

ГЛАВА 1. ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНЫМ КОМПЛЕКСОМ В КОНЦЕПЦИИ ИНФОРМАЦИОННОГО ОБЩЕСТВА

1.1. Современное содержание концепции информационного общества

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

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

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

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

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

- политико-деловой (4-5 лет), связанный с накоплением и тратой финансовых ресурсов в политических целях (на избирательную кампанию);
- деловой (промышленный) (6-12 лет), связанный с изменением трудо-

вой и предпринимательской активностей;

– строительный (15-25 лет), связанный с обновлением жилых и производственных помещений;

– Кондратьева (45-65 лет), связанный с динамикой инновационной активности;

– лидерства (100–150) лет, связанный с вхождением и выходом в группу экономических лидеров [150].

Несмотря на их разнообразие, все волны экономических изменений имеют S-образную форму, традиционную для жизненного цикла какого-либо явления. Как указывают ряд авторов [150, 192 и др.], строгая статистическая идентификация волн по сей день остается сложной проблемой – волны носят вероятностный характер. Но об их значимости свидетельствуют разработки, имеющиеся как у российских, так и у зарубежных авторов.

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

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

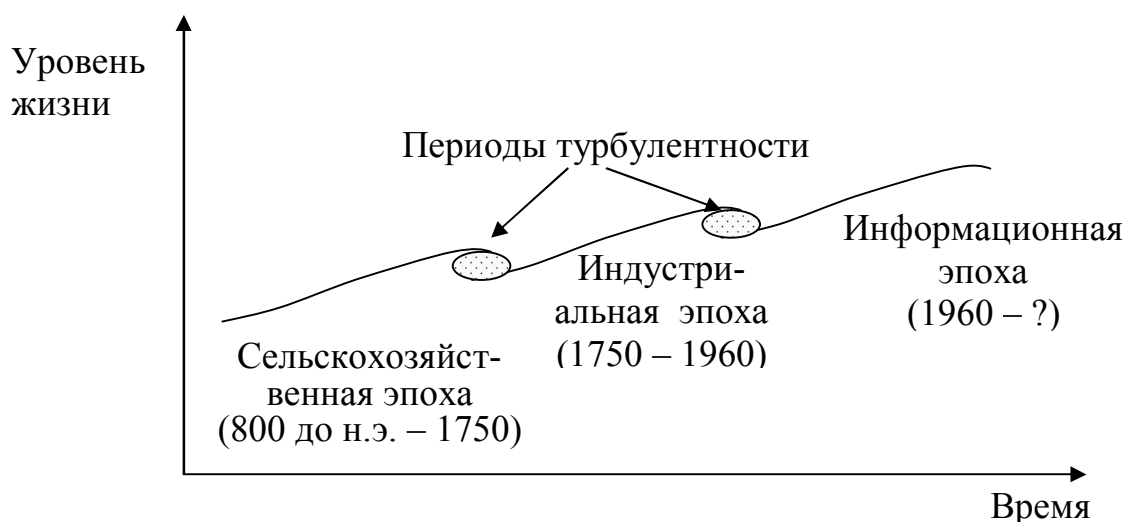


Рисунок 1.1 – Три волны экономических изменений [66, с. 20]

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

Как признает сам автор рисунка, периоды существования того или иного

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

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

Не менее важным (рисунок 1) является не только факт начала формирования новой информационной эпохи, но и период бифуркации – переходный, для которого свойственны существенные качественные изменения в науке. Например, в общей методологии науки активно идет развитие системного подхода. В частности формируются в виде отдельных систем взглядов представления о предприятии как открытой, а затем и «живой» системе. В экономической теории рядом ученых-экономистов подвергаются сомнению основополагающие для классического направления представления о поведении экономического человека, что в дальнейшем явилось основой для выделения отдельных самостоятельных теоретических систем взглядов. Это привело к формированию новых научных направлений, которые позже будут названы альтернативными экономическими теориями [8, 12, 13, 80, 89, 103, 113, 156, 196 и т.д.]. В прикладных экономических дисциплинах, в частности, логистике появляется концепция управления информационными потоками [98], выделяется из общей теории менеджмента такое научное направление как управление персоналом [126, 201, 202], зарождается управленческий подход в маркетинге [41, 40, 62, 86] и т.д.

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

Таблица 1. – Содержание социально-экономических укладов

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

Теория систем в качестве основы эволюционного развития выделяет энергию, материю, информацию [125]. Как следует из таблицы 1, в течение первых двух укладов развитие происходило на соотношении таких ресурсов, как «энергия» и «материя». В последних же двух в качестве доминант роста и развития выделяются информация и знания. Это обусловлено следующим.

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

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

Вообще термин «информационное общество» возник во второй половине 60-х годов 20-го века, что иллюстрирует рисунок 1. Объем циркулирующей в этот период времени информации в общественных отношениях стремительно возрастал по экспоненте, что позволило говорить о таком явлении, как «информационный взрыв». Впервые же ввел в оборот термин «информационное общество» Махлуп Ф. [112]. Он считал, что информация может рассмат-

риваться как своего рода промышленный продукт и ее производство – один из видов промышленной индустрии.

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

- основой нового общества является компьютерная технология с ее фундаментальной функцией замещать или усиливать умственный труд человека;

- информационная революция стремительно превращается в новую производительную силу, что делает возможным массовое производство когнитивной систематизированной информации, технологии и знания;

- потенциальным рынком становится «граница познанного», растут возможности решения проблем и развития партнерства;

- интеллектуальное производство становится ведущей отраслью экономики, ее продукция аккумулируется и распространяется через синергическое производство и доленое использование;

- основным субъектом социальной активности станет «свободное сообщество», а политической системой – «демократия участия»;

- основной целью является реализация «ценности времени».

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

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

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

До 80-х годов большинство аналитиков связывало информационное общество исключительно с новыми возможностями получения все более доступной информации. Сегодня же процессы глобализации как порождение ин-

формационной революции позволяют трактовать информационное общество более глубоко – как общество знаний или ионосферу. Например, Белл Д. – один из первых теоретиков постиндустриализма, – констатировал, что понятие «постиндустриальное» общество предполагает акцент на центральной роли теоретического знания как оси, вокруг которой выстраиваются новые технологии, экономический рост и новая стратификация общества [238].

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

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

- любой индивид или организация в любой точке страны в любое время может на основе компьютерного доступа и средств связи получить любую информацию, которая применима для решения технических, социальных и личных проблем;

- современные информационные технологии производятся и функционируют в доступном для человека режиме;

- существует возможность производить необходимые информационные ресурсы в том объеме, который может поддерживать развитие науки и производства на современном уровне.

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

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

- устранение ресурсных ограничений экономического роста при преобладании в структуре потребления информационных благ;

- вовлечение все большей части населения в производство высокотехнологичных товаров и услуг, как следствие, – уменьшение зависимости для производителей промышленной продукции;

- новое качество экономического роста, при котором самой эффективной формой накопления становится развитие людьми собственных способностей, а наиболее эффективными инвестициями – инвестиции в человека.

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

Определенное представление о значимости новой экономики дает тот факт, что, хотя доля сектора информационных технологий в ВВП США в третьем квартале 2000 г. составляла 6 %, его вклад совместно с сектором телекоммуникаций с 1995 г. оценивался в $\frac{1}{4}$ общего экономического роста. Как показано в таблице 2, доля инвестиций в информационную технологию в общих инвестициях в промышленное оборудование и программное обеспечение

(равных общим частным промышленным инвестициям в основной капитал минус инвестиции в здания и сооружения) возросла с 30 % в 1980 г. до более чем 50 % в 2000 г. [243].

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

- быстрое накопление информационных ресурсов;

Таблица 2. – Инвестиции в информационные технологии в США в 1980 – 2000 гг. [243]

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

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

Иллюстрацией изменений, связанных с переносом акцентов в рыночной деятельности на информацию как ресурс, могут служить результаты проведенного Геллером Р. анализа приоритетов в подготовке менеджеров в период с 60-х по 90-е годы 20 века [126, с. 14] (таблица 3).

Как следует из таблицы 3, менеджмент все более становится интернациональным, требующим развития некой универсальности в действиях, обусловленных масштабом деятельности, и уникальности в стратегических и оперативных решениях, обусловленной характерными чертами различных рынков. Именно поэтому возрастает значение информационных технологий. Если в 60-х годах информация рассматривалась как некая панацея от рыночной неопределенности, то в конце 20 века она есть стратегический ресурс, инструмент ведения деятельности на рынке. Последнее же актуализирует знаниевые акценты в развитии экономики

Таблица 3 – Изменение в приоритетах подготовки менеджеров

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

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

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

Понятие «экономики, основанной на знаниях» (knowledge-based economy), или интеллектуальной экономики, получившее в последние годы широкое распространение в мировой экономической литературе, отражает признание того, что научные знания и специализированные уникальные навыки их носителей становятся главным источником и ключевым фактором развития материального и нематериального производства, обеспечения устойчивого экономического развития. Эта проблема активно исследуется сегодня западными учеными – Белл Д., Янг М., Тоффлер О., Дракер П., Ходжсон Дж., Сакайя Т.,

Гибсон Дж.Л., Стюарт Г., Эдвинсон Л. и другие [28, 54, 173, 214, 250 и др.], и подвергается серьезным аналитическим исследованиям со стороны отечественных философов, социологов, экономистов, таких, как Иноземцев В.Л., Дилигенский Г.Г., Цвылев Р., Гаузнер Н., Иванов Н., Мильнер Б.З., Вильховченко Э., Добрынин А.И., Олейник А.Н., Курганский С.А. и другие [63, 65, 75-77, 120-122, 142 и др.].

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

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

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

О значимости знаний как ресурса говорит тот факт, что в процессе глобализации страны, основывающие свою экономику на знаниях, получают огромное преимущество, отрываясь в своем развитии от остального мира. Как показано в докладе ООН за 1999 г. «Глобализация с человеческим лицом», контраст между развитыми и развивающимися странами усиливается. «Разрыв в доходах между пятью богатейшими и пятью беднейшими странами составлял 30:1 в 1960 г., 60:1 в 1990 г., 74:1 в 1997 г.». Более того, доля наукоемкого сектора России в мировом наукоемком секторе неуклонно сокращается. По данному показателю Россия существенно отстает от наиболее развитых стран. Содержание таблицы 4 наглядно иллюстрирует сказанное.

Таблица 4. – Доля наукоемкого сектора России и передовых стран Запада в мировом наукоемком секторе [100]

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

В дополнение к таблице 4 нужно сказать, что, по оценкам Центра экономической конъюнктуры, в 2002 году количество предприятий, внедряющих инновации, сократилось с 51% до 47% [258].

В дополнение к таблице 4 нужно сказать, что, по оценкам Центра экономической конъюнктуры, в 2002 году количество предприятий, внедряющих инновации, сократилось с 51% до 47% [258]. Другими словами, традиционный для экономики России вообще и для инвестиционно-строительного комплекса, в частности, упор в развитии на естественные ресурсы и дешевый труд не может стать основой прорыва к экономике, основанной на знании, хотя бы потому, что создаваемое на основе указанных факторов накопление, во-первых, не беспредельно, а, во-вторых, не носит самоподдерживающегося характера, чего нельзя сказать об информации и знаниях.

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

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

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

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

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

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

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

Развитие экономики, где знания и информация приобретают статус ресурса, обеспечивающего развитие, происходит от их наполнения в материальной форме к организационной, и лишь затем к символической. В пользу указанной взаимосвязи свидетельствует растущее «насыщение» отраслей промышленности и сфер материального производства материальными носителями информации и знаний (таблица 5).

Таблица 5. – Затраты отдельных сфер экономики США на закупку информационных технологий в 2001-2004 годах (млрд дол.) [182]

Отрасль	2001 г.	2002 г.	2003 г.	2004 г. прогноз
Банкинг	50	46	57	61
Небанковская финансовая сфера	56	48	57	61
Химическая промышленность	14	7	8	7
Строительство	19	19	23	19
Потребительские товары	13	14	13	15
Электроника	14	17	15	15
Энергетика		11	13	13
Пищевая промышленность	15	11	11	10
Здравоохранение	45	44	51	59
Обслуживание пассажиров	6	6	10	10
Информационные технологии	23	26	29	31
Страхование	20	22	20	23
Промышленное производство	34	32	30	30
СМИ	31	42	29	35
Металлургия и добывающая промышленность	9	9	8	7
Фармацевтика и медицина	7	7	7	7
Профессиональное обслуживание	71	69	66	70
Розничная торговля	55	50	52	62

Телекоммуникации	58	26	21	3
Транспорт	27	33	25	25
Коммунальные службы	13	15	11	10
Недвижимость	12	12	14	11
Образование	6	6	7	7
Другие частные секторы	17	22	27	30
Правительство	117	133	130	128
Сельское хозяйство	4	4	4	4
ИТОГО	745	732	739	776

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

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

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

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

Во-первых, знания являются и ресурсом, и объектом управления практически во всех подразделениях и в рамках всех функций, поскольку не существует ни одного вида деятельности в организации, для которых знания не были бы источником развития и совершенствования. Например, Мильнер Б.З. ссылается на результаты обследования более 80 организации Западной Европы по

этой проблеме. Оно показало, что 52 % организаций испытывают трудности в сохранении знаний, возникающих при переводе сотрудников на другие рабочие места или при реорганизации предприятия, 57 % указали на высокую стоимость ошибок из-за отсутствия знаний в нужное время и в нужном месте [122, с. 20].

Об областях применения управления знаниями свидетельствуют данные крупномасштабных обследований рынков (рисунок 2. Данные указаны в %% от общего числа респондентов) [122, 246].

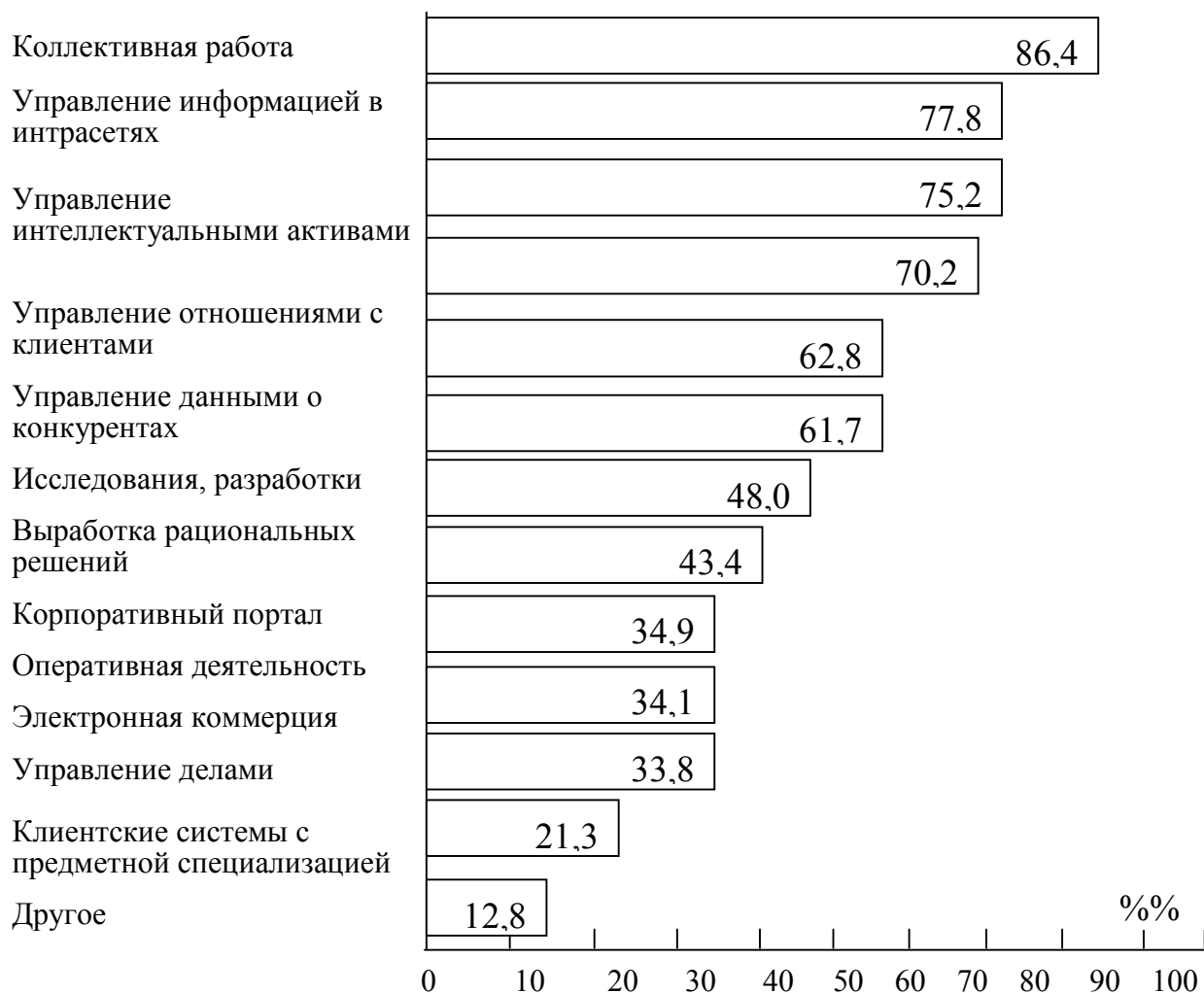


Рисунок 2. – Области применения управления знаниями

Во-вторых, управление знаниями непосредственно связано с использованием современных информационных технологий, сети Интернет, других разветвленных и универсальных сетей, позволяющих накапливать и распространять необходимые знания. Системы распространения знания должны не только охватывать и объединять сотрудников предприятия, но и в идеале всех участников рыночной сети. Преимуществом должны пользоваться технологии, спо-

собные помощь в этом процессе. На это, в частности, указывают результаты опросов (рисунок 3. Данные указаны в процентах от общего числа респондентов) [122, 246].

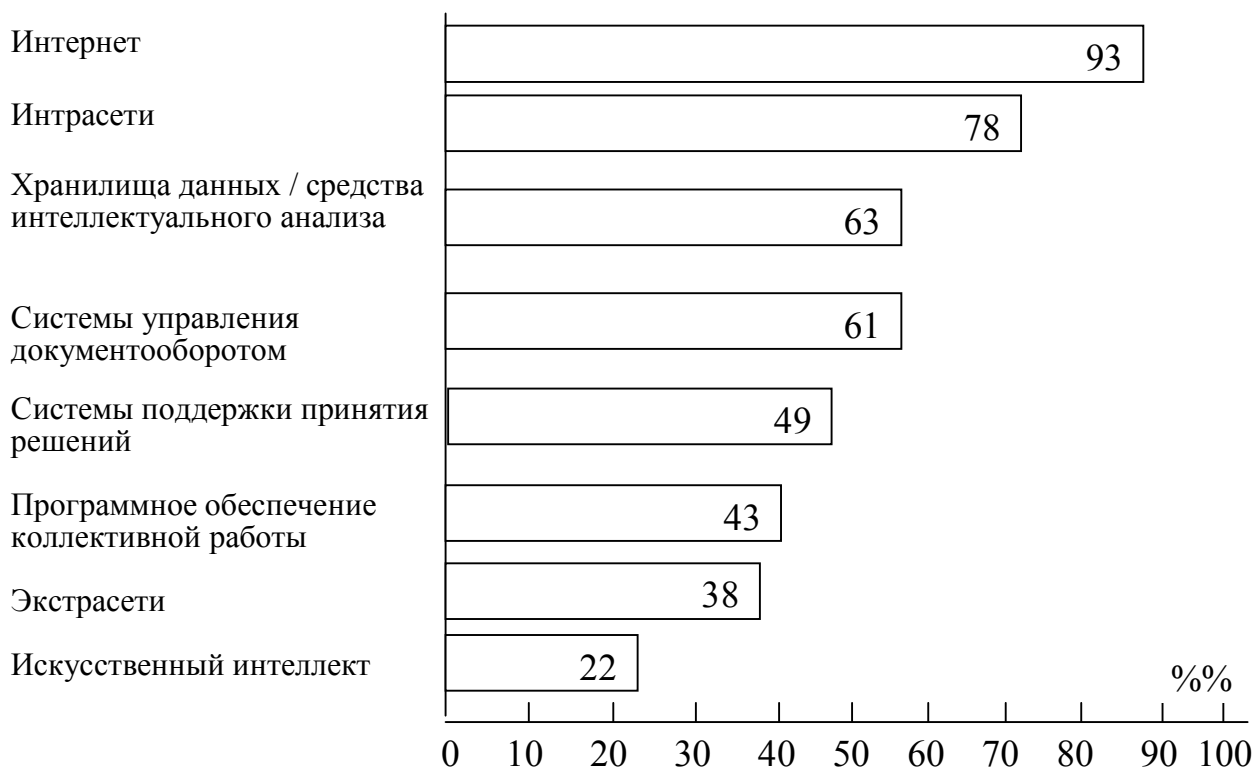


Рисунок 3 – Используемые для управления знаниями технологии

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

В-третьих, функция управления знаниями выполняет интеграционную и координационную роль в процессе организационного обучения. Данная роль реализуется посредством специальных программ управления знаниями. О реальных возможностях повышения эффективности производства благодаря осуществлению программ управления знаниями свидетельствуют данные социологических опросов, проводившихся в США в 1998-1999 годах журналом Management Review и Американс. Он показал, что более 1/3 американских компаний осуществляют программы управления знаниями. Обследованием было охвачено более 1600 управляющих компаниями [122]. Результативность программ по отдельным элементам управления знаниями отражена в таблице 6.

Таблица 6. – Основные элементы программ управления знаниями

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

О влиянии, которое оказали программы управления знаниями на основные показатели деятельности компаний, свидетельствуют данные таблицы 7.

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

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

Таблица 7. – Цели и результаты программ по управлению знаниями

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

Во-первых, объективированное в продуктах и услугах знание формирует большую часть создаваемой стоимости. Этот процесс развивается через интеллектуализацию технологий, рост наукоемкости производимой продукции, развитие рынка интеллектуальных товаров и услуг. Главными инструментами конкурентной борьбы в этой ситуации становятся: а) настройка на потребителя, более полный учет его индивидуальных потребностей, б) постоянное совершенствование бизнес-процессов. Как первое, так и второе требуют эффектив-

ного использования информации и знаний как ресурсов фирмы.

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

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

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

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

Остается сделать вывод, ставший практически тавтологией. Без осознания важности представленных выше особенностей экономики знаний и разработки соответствующих механизмов создания систем знаний субъектов российской экономики, затрагивающих, в том числе, и процессы организации рыноч-

ной деятельности, взаимодействия субъектов в ходе создания потребительской ценности, создания различного альянсов на основе знаниевых систем повысить конкурентоспособность экономики России чрезвычайно затруднительно, если ни невозможно.

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

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

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

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

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

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

Такую структуру прироста можно объяснить специфическим характером источников экономической динамики. С одной стороны, высокие мировые цены на нефть в конце 2003 г. стимулировали расширение внутренних доходов экономики и, соответственно, потребления. Отсюда - увеличение вклада торговли в прирост ВВП. С другой, предложение товаров явно не вписывается в

«окно возможностей», открывшееся в связи с увеличением внутреннего спроса. Последнее делает особо сложной ситуацию в ИСК.

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

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

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

В целом на рисунке А.1 приложения А представлена периодизация динамики производства в основных отраслях промышленности за годовой период, из содержания которого следует, что для промышленности строительных материалов характерна некоторая стабилизация, так же как и для «признанных фаворитов» внутреннего рынка, таких отраслей, как пищевая промышленность. Сохранение тенденций прошлого связано не только с ростом спроса на продукцию этих отраслей, но и со спецификой предложения со стороны этих субъектов инвестиционно-строительного рынка России – относительно низкая стоимость продукта, доступность и большая контролируемость, объективное соответствие качества предоставляемых ИСК товаров и платежеспособности рынка и т.п.

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

Относительно инвестиций в российскую экономику необходимо отметить следующее. Как и в прошлом, инвестиции в основной капитал продолжали быстро расти. Их среднемесячный индекс составил в I первом квартале 2004 г. 1,2%, что несколько выше, чем в IV квартале 2003 года. В целом по России вы-

сокая динамика капитальных вложений обуславливается ростом прибыли предприятий, а также расширением притока зарубежных инвестиций и займов в нефинансовый сектор.

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

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

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

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

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

Таким образом, в 2004 г. рост ВВП оценивается в 105.8-106.6%, промышленного производства - 105.6-106.7%. Динамика инвестиций в основной капитал - 109-111%. По результатам анализа можно сделать вывод о сохранении тенденций прошлых лет в экономическом подъеме на основе торговли и строи-

тельства, а также о росте инвестиций в основной капитал. Теперь необходимо более подробно остановиться на состоянии дел собственно в инвестиционно-строительном комплексе.

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

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

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

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

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

продажи жилья. Средняя по стране цена на первичном рынке почти в два раза превышает себестоимость строительства [260].

Рассматривая же обеспечение граждан жильем, можно констатировать, что Россия значительно отстает от многих стран мира по этому важному показателю уровня жизни семей, в частности от развитых европейских стран и США, в два-четыре раза [168], то есть, обеспеченность российского населения жильем в настоящее время соответствует международному стандарту начала 1960-х годов. Об этом свидетельствует следующее. В мире состояние жилищного вопроса характеризуется индексом доступности жилья. Он показывает, какая часть граждан способна купить дом или квартиру по сложившимся средним ценам. Если этот показатель ниже 80%, то положение считается тревожным, требующим введения специальных мер государственной политики для стимулирования развития строительного рынка. В наиболее развитых странах он близок к 100%. В России он равен 10% [168].

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

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

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

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

В будущем также следует ожидать роста жилищного строительства, что связано с повышенным спросом на жилье. В этот период очередная волна роста населения в возрасте 25-30 лет (наиболее активных приобретателей новых домов) совпадает с необходимостью замены домов, построенных во время «жилищного бума» 60-70-х годов. Спрос, скорее всего, будут определять повыше-

ние требований к стандарту качества и индивидуализация этих требований. В свою очередь, проектные предложения будут ориентированы преимущественно на конкретные запросы с учетом семейных и возрастных структур населения, их платежеспособности. Экономическое развитие потребует расширения строительства зданий иного типа, соответствующих новым направлениям развития производства, услуг, хранения товаров, информационных систем и др [82].

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

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

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

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

Многие специалисты возлагали надежды на то, что жилищное строительство станет локомотивом инвестиционного и экономического роста. О такой

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

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

Многие специалисты-практики в области финансов, банковской деятельности, оценивая настоящий момент развития строительного рынка, говорят об опасности происходящих процессов². Развитие инвестиционно-строительного комплекса сегодня напоминает «пирамиду»: банки дают в долг строительным компаниям, которые преимущественно вкладывают их в недвижимость в наиболее прибыльные в краткосрочном плане города, например, Москва, Санкт-Петербург, Нижневартовск, Челябинск, Пермь и т.д. Вовлечение в оборот низкоэффективных проектов приведет к насыщению рынка низкокачественным конечным продуктом, отказу от его потребления, невозможности строительных компаний «перекредитоваться», выполнить свои обязательства перед банками и т.п. Поводом к такому варианту развития событий может быть, например, снижение цен на мировом рынке нефти, за которым после дует сокращение инвестиций в строительство.

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

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

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

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

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

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

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

Численность работников инвестиционно-строительного комплекса на конец 2002 года составила 198.7 тыс. человек (рост на 22.3%). На крупных и средних предприятиях было занято 60,8 тыс. человек, на малых предприятиях - 137.4 тыс. человек (рост на 34.3%). За январь-сентябрь малыми предприятиями строительного комплекса произведено работ и услуг на сумму 16.9 млрд. рублей или 22% от общего объема продукции малых предприятий. Производительность труда по крупным и средним предприятиям (подрядные работы) составила 390 тыс. рублей в год в расчете на одного работника, по малым предприятиям - 170 тыс. рублей.

Суммарная прибыль крупных и средних строительных организаций за 2002 год составила - 3.9 млрд. рублей, то есть 9,4 % от общего размера прибыли по крупным и средним организациям всех отраслей экономики. Уровень рентабельности (отношение суммарной прибыли к общему объему работ и услуг) составил 14% (2002 год - 12.6%). Из строительной отрасли в 2003 году, получено 10% всех налоговых поступлений в бюджет города.

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

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

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

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

По жилищному строительству нужно отметить следующее. Динамика ввода жилья представлена на рисунке В.3 и в таблице В.3 приложения В. Как следует из указанных рисунка и таблицы, ввод жилья по сравнению с преды-

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

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

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

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

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

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

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

рыночные условия. Отдельно следует выделить работу с кредитами коммерческих структур, таких как «Внешторгбанк», «Сбербанк», DeltaCredit, «Райффайзенбанк», «Национальный резервный банк».

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

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

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

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

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

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

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

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

целях обеспечения единого экономического пространства при общей ориентации на самостоятельность субъектов Федерации.

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

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

Понятие инвестиционно-строительного комплекса.

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

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

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

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

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

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

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

По данным последних исследований, проведенных во второй половине 2004 года, в институциональной среде наметилось некоторое улучшение стандартов раскрытия информации. В целом индекс прозрачности крупнейших российских компаний повысился с 40% в 2003 году до 46% в 2004 году³. Компании с наилучшими показателями прозрачности придерживаются стандартов раскрытия информации, приближающихся к передовой международной практике. А компании с наихудшими показателями показали лишь незначительные улучшения, оставаясь на очень низком уровне раскрытия информации.

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

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

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

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

Рассмотренные выше преимущества и недостатки инвестиционного кли-

³ Исследование под названием: «Информационная прозрачность российских компаний в 2004 году» проводилось агентством «Standart&Poor's» при поддержке Московской межбанковской валютной биржи (ММВБ).

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

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

С одной стороны, это повышение агентством Moody's в 2003 году рейтинга России до инвестиционного уровня. Это решение значительно расширяет возможности субъектов ИСК на внешних рынках капитала. В то же время нужно заметить, что он еще не подтвержден другими рейтинговыми агентствами⁴. С 2005 года ожидается переход на международные стандарты отчетности, что также повысит доверие к российским компаниям рынка ИСК и расширит их инвестиционные возможности. Существует определенная закономерность между объемом привлекаемых в страну инвестиций и долей рынка страны в мировом хозяйстве. Именно этим обстоятельством, то есть достижением своей доли рынка, ряд исследователей объясняют значительные объемы инвестиционных вложений в экономику таких стран, как Бразилии и Китай [137]. Здесь после достижения рынками определенных размеров произошел скачкообразный приток инвестиций из-за рубежа, после чего экономика стабилизировалась на более высоком уровне. Вероятно, Россия пока находится на пути достижения «своего» размера рынка, чем и объясняется относительно низкий уровень иностранных инвестиций в Россию, после чего проявится новая тенденция значительного роста иностранных инвестиций.

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

⁴ В частности, в конце 2003 г. Агентство Standard & Poors отказалось повышать рейтинг России до инвестиционного уровня под предлогом «необходимости проверки на прочность ее экономики низкими ценами на нефть». Тем самым, агентство дало понять, что стабильность национальной экономики до сих пор опирается на доходы экспортоориентированных сырьевых отраслей.

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

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

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

Не менее существенными являются раздробленность и разобщенность деловых сообществ, межфирменных коммуникативных связей в строительстве, что препятствует выработке проработанной и согласованной концепции преобразований и кодекса межфирменного поведения субъектов инвестиционно-строительного комплекса. Указанное не позволяет влиять на формирование инновационной направленности в политике и траекторию развития инвестиционно-строительного комплекса в целом. Он «рассыпан» на фрагменты и лишен целостности. А сами субъекты ориентированы в основном не на инновационно-предпринимательскую стратегию, а на производственно-финансовую [22, 74].

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

Формирование современных деловых сетей в инвестиционно-

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

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

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

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

Самоуправление является частью системы управления инвестиционно-строительным комплексом в большинстве развитых стран, где единая система управления ИСК комплексом практически отсутствует, а регулирование происходит на основе множества строительных кодексов, утверждаемых законодательными органами штатов, округов, департаментов или местными органами

управления [25]. В ряде индустриально развитых стран созданы строительные министерства или министерства более широкого профиля, занимающиеся и вопросами управления строительством. Эти министерства курируют главным образом сферу строительства, которая относится к государственному сектору экономики, но в то же время оказывают значительное влияние на строительство в частном секторе экономики.

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

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

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

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

Система управления развитием строительного комплекса Японии базируется на управлении контрактами [110], предполагающем четкую, прежде всего,

институциональную координацию действий всех участников инвестиционно-строительного процесса, направленную на достижение конечных результатов. При этом особое внимание уделяется системе формального и неформального контроля, санкций и поощрений на всех этапах инвестиционно-строительного цикла с целью максимизации гарантии контрактных сроков, уровня затрат и качества строительных работ [38, 110].

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

Существуют и международные общественные организации, занимающиеся проблемами саморегулирования в строительстве. Например, бизнес-федерация ФИАБСИ (Международная федерация профессионалов в области недвижимости), основанная в 1947 году. Это не единственная в своем роде, но, пожалуй, наиболее масштабная организация. Сегодня корпоративными членами ФИАБСИ являются более 110 профессиональных сообществ, объединяющих более 1,5 млн брокеров (риэлтеров), девелоперов, оценщиков, юристов, архитекторов из 57 стран. Еще почти 4000 специалистов предпочли индивидуальное членство в федерации. ФИАБСИ представлена в таких международных организациях, как ЮНЕСКО и ООН. И глобально, в мировом масштабе, отстаивает интересы рынка и специалистов в области недвижимости. Российский член (отделение) ФИАБСИ был создан в 1995 году и сегодня отражает интересы более чем 70 корпоративных и индивидуальных членов. Круг деловых контактов организации расширяется благодаря активному сотрудничеству с другими общественными профобъединениями. Например, на 2004 год в рамках конгресса ФИАБСИ и конференции СЕРЕАН (объединения ассоциаций стран Центральной и Восточной Европы) намечено подписание договора о сотрудничестве между этими организациями на базе формального членства СЕРЕАН в ФИАБСИ.

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

В России создан Российский союз строителей, объединяющий несколько десятков региональных союзов и ассоциаций. Самым крупным из них является

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

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

Существуют и другие примеры общественных организаций в ИСК г. Санкт-Петербурга. Например, Союз строительных объединений и организаций создан в июне 2002г. Кроме 14 основных членов за 2003 год в него вступили более 450 новых. Всего путем прямого и ассоциативного членства Союз охватывает более 1800 организаций. Среди них 46% – подрядчики (СМР, общестроительные работы, строительство инженерных сетей), 18% – производители и поставщики строительных материалов, инструмента, оборудования; 20% – застройщики, девелоперы, инвесторы, организаторы строительства, генподрядчики; 15% – архитекторы, проектировщики, научные, геологические, инженерные изыскания, порядка 1 % – общественные организации, консалтинг, страхование и т.д. Основными направлениями работы Союза является: информационная политика; международная и выставочная деятельность; содействие внедрению новых технологий и совершенствование нормативно-правовой базы; кадровая политика; спорт.

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

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

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

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

Подавляющее большинство авторов научно-практических публикаций, широко представленных в экономической литературе, сходятся на мнении, что инвестиционно-строительный комплекс «...представляет собой совокупность организаций, которые не только заняты возведением, реконструкцией и расширением действующих зданий и сооружений производственного и непроизводственного назначения, но и обеспечивают проведение указанных работ материально-техническими ресурсами, транспортными услугами, выполняют научно-исследовательские, проектно-изыскательские и опытно-конструкторские работы, готовят кадры» [203, с. 485]. В таблице 8 представлены основные традиционно включаемые в состав строительного комплекса России субъекты и их функции.

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

	Субъекты	Основные функции
1	Строительные организации	Проведение строительно-монтажных работ
2	Промышленные организации (предприятия) по производству строительных материалов, конструкций и деталей	Изготовление строительных материалов, конструкций и деталей
3	Юридические или физические лица, выступающие в роли инвесторов (инвесторы)	Финансирование строительства объектов
4	Юридические или физические лица, исполняющие роль заказчиков (заказчики)	Организация и управление строительством объектов
5	Проектно-изыскательские организации	Проведение изыскательских работ и разработка проектно-сметной документации
6	Научно-исследовательские организации	Проведение научно-исследовательских

		работ в сфере капитального строительства
7	Специальные учебные организации (техникумы, училища, институты и др.)	Подготовка и переподготовка кадров
8	Организации (заводы) по производству строительных машин и оборудования	Производство и обеспечение строек оборудованием, строительными машинами, инвентарем, инструментами

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

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

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

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

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

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

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

Необходимо еще отметить следующее, не менее важное обстоятельство. Ни одно из представленных мнений не содержит упоминания об инновационной составляющей строительного комплекса. Выше подчеркивалось, что в основной своей массе инвестиции в основной капитал осуществляются в сырьевые отрасли, что объясняется экспортным характером их продукции, и в высокорентабельные отрасли новой экономики. Качественные характеристики инноваций в строительном комплексе напрямую влияют на качество отправляемых на экспорт ресурсов, на уровень рентабельности отраслей новой экономики, а, следовательно, и на поступления в бюджет. Без акцента на инновационной составляющей в строительном комплексе России «теряются» в научных исследованиях проблемы, связанные с непрерывностью развития цикла расширенного воспроизводства. Как подчеркивают большинство авторов [например, 36, 37, 203 и др.], показатели развития инвестиционно-строительного комплекса коррелируют не только с уровнем инвестирования в основной капитал, но и с показателями валового внутреннего продукта. Но при значительном росте инвестиционного спроса данная сфера материального производства не сможет справиться с нуждами экономики – основные производственные фонды сильно изношены. Решить же проблему их обновления и особенно наращивания на новой технологической базе при сохранении существующего низкого уровня рентабельности нереально из-за недостатка средств.

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

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

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

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

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

Из представленных рассуждений следует, что инвестиционная, строительная составляющие и институциональные взаимодействия субъектов ИСК взаимодополняют друг друга. При этом первое в большинстве случаев означает рост деятельности, а второе – ее качественное преобразование. Кроме того, согласно традиционным представлениям теории менеджмента, целеполагание является исходным моментом в деятельности субъекта. Следовательно, целевая функция субъекта ИСК начинается с формулирования миссии, в границах которой определяется ряд важнейших стратегических целей, в дальнейшем конкретизируемых в совокупности тактических, оперативных целей и задач, реализуемых только посредством формирования некоторой сети институциональных взаимодействий.

Миссия должна четко очерчивать предназначение субъекта, выражающее философию и смысл его существования. Но она не может и не должна зависеть от текущего состояния организации, форм и методов ее работы, так как в целом

выражает устремленность в будущее, показывая, на что будут направляться усилия и какие ценности будут при этом приоритетными. Признанные научные школы в области теории менеджмента [116, 201 и т.д.] предостерегают от таких формулировок миссии, в которых указывается «... в качестве главной цели получение прибыли, несмотря на то, что прибыльная работа является важнейшим фактором жизнедеятельности, прибыль как миссия может существенно ограничить спектр рассматриваемых организацией путей и направлений развития и, в конечном счете, приведет к неэффективной работе» [116, с. 115]. Отсюда следует обоснованность понимания ИСК именно как некоторой сети взаимодействующих субъектов, участвующих в процессе создания потребительской ценности – строительного продукта/услуги.

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