹ Подробнее см.: Асаул, А. Н. Саморегулируемые организации — главные исполнители создания и управления информационной инфраструктурой регионального инвестиционно-строительного комплекса / А. Н. Асаул // Вестник гражданских инженеров. — 2010. — № 1. — С. 155–159.

² СРО в строительстве // Экономика и жизнь. — 2009. — № 13. — URL: http://www.eg-online.ru/news/63345/?phrase_id=129948

торая может осуществляться субъектами предпринимательской или профессиональной (физические лица) деятельности путем их объединения в СРО. Другими словами, предмет регулирования Закона о СРО — это фактически вся предпринимательская/профессиональная деятельность объединенных лиц, которая должна осуществляться по разработанным и утвержденным в самой СРО стандартам и правилам, а также самостоятельный контроль соблюдения стандартов и правил и применение дисциплинарных санкций в случае их нарушений.

СРО как некоммерческая организация обладает следующими основными признаками¹:

- признается юридическим лицом и представляет собой объединение физических и/или юридических лиц, являющихся субъектами права, которые приобретают статус члена СРО;
- СРО — «волевая организация»; воля определяется групповыми интересами входящих в ее состав участников, воля корпорации отлична от индивидуальной воли входящих в ее состав членов;
- СРО — это объединение не только участников, но и их имущества. Имущество, внесенное участниками в корпорацию, принадлежит СРО на правах собственности;
- члены СРО как субъекты корпоративных отношений являются носителями прав и обязанностей по отношению как к СРО, так и друг к другу;
- СРО представляет собой организационное единство, выражющееся в том числе в наличии органов управления, высшим из которых является общее собрание ее членов;
- СРО как юридическое лицо сохраняется независимо от изменения состава участников. Однако изменение количества членов может исключить возможность существования СРО.

Особенности СРО как некоммерческой организации предопределены ее функциональным значением. Функциями СРО являются:

- разработка и установка требований к членству субъектов предпринимательской или профессиональной деятельности в СРО, в том числе требований к вступлению в СРО;

¹ Лескова, Ю. Г. Саморегулируемые организации в системе некоммерческих корпоративных организаций / Ю. Г. Лескова // Юридическая наука. — 2011. — № 3. — С. 39–42.

- принятие мер дисциплинарного воздействия, предусмотренных законом о СРО и внутренними документами СРО, в отношении своих членов;
- организация третейских судов для разрешения споров, возникающих между членами СРО, а также между ними и потребителями произведенных членами СРО товаров (работ, услуг);
- осуществление анализа деятельности членов СРО на основании информации, представляемой ими в СРО в форме отчетов в порядке, установленном уставом СРО или иным документом, утвержденными решением общего собрания членов СРО;
- представление интересов членов СРО в отношениях с органами государственной власти РФ и ее субъектов, органами местного самоуправления;
- организация профессионального обучения, аттестации работников членов СРО или сертификации произведенных членами СРО товаров (работ, услуг);
- обеспечение информационной открытости деятельности членов, публикация информации об этой деятельности в законодательном порядке.

Кроме того, если СРО считает, что действия/решения органов власти нарушают права и законные интересы ее самой и/или ее членов (либо создают угрозу такого нарушения), она вправе:

- от своего имени обращаться в суд;
- участвовать в обсуждении проектов нормативных актов и государственных программ;
- направлять в органы исполнительной власти РФ, субъектов РФ и местного самоуправления заключения о результатах проводимых ею независимых экспертиз проектов нормативных актов;
- вносить на рассмотрение органов исполнительной власти РФ, субъектов РФ и местного самоуправления предложения по вопросам формирования и реализации государственной политики и политики органов местного самоуправления в отношении предмета саморегулирования;
- запрашивать и получать от органов исполнительной власти РФ, субъектов РФ и местного самоуправления информацию, необходимую для выполнения СРО возложенных на нее федеральным законом функций.

Отличительные характеристики СРО как особого типа некоммерческой организации предоставлены в табл. 4.7¹.

В соответствии с Законом о СРО на ее деятельность наложены определенные ограничения. В частности, СРО не вправе:

- осуществлять предпринимательскую деятельность (но может на определенных условиях участвовать в хозяйственных обществах

Таблица 4.7

Характеристики СРО

Критерий	Характеристика
Особенность финансирования	Преобладает использование внутренних источников, в частности регулярных взносов участников
Положение членов СРО	Члены СРО одновременно являются и поставщиками и получателями услуг, оказываемых СРО. Одна из целей создания СРО — содействие профессиональному развитию ее участников в виде предоставления тренингов, организации научных диспутов и конференций, оказания информационной поддержки, обеспечения права заниматься определенным видом деятельности. Это означает, что участники СРО выступают одновременно и организаторами, и бенефициарами, тогда как большинство некоммерческих организаций адресуют свои услуги другим лицам
Научно-образовательная функция	СРО активно вовлечены в процесс сбора и обработки информации, генерирование новых профессиональных знаний и регулярно отслеживают исполнение своими членами требования постоянного профессионального роста
Уровень квалификации членов СРО	Следует отметить высокий уровень квалификации членов СРО: здесь в меньшей степени наблюдается непрофессионализм участников. Именно уровень и характер профессионального образования являются для СРО критерием отбора и квалификации ее членов
Особенность СРО	Не всегда членство в СРО носит добровольный характер. Некоторые СРО предполагают обязательное участие в них юридических и/или физических лиц, осуществляющих данные виды деятельности
Природа оказываемых членами СРО услуг	Члены СРО имеют доступ к образовательным, информационным и иным услугам, производимым внутри организации. В ряде случаев членство в СРО открывает доступ к определенной профессии. Однако доступ ко всем услугам ограничен обязательным членством в СРО, которая устанавливает барьеры входа в виде денежных взносов и наличия определенного статуса (уровень образования и квалификации) у участников. Это следует воспринимать как плату за пользование услугами СРО

¹ Волкова, А. А. Экономические основы функционирования саморегулируемых организаций в сфере услуг / дис. ... канд. экон. наук А. А. Волкова. — М.: МГУ, 2012.

и товариществах, которые являются коммерческими организациями);

- учреждать либо становиться участником хозяйственного товарищества и общества, которые бы осуществляли предпринимательскую деятельность, которая является предметом саморегулирования для этой СРО;
- предоставлять принадлежащее ей имущество в залог в обеспечение исполнения обязательств иных лиц;
- выдавать поручительства за иных лиц, кроме как за своих работников;
- приобретать акции, облигации и иные ценные бумаги, выпущенные ее членами, за исключением случаев, если такие ценные бумаги обращаются на торгах фондовых бирж и (или) у иных организаторов торгов на рынке ценных бумаг;
- обеспечивать исполнение своих обязательств залогом имущества своих членов, выданными ими гарантиями и поручительствами;
- выступать посредником (комиссионером, агентом) по реализации произведенных членами СРО товаров (работ, услуг).

К органам управления СРО относятся: общее собрание членов; постоянно действующий коллегиальный орган управления; исполнительный орган. СРО должны быть подчинены специализированным вышестоящим органам, которые осуществляют контроль соблюдения членами СРО требований стандартов и правил предпринимательской или профессиональной деятельности и рассматривают дела о применении в отношении членов СРО мер дисциплинарного воздействия, предусмотренных внутренними документами СРО.

Взаимодействие СРО и уполномоченных федеральных органов исполнительной власти (УФОИВ) осуществляется следующим образом:

- УФОИВ направляет в СРО информацию о результатах проведенных проверок предпринимательской или профессиональной деятельности членов данной СРО, за исключением информации о результатах проверок, при проведении которых акт не составлялся;
- УФОИВ привлекает СРО к участию в обсуждении проектов нормативных актов РФ всех уровней (за исключением местного само-

управления), а также государственных программ по вопросам, которые могут быть связаны с предметом саморегулирования.

УФОИВ не вправе:

- требовать от СРО и ее членов информацию, предоставление которой не предусмотрено ФЗ;
- принимать решения, обязывающие СРО осуществлять действия, нарушающие законодательство РФ или воздерживаться от осуществления правомерных действий, являющихся обязательными в соответствии со стандартами и правилами СРО;
- требовать изменения или отмены решений, принятых органами управления СРО, либо требовать принятия органами СРО решений в отношении члена СРО либо ее самой.

УФОИВ вправе обратиться в суд с требованием об исключении сведений о некоммерческой организации из государственного реестра СРО.

В свою очередь, СРО обязана направлять в УФОИВ стандарты и правила СРО; условия членства в ней в соответствии с предметом саморегулирования и внесенные в них изменения в течение семи рабочих дней после их внесения постоянно действующим коллегиальным органом управления СРО; сведения о запланированных и проведенных СРО проверках деятельности ее членов и о результатах этих проверок.

Создаваемые в России СРО становятся мощной движущей силой экономического роста¹. Они ответственны перед клиентами, рынком, партнерами и контрагентами, перед обществом, наконец. Более того, СРО в своей деятельности должна учитывать интересы не только своих членов, но и субъектов, в нее не входящих, интересы рынка, а также отвечать перед государством на основе четко прописанных механизмов.

¹ Асаул, М. А. Саморегулируемые организации арбитражных управляющих: проблемы управления процедурой банкротства / М. А. Асаул // Экономическое возрождение России. — 2005. — № 2. — С. 26–32; Асаул, М. А. Саморегулируемые организации арбитражных управляющих: проблемы управления процедурой банкротства (окончание) / М. А. Асаул // Экономическое возрождение России. — 2005. — № 3. — С. 39–44; Рыбнов, Е. И. Правовое регулирование деятельности саморегулируемых организаций арбитражных управляющих / Е. И. Рыбнов, М. А. Асаул // Вестник гражданских инженеров. — 2006. — № 4. — С. 103–107; Асаул, М. А. Функции и инструментарий саморегулирования в отраслях и отдельных видах экономической деятельности / М. А. Асаул, Е. И. Рыбнов // Экономическое возрождение России. — 2011. — № 3(29). — С. 43–49.

В Российской Федерации законодательством установлено обязательное членство в СРО для участников профессиональной или предпринимательской деятельности в 10 сферах (табл. 4.8).

Таблица 4.8

Обязательное членство в СРО для участников профессиональной или предпринимательской деятельности (на начало 2012 г.)¹

Виды СРО	Количество
Деятельность арбитражных управляющих	49
Аудиторская деятельность	119
Кредитная кооперация	18
Оценочная деятельность	17
Деятельность ревизионных союзов с/х кооперативов	5
Инженерные изыскания	30
Архитектурно-строительное проектирование	169
Строительство	258
Деятельность в области энергетического обследования	88
Теплоснабжение	11

Очень важно развитие добровольных СРО, — это своего рода индикатор готовности участников экономической деятельности к самоорганизации и принятию на себя ответственности, к самостоятельной выработке требований к качеству и гарантий соблюдения этих стандартов перед потребителем, что безусловно усиливает гражданские начала в стране. Количество добровольных СРО за 2011 г. увеличилось на 30 %. Специальным законодательством установлена возможность создания СРО в других сферах деятельности, где членство для субъектов профессиональной или предпринимательской деятельности является добровольным. К ним относятся: профессиональная деятельность на рынке ценных бумаг; деятельность негосударственных пенсионных фондов; кадастровая деятельность; рекламная деятельность; деятельность жилищных накопительных кооперативов; деятельность патентных поверенных; посредническая деятельность по урегулированию споров; деятельность микрофинансовых организаций; риэлторская деятельность; медицина; страхование; коллектор-

¹ Борисова, Е. Свободу вместо ответственности / Е. Борисова // Саморегулирование & бизнес. — 2012. — № 1(21). — С. 10–15.

ская деятельность; техническая экспертиза; деятельность актуариев; деятельность в области пожарной безопасности; транспортные услуги; деятельность в области рециклинга; производство сварной продукции; деятельность в области слаботочных систем; деятельность в сфере управления недвижимостью; услуги в области связи; производство строительных материалов.

В настоящее время существуют национальные объединения по видам СРО: Российский Союз саморегулируемых организаций арбитражных управляющих; Национальный совет по оценочной деятельности; Национальное объединение строителей; Национальное объединение проектировщиков; Национальное объединение инженерных изыскателей; Национальное объединение саморегулируемых организаций, управляющих недвижимостью¹.

С 1 января 2010 г. строительная отрасль России перешла на новую систему регулирования — саморегулирование. Для внедрения этого механизма профессиональным сообществом была проделана работа по реформированию отрасли, которое началось еще в 2004 г. Тогда были приняты новые Жилищный и Градостроительный кодексы РФ. С тех пор идеи саморегулирования были сформированы и доведены до конкретных действий: созданы три национальных объединения СРО в строительстве, проектировании и инженерных изысканиях — Национальное объединение строителей; Национальное объединение проектировщиков; Национальное объединение инженерных изыскателей^{1,2}.

Приказ Министерства регионального развития России № 274 от 09.12.2008 г. «Об утверждении перечня видов работ по инженерным изысканиям, по подготовке проектной документации, по строительству, реконструкции, капитальному ремонту объектов капитального строительства, которые оказывают влияние на безопасность объектов капитального строительства» содержит 38 видов работ по строительству, реконструкции и капитальному ремонту, 14 видов — по подготовке проектной документации и 6 видов работ по инженерным

¹ Саморегулирование в России. Все о СРО // Национальные объединения СРО. — URL: <http://www.sro-rossii.ru/index.php/nacionalnie-obedinenia-sro>

² Сидоров, С. Саморегулирование в строительной отрасли России и Англии: сравнительный опыт / С. Сидоров // Транспортное дело России. — 2010. — № 1. — С. 25–26.

изысканиям¹. Для осуществления любого из этих видов работ строительной компании необходимо «разрешение», выданное СРО, в виде свидетельства о допуске к работам. Для его получения по каждому виду работ в штате организации должно состоять не менее 3 человек с высшим профессиональным образованием и стажем работы по специальности не менее 3 лет, либо не менее 5 специалистов со средним специальным образованием и стажем не менее 5 лет².

В результате организации саморегулирования можно классифицировать по нескольким принципам и параметрам.

Во-первых, их можно разделить по сфере совместных интересов, при этом можно выделить следующие организации:

- отраслевые, объединяющие предпринимателей, компании, фирмы по отраслевому признаку;
- межотраслевые, в которые входят компании и фирмы, не связанные ни общей технологией, ни общим товаром;
- объединения по технологии или ресурсам, где объединяющим признаком служит не общий характер производимых товаров или услуг, а использование схожих ресурсов или технологий.

Во-вторых, сфера охвата организации саморегулирования определяет содержание регулируемых трансакций: по виду товара; по способу его продвижения; по характеристикам конечного потребителя. Соответственно и механизмы мониторинга, и механизмы разрешения споров адаптируются к подобным качественным характеристикам контрактов.

В-третьих, организации саморегулирования можно разделить также по принципу обязательности или добровольности членства.

Добровольность или обязательность членства представляется важным фактором с точки зрения как стимулов для членов, так и внутреннего управления организацией. В большинстве организаций саморегулирования членство является добровольным.

¹ Приказ Министерства регионального развития России № 274 от 09.12.2008 г. «Об утверждении перечня видов работ по инженерным изысканиям, по подготовке проектной документации, по строительству, реконструкции, капитальному ремонту объектов капитального строительства, которые оказывают влияние на безопасность объектов капитального строительства». — URL: <http://sro.su/index.php?option=comcontent&task=view&id=82&Itemid=44>

² Сидоров, С. Саморегулирование в строительной отрасли России и Англии: сравнительный опыт / С. Сидоров // Транспортное дело России. — 2010. — № 1. — С. 25–26.

Для СРО с обязательным членством выполнение их правил фактически означает возможность занятия профессиональной деятельностью. То есть обязательность членства в организации саморегулирования создает дополнительный входной барьер на рынок и может привести к созданию закрытой монополии. в организациях с обязательным членством существуют объективные ограничения реального воздействия на рынок в данной конкретной сфере деятельности.

В-четвертых, организации саморегулирования можно классифицировать по целям и способу возникновения и создания. Можно выделить следующие основные мотивы создания организаций саморегулирования:

- с целью защиты общих интересов отрасли (улучшение имиджа, предотвращение государственного вмешательства и т. п.);
- реализация частных конкурентных преимуществ;
- создание и поддержание коллективного товарного знака;
- «по традиции» — перенос опыта саморегулирования из одной страны в другую при входе компаний, являющихся активными членами организаций саморегулирования, на новые рынки;
- под воздействием государства (законодательные требования к созданию организаций саморегулирования в определенной сфере и передача таким организациям части функций государственных регулирующих органов);
- под воздействием третьей силы, например организаций потребителей.

Как показывает практика, во многих случаях достаточно сложно, не находясь внутри организации, определить истинные причины ее возникновения. В то же время способ создания во многом определяет последующее развитие организации и может серьезно отразиться на условиях ее функционирования.

В-пятых, организации саморегулирования также могут отличаться в определенной мере по охвату соответствующего сегмента рынка и по набору услуг для своих членов и для аутсайдеров.

В рамках саморегулирования появляется возможность повысить адаптационную эффективность деятельности экономических субъектов за счет того, что участники рынка самостоятельно устанавливают формальные правила, регулирующие данную сферу бизнеса,

обладая при этом доступом к локальным информационным ресурсам.

Таким образом, СРО следует рассматривать как особого рода субъект гражданского общества, получающий от субъектов, участвующих в инвестиционно-строительной деятельности, право брать на себя и реализовывать повышенные в сравнении с законодательством требования по регулированию этой деятельности.

4.5. Особенности саморегулирования и его роль в трансформационном развитии инвестиционно- строительной сферы

В строительстве система саморегулирования с обязательным членством введена с принятием соответствующего Федерального закона¹.

В настоящее время в России завершился первый этап становления института саморегулирования в строительстве. Сформирована законодательная база саморегулирования. Созданы три национальных объединения: строителей (НОСТРОЙ), проектировщиков (НОП) и изыскателей (НОИЗ). Только в НОСТРОЙ на начало 2013 г. вошли 255 СРО, членами которых являются более 110 000 строительных компаний². Удалось создать эффективную систему выработки мнения профессионального сообщества по вопросам строительного бизнеса через систему комитетов НОСТРОЙ, объединяющих около 1000 экспертов³. Рейтинг субъектов РФ по уровню развития СРО в области инженерных изысканий, архитектурно-строительного проектирования, строительства, реконструкции, капитального ремонта объектов капитального строительства представлен в Приложении.

СРО стали не только инструментом самостоятельного регулирования предпринимателями своей деятельности на строительном рынке, но и партнерами — посредниками между государством, биз-

¹ Федеральный Закон «О внесении изменений в Градостроительный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации» от 22 июля 2008. № 148-ФЗ. — URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=123766>

² Пугачев, С. В. Техническое регулирование и вопросы энергоэффективности в строительстве / С. В. Пугачев // Энергосбережение. — 2013. — № 1.

³ Время решать проблемы отрасли // Балтийский горизонт. — 2013. — № 3(7).

несом и обществом. Важнейшей функцией СРО в инвестиционно-строительной деятельности стала защита интересов своих членов, а также представление их интересов в органах местного самоуправления и государственной власти. С переходом на новую систему СРО в региональных ИСК стабильно заняли место защитников интересов своих членов и посредников между властью и строительным сообществом. СРО вовлечены в решение вопросов эффективности всей экономики. Развивая и стимулируя деятельность СРО и их национальных объединений, государство тем самым обеспечивает фундамент для модернизации экономики и формирования гражданского общества в стране¹.

Система саморегулирования в сфере строительства изначально была ориентирована на устранение неэффективного государственного контроля отрасли и излишних административных барьеров. Саморегулирование — институт, который дает в перспективе возможности минимизировать контрольно-надзорные функции государства в инвестиционно-строительной деятельности, сделать контроль более эффективным и менее обременительным.

Еще одним важным аспектом системы саморегулирования является ориентация на потребителя. СРО определяют не только условия допуска строительных организаций на рынок, но и устанавливают повышенные стандарты качества строительства и эксплуатации зданий и сооружений. Все это обеспечивает изменение подходов к управлению инвестиционно-строительной деятельностью, уменьшение степени государственного воздействия на развитие отношений участников вида экономической деятельности «Строительство», возрастание роли частноправовых начал экономического регулирования².

Законодательством предусмотрены следующие виды СРО в ИСК (рис. 4.5).

¹ Асаул, М. А. Функции и инструментарий саморегулирования в отраслях и отдельных видах экономической деятельности / М. А. Асаул, Е. И. Рыбнов // Экономическое возрождение России. — 2011. — № 3(29). — С. 43–49.

² Асаул, А. Н. Развитие институтов гражданского общества в инвестиционно-строительной сфере / А. Н. Асаул // Вестник гражданских инженеров. — 2007. — № 3(12). — С. 68–71; Малтыз, И. Н. Проблемы саморегулирования в строительной отрасли / И. Н. Малтыз // Экономическое возрождение России. — 2009. — № 4(22). — С. 53–59.

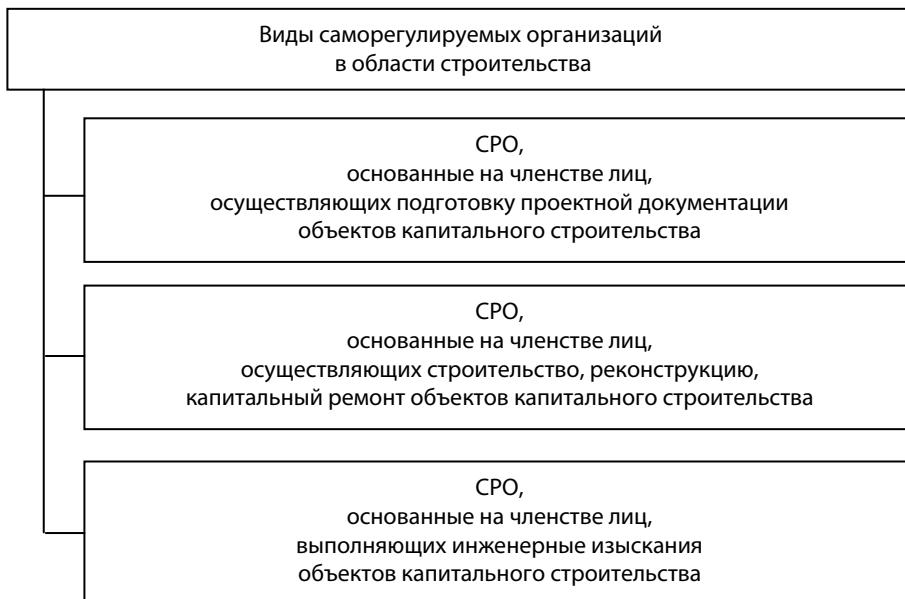


Рис. 4.5. Виды СРО как ведущих участников инвестиционно-строительного цикла РФ

Как следует из рис. 4.5, в инвестиционно-строительной сфере РФ законодательством предусмотрены три вида СРО: связанные с разработкой проектной документации для строительства и реконструкции; связанные со строительством новых объектов, реконструкцией и капитальным ремонтом старых; связанные с инженерными изысканиями для строительных объектов.

Типовая структура СРО строителей (изыскателей, проектировщиков) показана на рис. 4.6.

Согласно Градостроительному кодексу РФ, СРО в ИСК по определению имеют статус некоммерческой организации¹.

Отличительной особенностью нынешних условий формирования и развития СРО в инвестиционно-строительной сфере является действие следующих факторов.

¹ Градостроительный кодекс Российской Федерации № 190-ФЗ от 29 декабря 2004 г. — URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=144706>

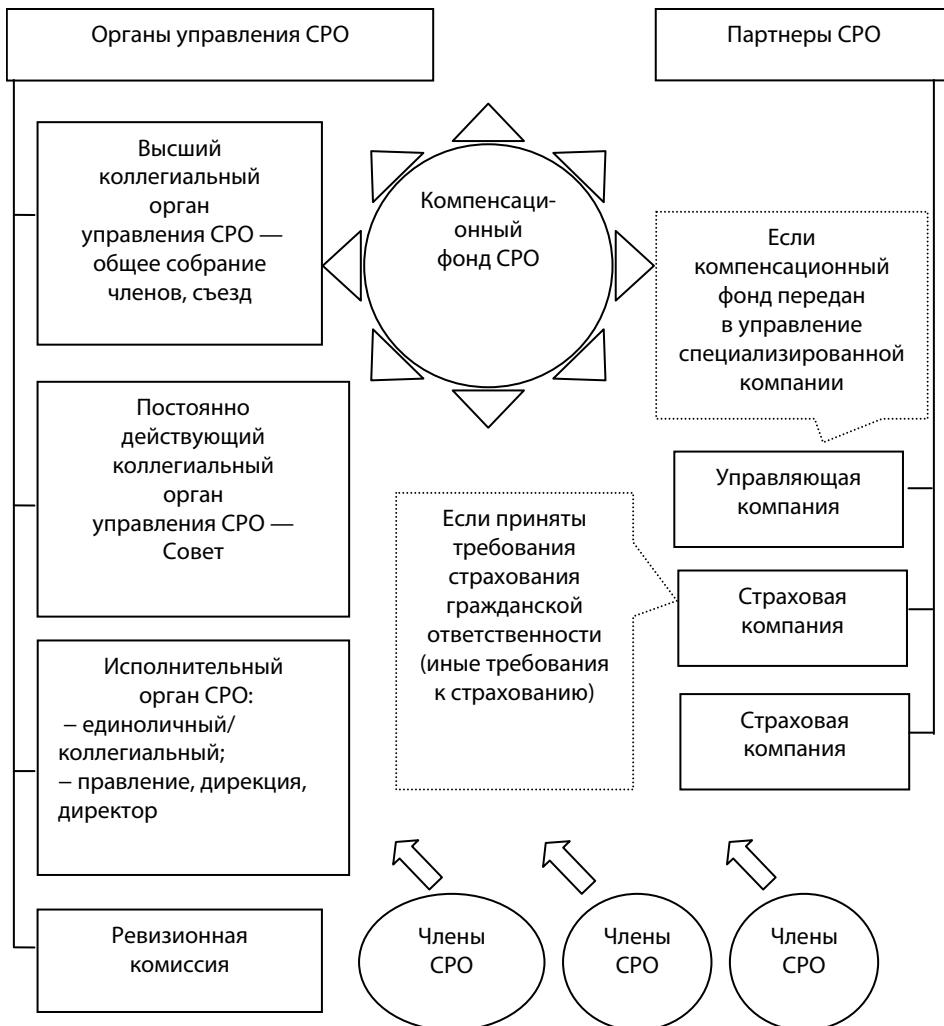


Рис. 4.6. Типовая структура СРО строителей (изыскателей, проектировщиков)¹

Во-первых, СРО, являясь юридическим лицом, выполняет роль ведущего участника и стратегического центра, формирующего и развивающего сеть партнеров по бизнесу. Однако при этом деятельность СРО основана только на управляющих механизмах, и поэтому эта организация не может по своей воле сконцентрировать объем прав

¹ Практика саморегулирования // Актуальные проблемы строительного комплекса. — 2008. — № 4. — С. 29.

собственности, достаточный для контроля любых других участников. Дело в том, что позиция СРО в системе регулирования отрасли задается системой договоров между ней и остальными участниками инвестиционно-строительного цикла. Эти договора могут быть явными или имплицитными и иметь различные временную протяженность, степень формализации и открытости. Они могут быть разорваны без согласия СРО, так как в соответствии со статьей 3 Закона РФ «О саморегулируемых организациях» система отношений в СРО безразлична к форме собственности и гражданско-правовому статусу участников интеграции.

Во-вторых, СРО как представитель и выразитель интересов своих членов перед государством и как квалифицированный агент государственно-общественных интересов, наделена особыми полномочиями по отбору кандидатов в свои члены. Рынок инвестиционно-строительной деятельности, в рамках которого на момент принятия решения о переходе к модели саморегулирования функционировало порядка 250 тысяч организаций различных организационно-правовых форм, характеризовался значительной степенью неоднородности, в первую очередь, за счет реализации в этой отрасли целого ряда работ определенной специфики¹. Это обстоятельство во многом предопределило формирование модели саморегулирования в строительстве в том виде, в котором она существует в настоящее время.

Сложившаяся система саморегулирования в ИСК, в отличие от иных отраслевых систем настоящего времени, является двухуровневой. Первый уровень СРО связан с отбором членов. Ст. 6 Федерального закона № 315-ФЗ и ст. 55-5 Градостроительного кодекса РФ определяют, что СРО должна разрабатывать и устанавливать требования к членству субъектов предпринимательской или профессиональной деятельности, в том числе и требования ко вступлению^{1, 2}. Требования, которые СРО строителей (изыскателей, проектировщиков) обязана разработать и утвердить, представлены на рис. 4.7.

¹ Об итогах анализа практики применения законодательства РФ о саморегулируемых организациях в отдельных сферах и отраслях экономической деятельности см.: Доклад Минэкономразвития России. — М., 2010.

² Градостроительный кодекс Российской Федерации № 190-ФЗ от 29 декабря 2004 г. — URL: <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=144706>

Каждая СРО вправе сама разрабатывать и устанавливать указанные на рис. 4.7 требования. На федеральном и региональных уровнях возможна некоторая унификация требований, в том числе их подготовка некоей национальной ассоциацией (союзом) СРО.

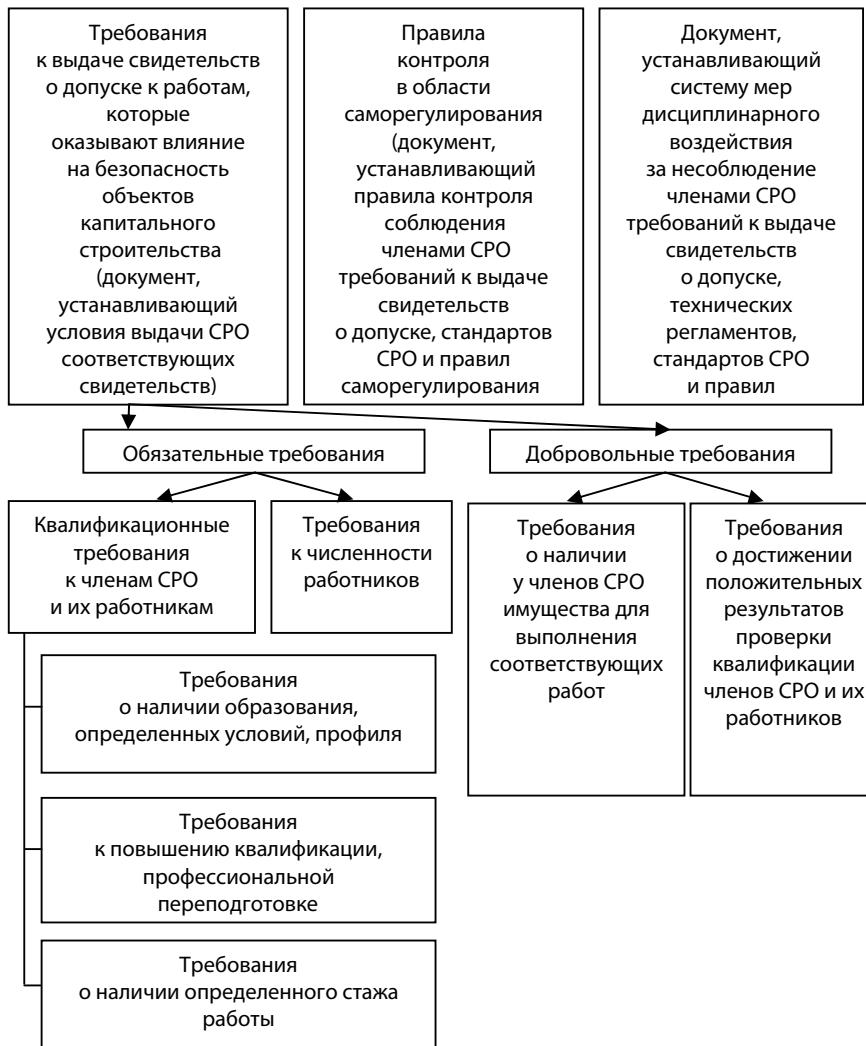


Рис. 4.7. Требования, которые СРО строителей (изыскателей, проектировщиков) обязана разработать и утвердить¹

¹ Практика саморегулирования // Актуальные проблемы строительного комплекса. — 2008. — № 4. — С. 29.

Второй уровень связан с получением допуска на работы определенного рода в строительстве. Членство в СРО является необходимым, но недостаточным условием выхода на рынок. Фактическим основанием для начала работ в области инженерных изысканий, проектирования и строительства является наличие выданного СРО допуска к отдельным видам таких работ¹.

Иначе говоря, приобретение специальной возможности осуществлять рыночную деятельность в области инженерных изысканий, архитектурно-строительного проектирования и строительства для членов СРО происходит только после прохождения дополнительной административной процедуры получения допуска на отдельные виды работ от СРО² в соответствии с рядом важнейших подзаконных актов, таких, например, как Приказ Минрегиона России от 30 декабря 2009 г. № 624 «Об утверждении перечня видов работ по инженерным изысканиям, по подготовке проектной документации, по строительству, реконструкции, капитальному ремонту объектов капитального строительства, которые оказывают влияние на безопасность объектов капитального строительства» и Постановлений Правительства Российской Федерации³.

Здесь необходимо отметить, что участники инвестиционно-строительной деятельности фактически вынуждены вступать в СРО, что само по себе не несет каких-либо негативных оценок. Трудности и недоработки во внедряемой в РФ системе СРО состоят в том, что в ряде случаев участникам инвестиционно-строительной деятельности приходится вступать в разные СРО, обеспечивая себе получения разрешительных документов на ведение работ, неся значительные затраты, связанные с многократной уплатой членских взносов. Согласно результатам обследований строительного рынка, на сегодняшний

¹ Об итогах анализа практики применения законодательства РФ о СРО в отдельных сферах и отраслях экономической деятельности см.: Доклад Минэкономразвития России. — М., 2010.

² Там же.

³ Постановление Правительства Российской Федерации от 3 февраля 2010 г № 48 «О минимально необходимых требованиях к выдаче саморегулируемыми организациями свидетельств о допуске к работам на особо опасных, технически сложных и уникальных объектах капитального строительства, оказывающим влияние на безопасность указанных объектов». — URL: <http://www.garant.ru/hotlaw/federal/230559/>

день значительное число организаций в сфере строительства одновременно имеет допуски на различные виды работ, выданные разными СРО, что увеличивает их собственные затраты в несколько раз¹.

Это следствие выбранной для внедрения механизмов саморегулирования в строительстве модели, допускающей объединение участников рынка в рамках СРО в соответствии не с отраслевой принадлежностью, видами деятельности или специализацией, а без учета каких-либо «профессиональных» признаков и разграничившей лишь сферы инженерных изысканий, проектирования и собственно строительства. Как отмечает ряд исследователей, фактически в рамках внедряемой модели саморегулирования обеспечена возможность вхождения в состав СРО организаций, не сопоставимых по содержанию; количеству выполняемых работ; уровню риска, сопутствующему их реализации, — тем самым нарушаются основной принцип создания СРО².

В частности, нарушение принципа «отраслевого» единства в рамках СРО привело к возникновению целого ряда трудноразрешимых проблем, затрагивающих практически все важнейшие сферы их функционирования и ограничивающих возможности влияния института саморегулирования на повышение регулятивных и деловых процессов в сфере строительства.

Кроме того, в соответствии с законодательством в СРО должно быть строго определенное количество профессиональных участников. Это целиком и полностью относится и к СРО, организованным в строительстве. Чаще всего органы саморегулирования представляют собой интегрированные структуры с фиксированным членством. в состав СРО входит не менее 25 субъектов предпринимательской деятельности или не менее 100 субъектов профессиональной деятельности определенного вида. Однако не всякая структура или ассоциация является СРО. Ключевым здесь остается вопрос о делегировании полномочий и прав, поскольку именно это лежит в основе механизма регулирования. При этом декларируемой задачей СРО является, как правило, представительство и защита интересов делового сообще-

¹ Об итогах анализа практики применения законодательства РФ о СРО в отдельных сферах и отраслях экономической деятельности см.: Доклад Минэкономразвития России. — М., 2010.

² Там же.

ства во взаимоотношениях с государством и другими общественными силами. С другой стороны, выполнение этой функции не является отличительной чертой саморегулирования. С такой же целью создаются и чисто лоббистские организации, не выполняющие функции саморегулирования. В противном случае можно говорить о создании некоей «группы давления», но не о саморегулировании¹.

Саморегулирование — есть более эффективный инструмент негосударственного публичного контроля в целях развития рынка, предусматривающий замену системы лицензирования ряда видов деятельности мерами ответственности перед обществом со стороны самих экономических субъектов. Поэтому бизнес-ассоциацию можно считать саморегулируемой, если ее участники делегировали право на выполнение следующих функций: разработки системы правил и стандартов деловой практики; мониторинга соблюдения этих стандартов и правил; выработки и применения системы санкций за нарушение правил (как минимум, к членам организации, как максимум, ко всем участникам рынка); формирования собственной процедуры внесудебного разрешения споров, как между членами ассоциации, так и с потребителями.

Для любой СРО обязательно наличие правил и стандартов профессиональной деятельности, а также требования к членству в СРО, которые обязаны соблюдать все члены организации (рис. 4.8). Этим подчеркивается профессиональная специализация любой СРО.

Стандарты и правила играют активную регулирующую роль в упорядочивании отношений в инвестиционно-строительной деятельности. Они не просто регламентируют внутреннюю деятельность СРО, но и устанавливают правила поведения субъектов рынка, зачастую даже более строгие, чем установленные в законодательстве, и одновременно с этим непосредственно затрагивают интересы потребителей, так как субъекты предпринимательской или профессиональной деятельности обязаны руководствоваться их содержанием при осуществлении регулируемой деятельности.

¹ Герасимов, А. А. Понятие и сущность саморегулирования предпринимательской и профессиональной деятельности и особенности становления института саморегулирования в строительном комплексе Российской Федерации / А. А. Герасимов. — URL: <http://www.a-s-r.ru/Portals/0/iapsk/publ/9.doc>

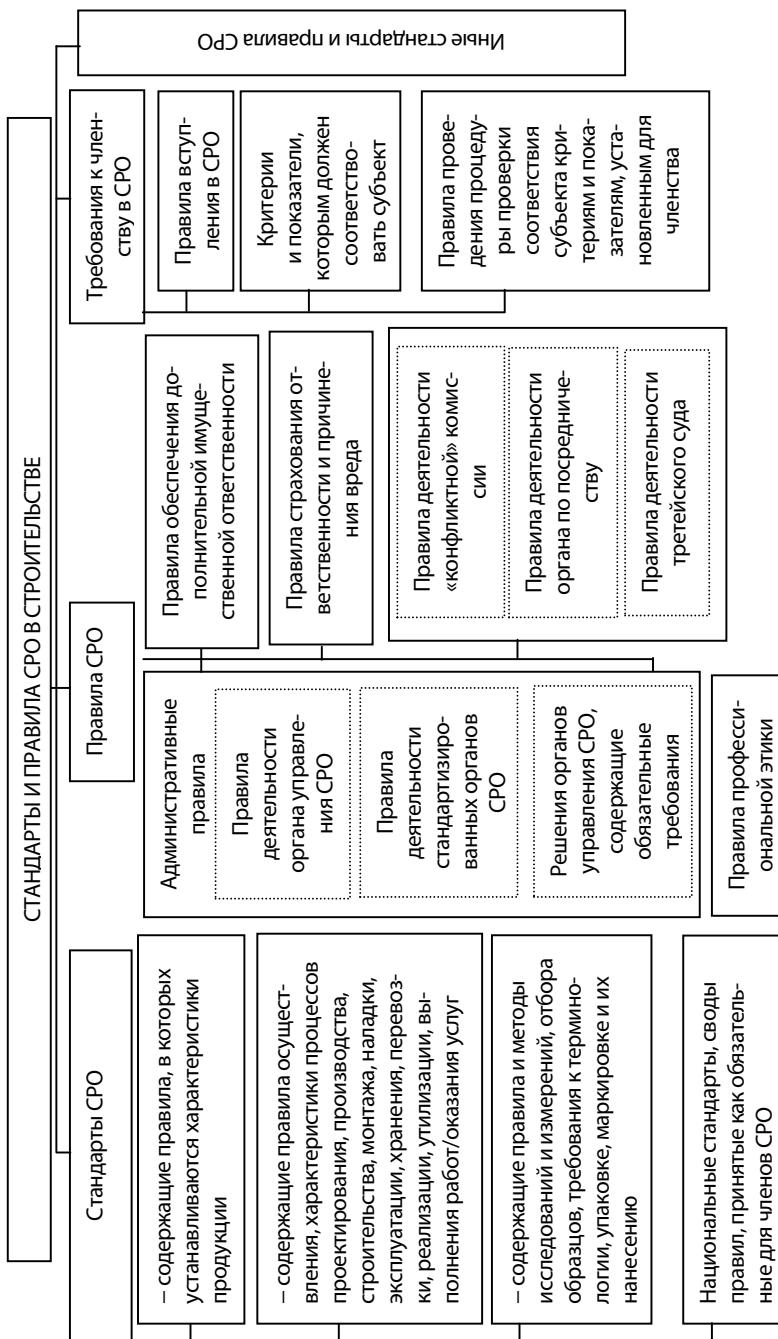


Рис. 4.8. Система основных (типовых) стандартов и правил СРО в строительстве¹

¹ Черепанов, В. И. Понятие стандартов и правил саморегулируемой организации / В. И. Черепанов // Актуальные проблемы строительного комплекса. — 2008. — № 2-3. — С. 34–36.

Любой СРО необходимо определить способы обеспечения перед потребителями произведенных товаров (работ, услуг) и иными лицами дополнительной имущественной ответственности каждого своего члена посредством установления в отношении членов СРО требования личного и (или) коллективного страхования и формирования компенсационного фонда СРО. Источниками формирования имущества СРО являются: регулярные и единовременные поступления от членов СРО (вступительные, членские и целевые взносы); пожертвования и добровольные имущественные взносы; доходы от оказания платных услуг по предоставлению информации; доходы от оказания платных образовательных услуг, связанных с коммерческими или профессиональными интересами членов СРО; доходы от продажи информационных материалов, связанных с предпринимательской деятельностью, коммерческими или профессиональными интересами членов СРО; доходы, полученные от размещения денежных средств на банковских депозитах; иные источники, не противоречащие законодательству. Перечень источников формирования имущества (доходов) не является закрытым, но при этом профильным Федеральным Законом они могут быть ограничены. С 1 января 2011 г. общим требованием для приобретения некоммерческими организациями статуса СРО является обеспечение их дополнительной имущественной ответственностью посредством страхования членами СРО своей ответственности перед заказчиками работ и третьими лицами¹.

Новшества в систему саморегулирования в строительном комплексе привнесли изменения в ст. 60 Гражданского кодекса РФ. С 1 июля 2013 г. СРО в пределах средств своего компенсационного фонда несет не субсидиарную, как было ранее, а солидарную ответственность по обязательствам своих членов, возникшим вследствие причинения вреда в случаях, предусмотренных указанной статьей Гражданского кодекса. В настоящий момент система выплат из компенсационного фонда не работает по целому ряду причин. С введением солидарной ответственности вероятность та-

¹ СРО в строительстве // Экономика и жизнь. — 2009. — № 13. — URL: http://www.eg-online.ru/news/63345/?phrase_id=129948

ких выплат сильно возрастет. В связи с этим изменятся отношения между СРО и их членами. Со стороны СРО уровень ответственности еще более возрастет, а строительные организации вероятнее всего начнут по-другому относиться к СРО, в которых они состоят, когда начнутся выплаты из компенсационного фонда и им придется пополнять его.

С июля 2013 г. лицо, которому был причинен вред вследствие недостатка строительных работ, имеет возможность обратиться к собственнику здания или сооружения, заказчику, застройщику, концессионеру, а тот, возместив ущерб, может обратиться с регрессными требованиями к строительной организации, выполнившей эти работы, или, минуя ее, в СРО, членом которой компания состоит. Кроме того, в связи с изменением системы ответственности за вред потребуется внести серьезные изменения в конструкцию договора страхования гражданской ответственности членов СРО в сфере строительства.

Кроме того, вступление России во Всемирную торговую организацию (ВТО) в ближайшем будущем вынудит организации, осуществляющие инвестиционно-строительную деятельность, активизировать усилия по повышению конкурентоспособности. Тем не менее, вступление России в ВТО, с одной стороны, открывает новые перспективы российским строительным компаниям, дает возможность выхода на рынки других стран. С другой стороны, СРО должны быть готовы к внедрению и повсеместному использованию новейших технологий и современных материалов, увеличению производительности труда в разы, чтобы выдержать конкуренцию со стороны зарубежных партнеров. СРО предстоит работать над совершенствованием норм отраслевого законодательства и приведением их в соответствие с более жесткими международными законами и нормами. Но на данный момент отечественная строительная отрасль не готова к конкуренции с западными компаниями.

Изложенное позволяет очертить совокупность проблем взаимосвязей и условий функционирования организационных структур управления СРО в строительстве. Как организационному элементу инвестиционно-строительного цикла СРО важно решение таких проблем, как:

- организация информационного обеспечения деятельности строительных организаций, дающая возможность доступа к банкам данных¹;
- организация научной, финансово-экономической, экологической и пр. экспертизы инвестиционных программ, проектов, предложений и заявок организаций ИСК, обеспечивающей высокопрофессиональное и качественное проведение различных видов их независимой оценки;
- организация финансово-экономического обеспечения деятельности строительных организаций за счет различных источников;
- координация и регулирование развития научно-технической и инновационной деятельности.

Таким образом, СРО в форме общественного некоммерческого образования, являясь разновидностью особых институциональных структур инфраструктуры, позволит развивать горизонтальные связи в инвестиционно-строительной деятельности, создавать благоприятные условия для перехода к новому этапу трансформационного развития. Это позволит развивать инновационный потенциал предпринимательских структур и расширять масштабы производства.

Теперь необходимо рассмотреть роль СРО в трансформационном развитии инвестиционно-строительной сферы России.

Саморегулирование организаций, осуществляющих инвестиционно-строительную деятельность, выражющееся в формировании и функционировании СРО как интегрированных структур на строительном рынке, имеет особое значение для трансформационного развития инвестиционно-строительной сферы в направлении внедрения «зеленого» строительства. Рассмотрим данный аспект подробнее.

В разделе 1.5 обосновывалась особая актуальность «зеленого» строительства как современного направления трансформационного развития инвестиционно-строительной сферы. Существенным для развития саморегулирования на строительном рынке является введение в действие Федерального закона № 261-ФЗ «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении из-

¹ Асаул, А. Н. Саморегулируемые организации — главные исполнители создания и управления информационной инфраструктурой регионального инвестиционно-строительного комплекса / А. Н. Асаул // Вестник гражданских инженеров. — 2010. — № 1(22). — С. 155–159.

менений в отдельные законодательные акты Российской Федерации» от 23 ноября 2009 г. Тем самым были созданы определенные предпосылки и правовые основы для успешного функционирования СРО в исследуемой сфере.

Остановимся на некоторых ключевых моментах, которые появились после вступления закона в силу¹:

- система саморегулирования в области энергетического обследования зданий, сооружений и других строительных объектов как результата деятельности организаций ИСК не только формирует «правила игры» для членов СРО; они в значительной степени отвечают за работу объектов, так как копии энергопаспортов отсылаются СРО в Минэнерго РФ;
- введено обязательное энергообследование для ряда юридических лиц и жестко определены сроки, причем ранее существовал лишь добровольный энергоаудит;
- законом установлена ответственность юридических и должностных лиц за нарушение его требований; внесенные в Кодекс об административных правонарушениях изменения предусматривают штрафы для юридических лиц в размере 500–600 тыс. руб.

Если говорить более конкретно, то следует отметить, что в соответствии с требованием закона в субъектах РФ были разработаны и утверждены региональные и муниципальные программы по энергосбережению и повышению энергетической эффективности до 2020 г. В них указаны конкретные сроки проводимых мероприятий в области энергосбережения, а также приводятся численные показатели по достигаемому эффекту. Весь период осуществления программ разделен на два этапа: 2010–2015 гг. и 2016–2020 гг. Это можно проследить на примере региональных программ по энергосбережению двух субъектов РФ — Санкт-Петербурга и Ленинградской области.

Особенностью указанных программных документов является то, что в задачах указывается «Активное вовлечение всех групп потребителей в процесс ресурсосбережения. Формирование эффективной системы пропаганды энергосбережения, развитие образовательных

¹ Торможение в энергосбережении // Российский строительный комплекс. — 2011. — № 10. — С. 108–109.

программ в области энергосбережения и повышения энергетической эффективности с учетом использования зарубежного опыта»¹.

Общей сходной чертой программ является разделение периода их осуществления на два этапа. При этом более значительную отдачу от энергоэффективных мероприятий разработчики видят на втором этапе, то есть в 2016–2020 гг. Энергоэффективность мероприятий, проводимых на втором этапе, в 1,5–2,5 раза выше, чем на первом.

Это объясняется двумя причинами. Во-первых, некоторая инерционность и «задержка на старте» исполнителей и руководителей разного уровня, от которых зависит выполнение программ в регионах и муниципальных образованиях. Во-вторых, неясность относительно объемов финансирования. В-третьих, последствия мировых кризисных явлений и их влияние на экономику России.

Важная составляющая программных задач — мероприятия в области энергетического обследования, обязательного для целого ряда юридических лиц. К ним, в первую очередь, относятся органы государственного и муниципального управления, государственные учреждения, предприятия, потребляющие энергоресурсов более чем на 10 млн руб. в год, ресурсоснабжающие организации и др. объекты. Указанные лица обязаны организовывать и проводить энергетическое обследование не реже одного раза в пять лет².

Особенность проведения энергетического обследования состоит в том, что энергоаудиторы должны составить энергетический паспорт объекта, в котором обязательно отражаются нормируемые и фактические показатели расхода энергоресурсов и воды, потенциал энергосбережения и рекомендуемые мероприятия с указанием затрат на них, а также сроков окупаемости оборудования.

Энергетическое обследование является первым шагом к энергосбережению и повышению энергетической эффективности, но само по себе не приводит к экономии энергоресурсов на практике. После проведения энергетического обследования и оценки экономической

¹ Загускин, Н. Н. Региональные программы по энергосбережению и проблемы их реализации / Н. Н. Загускин // Энергонадзор-информ. — 2010. — № 4(46). — С. 54–55.

² Загускин, Н. Н. Закон обязывает / Н. Н. Загускин // Балтийский горизонт. — 2011. — № 4. — С. 48–52.

эффективности могут быть рекомендованы к внедрению следующие виды мероприятий:

- беззатратные и низкозатратные мероприятия, осуществляемые в порядке текущей деятельности организации. Эти мероприятия по энергосбережению обычно покрывают не более 5 % общего потенциала энергосбережения. Низкозатратные мероприятия включают в себя организацию местного и дежурного освещения, снижение необоснованных потерь (перевод в экономичный режим вспомогательного оборудования, перевод незагруженных трансформаторов в режим холодного резерва и т. д.), ограничения использования электроэнергии на обогрев; 3–4 % потенциала энергосбережения приходится на низкозатратные мероприятия в области теплоснабжения: уплотнение оконных проемов (остекление, заделка щелей), утепление дверных проемов (устранение сквозняков), улучшение изоляции труб теплоснабжения, промывка и очистка теплоприемников, теплоизоляция холодильников, наладка систем регулирования нагревательных устройств. Реализация низкозатратных мероприятий осуществляется за 2–3 мес.¹;

- среднезатратные мероприятия, осуществляемые, как правило, за счет собственных средств организации, составляют до 15–20 % общего потенциала энергосбережения. Реализуются они обычно в течение 1–2 лет, срок окупаемости — до 3 лет. В области электросбережения это упорядочение структуры системы электроснабжения с целью уменьшения потерь в сети, ввод и наладка устройств компенсации реактивной мощности, замена недогруженных электродвигателей и применение частотно-регулируемого привода на объектах с переменной нагрузкой. В области теплоснабжения такие мероприятия направлены на повышение параметров теплоносителя и улучшение использования низкопотенциального тепла. Для реализации таких мероприятий необходима разработка бизнес-планов и подготовка рабочих чертежей²;

- многозатратные, требующие дополнительных инвестиций, осуществляемые, как правило, с привлечением заемных средств. Многозатратные мероприятия по энергосбережению теоретически дают до

¹ Дьяков, А. Ф. Роль тарифной политики в реализации программы энергосбережения России / А. Ф. Дьяков, В. В. Платонов // Энергетик. — 2002. — № 5. — С. 4–6.

² Там же.

75 % потенциала энергосбережения. Однако стоимость таких мероприятий сопоставима со стоимостью нового строительства (а в ряде случаев и существенно превышает ее). Обусловлено это тем, что многозатратные мероприятия по энергосбережению связаны с изменением технологии основного производства, которое требует замены дорогостоящего оборудования и может быть осуществлено лишь при капитальной реконструкции. В области передачи энергии главной задачей следует считать реконструкцию изношенных тепловых сетей городов с прокладкой теплопроводов с усовершенствованной теплоизоляцией. Реализация основных многозатратных мероприятий по энергосбережению при соответствующем проектном обеспечении требует значительных инвестиций, что неразрывно связано с тарифной политикой в электроэнергетике¹.

При оценке эффективности того или иного мероприятия необходимо учитывать все затраты на модернизацию производства, а именно: на проектные работы, на приобретение оборудования и его доставку, на демонтаж старого и монтаж нового оборудования, на пусконаладочные работы и пр. Наиболее энергоэффективными будут многозатратные мероприятия, не только требующие привлечения дополнительных инвестиций, но и дающие весомую отдачу. Данные мероприятия основаны на использовании новых решений и технологий, при этом, помимо энергосбережения, появляется дополнительный выигрыш в ресурсосбережении, повышении надежности оборудования, обеспечении требуемых параметров энергоресурсов.

Энергообследование может осуществляться юридическими или физическими лицами, а также индивидуальными предпринимателями, которые являются членами СРО в области энергетического обследования.

Именно представители СРО в настоящее время активнее всех занимаются пропагандой энергосбережения, освещая данную проблему в СМИ, выступая перед руководителями бюджетных организаций, ТСЖ и управляющих компаний. В связи с этим были сформированы некоммерческие партнерства, на основе которых и были зарегистрированы СРО в Минэнерго России.

¹Дьяков, А. Ф. Роль тарифной политики в реализации программы энергосбережения России / А. Ф. Дьяков, В. В. Платонов // Энергетик. — 2002. — № 5. — С. 4–6.

Сегодня на территории России насчитывается 142 СРО в области энергетического обследования. В российских СРО состоит около 2000 членов — энергоаудиторских организаций и индивидуальных предпринимателей. Большинство СРО по энергетическому обследованию расположены в Центральном федеральном округе и Москве, а также в Северо-Западном федеральном округе и Санкт-Петербурге. Данные о количестве СРО в различных федеральных округах разнятся в 10–20 раз, что свидетельствует о неравномерности их расположения. Есть регионы (на уровне федерального округа), в которых насчитывается 3 СРО¹.

Общее количество строительных объектов, на которых должно быть проведено обязательное энергетическое обследование, составляет порядка миллиона, а среднее число энергоаудиторских организаций в СРО около 50. Отсюда следует, что каждая из них должна обследовать около полутора сотен юридических лиц. Это огромный объем работы, если учесть, что среди последних могут быть не только школы или дошкольные учреждения, но и промышленные предприятия, генерирующие и транспортирующие энергоресурсы компании. Поэтому можно констатировать, что существующих энергоаудиторских организаций сегодня явно недостаточно для проведения всех работ по обязательному энергетическому обследованию. Если учесть разные уровни квалификации энергоаудиторов и оснащенности по приборной базе, будет понятно, что далеко не каждая организация может участвовать в проведении энергетического обследования крупного потребителя энергоресурсов, следовательно, существует дефицит профессиональных энергоаудиторов.

Не подпадают под обязательные требования по энергоэффективности здания, возводимые в индивидуальном жилищном строительстве (а это сегодня около 70 % жилищного фонда). В городах России существенный объем фонда жилья составляет старый жилищный фонд, в котором значительные потери энергии неизбежны. Вероятность того, что жильцы этих зданий самостоятельно и добровольно придут к решению о проведении энергетического обследования настолько низка, насколько мала вероятность того, что они будут осуществлять энергосберегаю-

¹ Быков, В. Л. Промежуточные итоги или как работает 261-ФЗ / В. Л. Быков, А. А. Журавлев // Энергонадзор-информ. — 2012. — № 4(54). — С. 36–37.

щие мероприятия. Поэтому выходом в данном случае может быть лишь капитальный ремонт здания, что позволит учесть в его проекте требования в области энергосбережения. В то же время не стоит забывать, что в России слишком малое количество таких объектов подвергалось капитальному ремонту. Так, если в 1970–1980 гг. капитальному ремонту подвергалось около 3 % жилищного фонда, в 1990-е годы — около 1,2 %, то в 2012 г. всего лишь 0,2 % домов, что недопустимо, особенно в сравнении с европейским уровнем, составляющим 3–4 % в год¹.

Как отмечают некоторые исследователи, в России только 6 % от всего фонда жилых зданий (почти 3 млрд кв. м) соответствует современным требованиям новых норм теплозащиты и энергоэффективности². Таким образом, очевидно, что основа энергоэффективных решений закладывается на стадии проектирования.

Поэтому еще более жесткие требования к энергоэффективности должны предъявляться к проектной документации. Это ужесточение требований выражено в тексте Постановления Правительства РФ от 13 апреля 2010 г. № 235 «О внесении изменений в Положение о составе разделов проектной документации и требованиях к их содержанию». В нем четко определено, что в проектной документации раздел по энергетической эффективности должен содержать определенные показатели в текстовой и графической частях¹.

В текстовой части используют следующие показатели: перечень мероприятий по обеспечению соблюдения установленных требований к энергетической эффективности (показатели удельной величины расхода энергетических ресурсов; требования к архитектурным, инженерно-техническим и др. решениям; требования к отдельным элементам и конструкциям здания и др.); обоснование выбора оптимальных архитектурных, функционально-технологических, конструктивных и инженерно-технических решений; перечень требований энергетической эффективности, которым здания должны соответствовать при вводе в эксплуатацию и в ее процессе.

¹ Быков, В. Л. Задачи проектных и строительных организаций в решении проблемы энергоэффективности зданий / В. Л. Быков, А. А. Журавлев // Энергонадзор-информ. — 2012. — № 3(53). — С. 36–38; Загускин, Н. Н. Энергосбережение «под ключ» / Н. Н. Загускин // Балтийский горизонт. — 2011. — № 2. — С. 16–19.

² Загускин, Н. Н. Энергосбережение «под ключ» / Н. Н. Загускин // Балтийский горизонт. — 2011. — № 2. — С. 16–19.

В графической части отображаются схемы расположения в зданиях, строениях и сооружениях приборов учета используемых энергетических ресурсов. На вновь строящиеся, а также реконструируемые или подлежащие капитальному ремонту здания паспорт составляется на основании проектной документации. В соответствии с законодательством заказчик и проектировщик несут ответственность за правильность оформления раздела, а контроль возложен на госэкспертизу.

Применение энергоэффективных технологий должно быть экономически целесообразно. Период возврата инвестиций должен быть значительно короче сложившегося на сегодня и составляющего, как минимум, 10 лет. Поэтому необходимо внедрять такие технологии и материалы, которые окупятся через 1–2 года (в ряде случаев при соответствующем обосновании — через 3–5 лет). Причем здание или сооружение необходимо представлять в виде единой энергетической системы, так как повышение эффективности какой-либо одной составляющей (например, технической) может не дать эффекта.

Закон предписывает застройщикам выполнять требования по энергетической эффективности и установке приборов учета энергоресурсов и воды с использованием таких проектных решений, которые в случае их реализации обеспечат надлежащее энергосбережение. Органы государственного строительного надзора обязаны провести проверку соответствия вводимых в эксплуатацию зданий, строений, сооружений требованиям энергетической эффективности и требованиям оснащенности приборами учета используемых энергетических ресурсов. При этом срок, в течение которого выполнение таких требований должно быть обеспечено застройщиком, должен составлять не менее пяти лет с момента ввода в эксплуатацию здания, строения, сооружения. Если здания не соответствуют указанным требованиям, застройщик обязан за свой счет устранить выявленные недостатки. Если дом уже принят в эксплуатацию и недостатки выявлены позже, то собственники помещений вправе требовать либо их устранения за счет застройщика, либо возмещения им расходов по устранению недостатков.

Несмотря на то что не допускается ввод в эксплуатацию зданий, не соответствующих требованиям энергетической эффективности, органы государственного строительного надзора не всегда могут обна-

ружить и выявить дефекты строительного производства. Чаще всего снижение энергоэффективных показателей здания проявляется при обследовании ограждающих конструкций (как стен, так и светопрозрачных конструкций, особенно в местах их примыкания). Все это может существенно снизить класс энергоэффективности здания.

Архитектурно-планировочные решения при проектировании здания (форма, соотношение высоты и размеров в плане, ориентация по сторонам света, степень остекления фасадов и т. п.) также способны повысить его теплозащитные свойства. По этому критерию высотные здания значительно проигрывают ширококорпусным. Выбор строительных конструкций не допускает в современных условиях применения однослойных стен (из кирпича, керамзитобетона и др.). Необходимо использование сэндвич-панелей или утепление фасадов зданий современными многослойными штукатурными системами.

В отличие от старых оконных конструкций, через которые теряется от 15 до 40 % тепла, современные светопрозрачные конструкции могут практически полностью его сохранить. Двух- и трехкамерные стеклопакеты обеспечивают надежную теплозащиту, а при совместном использовании с низкоэмиссионным стеклом, позволяющим отражать внутрь помещения до 90 % накопленного в нем тепла, практически полностью устраняют теплопотери. Может предусматриваться и применение вентилируемых окон, которые соединены с системой вытяжной вентиляции, что позволяет зимой обеспечить утилизацию тепла от уходящего воздуха, а летом — удаление нагретого от солнечной радиации воздуха.

При строительстве жилых зданий генподрядная организация старается как можно быстрее, до наступления холода, обеспечить теплый контур внутри здания и находит субподрядчика, который делает работу по монтажу светопрозрачных конструкций быстро и относительно дешево, но не всегда качественно. Это резко снижает энергоэффективность данных конструкций. Впоследствии, при эксплуатации здания, эти огрехи четко выявляются по результатам тепловизионной съемки.

При реконструкции зданий возникает другая проблема: новые оконные системы являются газоплотными и не обеспечивают инфильтрацию воздуха в помещения. Система вентиляции здания

в этом случае не способна обеспечить требуемый воздухообмен в помещениях, так как была спроектирована с учетом инфильтрации воздуха через окна.

От 15 до 40 % тепла теряется в системах приточно-вытяжной вентиляции. Как правило, тепло уходящего из помещения воздуха не утилизируется, а снаружи забирается холодный воздух. Если утилизировать теплоту в специальных теплообменниках, то можно сэкономить эту часть тепловой энергии. Это достигается в рекуперативных системах вентиляции.

Есть и более наукоемкие технологии, связанные с использованием низкотемпературного тепла грунтовых вод благодаря применению в зимнее время тепловых насосов (в летний период работающих по циклу холодильных машин). Есть возможность утилизации тепла от условно-чистой канализации (ванны, раковины, мойки). Однако следует помнить, что все эти мероприятия являются затратными и требуют значительных капитальных вложений. Скорее всего, такие решения будут неприменимы в зданиях эконом-класса, но в домах элит- или премиум-класса они более чем оправданы (хотя бы в качестве «пилотных» проектов).

В России должны быть четко прописаны принципы стимулирования энергосбережения. Ярким примером в этом отношении является немецкий опыт. В 2008 г. субсидии на реконструкцию зданий для снижения энергопотребления в Германии составили около 1,5 млрд евро. Для собственников жилья, которые планируют провести реконструкцию дома с целью повышения его энергосберегающих характеристик, предусматривается снижение налогового бремени на 20 %, а также льготные кредиты¹.

Все вышесказанное заставляет проектировщиков и строителей перестроить свою деятельность в соответствии с новыми нормативными требованиями к энергоэффективности. В решении этой важной проблемы им, а также госэкспертизе и органам Госстройнадзора могут оказать содействие СРО в области энергетического обследования, поскольку в них работают специалисты и эксперты по вопросам энергосберегающих технологий.

¹ Загускин, Н. Н. Энергосбережение «под ключ» / Н. Н. Загускин // Балтийский горизонт. — 2011. — № 2. — С. 16–19.

Таким образом, вышедшие в последние годы законодательные акты обосновали требования к органам государственной и муниципальной власти, энергопотребителям, СРО в области энергетического обследования, а главное, — четко обозначили сроки завершения мероприятий, обеспечивающих энергоэффективность отдельных потребителей энергоресурсов, муниципальных и государственных учреждений.

В связи с изложенными особенностями современного этапа трансформационного развития организаций ИСК, инновационными аспектами технологий ресурсо- и энергосбережения, обусловленными принципами «зеленого» строительства, нужно особо подчеркнуть настоящую необходимость определения новых методов и приемов управления с акцентом на саморегулирование.

Приложение

РЕЙТИНГ СУБЪЕКТОВ РФ ПО УРОВНЮ РАЗВИТИЯ СРО (в области инженерных изысканий, архитектурно- строительного проектирования, строительства, реконструкции, капитального ремонта объектов капитального строительства)

Субъект РФ	Количество СРО, осуществляющих деятельность на территории субъекта	Ранг субъекта
Москва	332	1
Московская обл.	229	2
Чукотский АО	26	3
Республика Карелия	79	4
Брянская обл.	73	5
Калининградская обл.	87	6
Республика Марий Эл	43	7
Тверская обл.	86	8
Новгородская обл.	65	9
Ханты-Мансийский АО — Югра	119	10
Кабардино-Балкарская Республика	48	11
Нижегородская обл.	140	12
Санкт-Петербург	208	13
Астраханская обл.	69	14
Свердловская обл.	155	15
Архангельская обл.	85	16
Орловская обл.	67	17
Мурманская обл.	75	18
Костромская обл.	49	19
Ямало-Ненецкий АО	87	20
Курская обл.	58	21
Калужская обл.	107	22
Камчатский край	46	23
Рязанская обл.	62	24
Тульская обл.	93	25
Ивановская обл.	65	26
Воронежская обл.	104	27
Липецкая обл.	62	28
Ленинградская обл.	112	29
Белгородская обл.	80	30

Субъект РФ	Количество СРО, осуществляющих деятельность на территории субъекта	Ранг субъекта
Амурская обл.	49	31
Ярославская обл.	91	32
Республика Алтай	44	33
Смоленская обл.	62	34
Томская обл.	86	35
Республика Бурятия	54	36
Саратовская обл.	87	37
Краснодарский край	190	38
Кемеровская обл.	77	39
Владимирская обл.	83	40
Кировская обл.	77	41
Чувашская Республика	70	42
Ставропольский край	114	43
Новосибирская обл.	140	44
Сахалинская обл.	58	45
Тамбовская обл.	45	46
Хабаровский край	85	47
Ульяновская обл.	73	48
Забайкальский край	57	49
Ростовская обл.	139	50
Ненецкий АО	17	51
Самарская обл.	133	52
Чеченская Республика	38	53
Волгоградская обл.	104	54
Псковская обл.	53	55
Республика Башкортостан	83	56
Пермский край	116	57
Магаданская обл.	35	58
Пензенская обл.	57	59
Тюменская обл.	115	60
Красноярский край	126	61
Республика Коми	81	62
Алтайский край	72	63
Омская обл.	84	64
Иркутская обл.	109	65
Удмуртская Республика	73	66
Вологодская обл.	87	67
Оренбургская обл.	94	68
Курганская обл.	53	69
Республика Ингушетия	34	70
Челябинская обл.	118	71

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	5
Глава 1. Самоорганизационные процессы в инвестиционно-строительной деятельности Российской Федерации	9
1.1. Изменение роли и места организации в экономике.....	9
1.2. Содержание понятия «новая экономика» и ее характеристики в исследовании	30
1.3. Роль предпринимательских сетей в инвестиционно- строительной сфере	43
1.4. Формирование предпринимательства в строительстве на базе синергии ключевых компетенций.....	64
1.5. Процессы самоорганизации в отечественной инвестиционно-строительной сфере	72
Глава 2. Региональный ИСК как экономическая система	89
2.1. Тенденции развития институциональной структуры регионального ИСК	89
2.2. Анализ экономической и институциональной позиции экономического вида деятельности «Строительство»	114
2.3. Особенности изучения ИСК как экономической системы с методологических позиций системного анализа.....	130
2.4. Современные подходы к описанию ИСК как экономической системы	145
2.5. Особенности процесса экономической интеграции в ИСК в контексте развития современной экономической науки.....	165
Глава 3. Теоретико-методологические основы самоорганизации и саморазвития предпринимательских структур в инвестиционно-строительной сфере.....	177
3.1. Основные идеи и предпосылки теории самоорганизации сложных систем	177

3.2. «Сложность» и «сложные системы» с позиции самоорганизации и теории самоорганизации.....	195
3.3. Законы, закономерности и принципы классических теорий организации и самоорганизации.....	202
3.4. Закономерности и уровни самоорганизации, самосохранения и саморазвития субъектов предпринимательской деятельности	215
3.5. Проблемные вопросы и задачи соотношения формализации, самоорганизации и хаотизации.....	224
3.6. Формы организационного упорядочения субъектов предпринимательства с позиций самоорганизации.....	237
Глава 4. Институты и механизмы саморегулирования в строительстве.....	247
4.1. Саморегулирование как институт гражданского общества в инвестиционно-строительной сфере.....	247
4.2. Основные методологические подходы к трактовке механизма саморегулирования и его содержания.....	256
4.3. СРО как институт сетевых структур горизонтального типа	265
4.4. Нормативно-правовая база функционирования СРО в Российской Федерации и ее особенности в ИСК.....	279
4.5. Особенности саморегулирования и его роль в трансформационном развитии инвестиционно-строительной сферы ...	291
Приложение	314



***Книги, выпущенные в серии
«Экономическое возрождение России»***

1. Учебники и учебные пособия

- Реконструкция и реставрация объектов недвижимости (2005 г.)
- Оценка стоимости машин и оборудования (2005 г.)
- Оценка машин, оборудования и транспортных средств (2007 г.)
- Управление затратами в строительстве (2009 г.)
- Экономика недвижимости (2009 г.)
- Организация предпринимательской деятельности (2009 г.)
- Введение в инноватику (2010 г.)
- Оценка собственности. Оценка нематериальных активов и интеллектуальной собственности (2011 г.)
- Оценка собственности. Оценка машин, оборудования и транспортных средств (2011 г.)
- Оценка собственности. Оценка объектов недвижимости (2012 г.)
- Оценка собственности. Оценка организации (предприятия бизнеса) (2013 г.)

2. Научные и учебно-методические справочные пособия

- Быстроуводимые здания и сооружения (2004 г.)
- Предпринимательские сети в строительстве (2005 г.)
- Организация и проведение подрядных торгов в строительстве (2005 г.)
- Малоэтажное жилищное строительство (2005 г.)
- Институциональные взаимодействия в инвестиционно-строительном комплексе региона (2005 г.)
- Маркетинг-менеджмент в строительстве (2006 г.)
- Культура организации — ресурс для развития бизнеса (2007 г.)
- Управление, эксплуатация и развитие имущественных комплексов (2007 г.)
- Управление высшим учебным заведением в условиях инновационной экономики (2007 г.)
- Интегративное управление в инвестиционно-строительной сфере (2007 г.)
- Снижение трансакционных затрат в строительстве за счет оптимизации информационного пространства (2008 г.)
- Государственное предпринимательство в строительстве (государственный строительный заказ) (2009 г.)

3. Монографии

- Управление фирмой (2003 г.)
- Методологические принципы институциональных взаимодействий субъектов рынка как открытых «живых» систем в концепции информационного общества (2004 г.)

Теория и практика использования быстровозводимых зданий (2004 г.)

Методологические аспекты формирования и развития предпринимательских сетей (2004 г.)

Экономическая программа КЕПС и ее значение для возрождения экономики России и Украины (2005 г.)

Теория и практика малоэтажного жилищного строительства в России (2005 г.)

Теория и методология институциональных взаимодействий субъектов регионального инвестиционно-строительного комплекса (2005 г.)

Менеджмент корпорации и корпоративное управление (2006 г.)

Культура организации: проблемы формирования и управления (2006 г.)

Методология управления высшим учебным заведением на основе теории самоорганизации (2006 г.)

Научные основы инновационного развития территории на примере создания особых экономических зон (2006 г.)

Теория и практика управления и развития имущественных комплексов (2007 г.)

Оценка конкурентных позиций субъектов предпринимательской деятельности (2007 г.)

Теория и практика принятия решений по выходу организаций из кризиса (2007 г.)

Управление рисками в строительстве на основе теории самоорганизации (2007 г.)

Управление устойчивостью предпринимательских структур (2008 г.)

Закономерности и тенденции развития современного предпринимательства (2008 г.)

Корпоративные ценные бумаги как инструмент инвестиционной привлекательности компаний (2008 г.)

Модернизация экономики на основе технологических инноваций (2008 г.)

Создание знания и информационной инфраструктуры субъектов предпринимательства (2010 г.)

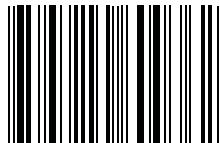
Этногеографические факторы глобализации и регионализации мира (2010 г.)

Производственно-экономический потенциал и деловая активность субъектов предпринимательской деятельности (2011 г.)

Основы институциональной теории бухгалтерского учета (2013 г.)

Информацию по вопросам приобретения литературы можно получить
в издательстве Автономной некоммерческой организации
«Институт проблем экономического возрождения»
Электронная почта: asaul@yandex.ru, тел. (812) 336-25-78
194292, Санкт-Петербург, 3-й Верхний пер., д. 6, к.1
С содержанием книг можно ознакомиться на сайте: www.asaul.com

ISBN 978-5-91460-036-2



9 785914 600362

Монография

Асаул Анатолий Николаевич
Загускин Никита Николаевич
Манаков Леонид Федорович
Рыбнов Евгений Иванович

**САМООРГАНИЗАЦИЯ, САМОРАЗВИТИЕ И САМОРЕГУЛИРОВАНИЕ
СУБЪЕКТОВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
В СТРОИТЕЛЬСТВЕ**

Редактор *Т. В. Ананченко*
Компьютерная верстка *Е. В. Жолобовой*

Подписано в печать 11.09.2013. Формат 70×100 $1/16$. Бумага офсетная.

Печ. л. 20,0. Усл. печ. л. 26,0. Тираж 1000 экз. Заказ

Институт проблем экономического возрождения.

194292, Санкт-Петербург, 3-й Верхний пер., д. 6, к. 1.

Электронная почта: *asaul@yandex.ru*

Первая Академическая типография «Наука».

199034, Санкт-Петербург, В. О., 9-я линия, д. 12.