

ОБЕСПЕЧЕНИЕ СБАЛАНСИРОВАННОГО РАЗВИТИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ В СТРОИТЕЛЬНОЙ СФЕРЕ

© 2014 Суворова Алевтина Павловна

доктор экономических наук, профессор

Поволжский государственный технологический университет

424000, г. Йошкар-Ола, пл. Ленина, д. 3

E-mail: center_audita@mail.ru

Рассмотрены микросистемы строительной сферы, включающие хозяйственные предприятия с разным масштабом инновационно-инвестиционной деятельности. Изложена позиция автора по направлениям сбалансированного развития инновационной и инвестиционной деятельности в строительной сфере.

Ключевые слова: строительная сфера, микросистема, экономические формы взаимодействия, партнерские отношения, стратегия эффективности.

Концепция конкурентоспособности бизнеса в ориентации на конечного потребителя выдвинула новые требования к способности компаний: во-первых, обладать свойством адаптивности как формы внутриорганизационной перестройки компании к внешним и внутренним изменениям; во-вторых, свойством инновационности как способности обновляться по следующим критериям: технологиям, снижению затрат, ритмичности и др. Цель бизнеса в данном случае - поиск “ценностных” покупателей, выявление и полное удовлетворение внутренних потребностей и ценностей потребителя, которые формируют стоимость, доходность и прибыльность компании. Для достижения этих целей требуются стратегии создания высокой потребительной ценности и партнерских отношений. Новая концепция конкурентоспособности бизнеса требует радикальной его перестройки, формирования нового организационного и ресурсного профиля фирмы, новых систем управления.

Предприятия строительной сферы стремятся к созданию целостной самодостаточной единицы, *организационно охватывающей весь технологический цикл производства строительной продукции*. Из этого, однако, не стоит делать вывод о том, что в реальном экономическом пространстве происходит массовое образование таких единиц, но ясно, что такая тенденция имеет место быть. Если же она не реализуется, это еще не значит, что ее нет. Это означает, что существуют другие тенденции, которые ее нейтрализуют, препятствуя созданию производств с замкнутым технологическим циклом.

Такая микросистема обладает следующими актуальными свойствами, повышающими эффективность функционирования целостных образований:

а) относительная автономность, обусловленная заданными ограничениями по входным и выходным параметрам материальных, финансовых, информационных потоков, определяющим область внутрисистемной бестоварной деятельности системы, ее цели, задачи и альтернативные варианты их решений;

б) с одной стороны, хозяйственные связи микросистемы с внешней средой (контрагентами поставок и посредниками) по снабжению и сбыту, влияющие на проблемные ситуации и вытекающие из них задачи микросистемы, с другой стороны, сама система, выдвигающая свои требования-ограничения к организации взаимодействия системы рыночными партнерами и конкурентами;

в) в условиях достаточной сложности и взаимозависимости разнонаправленных вектор-факторов, влияющих на эффективность деятельности, появление множества различных комбинаций и схем ее организации и осуществления, неоднозначных с точки зрения конечных результатов, оцениваемых различными и общими критериями;

г) построение и функционирование системы в рамках единой собственности и управление непосредственно исходя из системных интересов.

Серьезным недостатком микросистемы выступают ее сравнительно ограниченные возможности выявления и использования резервов управления за счет рационализации. Дело в том, что бестоварный внутренний оборот, на базе которого

го создается система, охватывает немногие смежные участки единого технологического процесса, контролируемого системой. По этой причине распределительный центр микросистемы в состоянии учитывать и оценивать взаимодействие различных вектор-факторов, влияющих на результаты деятельности только на данных участках (стадиях) общего процесса. Это сужает границы поиска рациональных вариантов управления и снижает его эффективность.

Интеграция в указанном процессе занимает ведущее место, но она не единственный способ построения целостной самодостаточной организации. Основным вопросом развития интеграции является *способ сведения* разрозненных частей в единое целое. Главным инструментом построения единого экономического пространства в технологических производственных контурах является собственность, а само пространство при этом выступает объектом собственности. Будем называть экономическим пространством пространство, образованное физическими и юридическими лицами (субъектами), которые для реализации своих экономических потребностей и выражающих эти потребности экономических интересов вступают в экономические отношения, а также физическими и нефизическими объектами, являющимися источниками экономических интересов и экономических отношений.

Сказанное достаточно очевидно, эта мысль высказывается многими теоретиками интеграции. В советский период развития отраслевой экономической науки исследователи интеграционных проблем привязывали уровень ее развития к уровню обобществления средств производства. Теоретики рыночных трансакций рассматривали проблемы прямой замены обменных процессов организацией связей. Явно прослеживается связь между интеграцией и собственностью в современной практической деятельности предприятий.

Понятно, что собственность - это не только права по удовлетворению потребностей отдельных лиц (собственников), но и обязанность, связанная с удовлетворением общественных потребностей. Потребности по отношению к отдельному предприятию могут быть экономические и социальные. Критериями экономической оценки предприятий могут быть стоимостные, натуральные, финансово-расчетные показатели, такие как объем валового производства продукции, прибыль, уровень рентабельности, показатели финан-

совой устойчивости и т.д. Социальные критерии отражают общественную значимость данного предприятия или производимой им строительной продукции. Социальными показателями эффективности функционирования предприятий могут выступать объем производимой продукции, ее состав и структура, ориентация производства на определенные социальные слои населения и группы (дети, малообеспеченные, инвалиды, армия т.д.), количество сохранившихся и созданных рабочих мест, размер заработной платы работников, санитарно-гигиенические условия работы и т.д.

По данным критериям государство должно определять параметры деятельности предприятий, которые влияют на социально-экономическое благополучие общества. В случае невыполнения обязательств перед обществом оно вправе поставить вопрос о дальнейшей судьбе такого предприятия и его собственника. Поэтому действующее законодательство должно быть изменено в направлении определения необходимых и достаточных признаков банкротства.

Широко растиражированным стало утверждение о том, что основной причиной кризиса экономики является неэффективная государственная экономическая политика. С методологической точки зрения употреблением понятия "экономическая политика" по всему спектру отношений подчеркивается нормативный (институциональный) принцип принятия управленческих решений. Государство не создает эффективные условия для производства в виде налоговой и финансовой систем, законодательной базы, не защищает отечественного товаропроизводителя на мировых рынках, не выполняет государственные программы и т.д. Опыт 90-х гг. прошлого столетия показал, что свободный рынок, даже в стабильной экономике, традиционно ориентирующейся на кратко- и среднесрочные интересы и цели, не способен в условиях России обеспечить формирование конкурентной структуры рынков в ряде отраслей, прежде всего в строительстве, с большим производственным циклом. Долгосрочные частные инвестиции в реальный сектор экономики требуют серьезных государственных гарантий. Этими причинами многие пытаются объяснить неудачи экономических реформ, однако диалектика экономических отношений далеко не однозначна.

Руководители предприятий строительной сферы не научились по-новому выстраивать от-

ношения с контрагентами по строительному бизнесу: сохраняются тенденции кредитования заказчиков, недоверия к строительным организациям со стороны поставщиков промышленной продукции для строительства, превышения удельного веса просроченной дебиторской задолженности над удельным весом просроченной кредиторской задолженности, нарастания угрозы ликвидации бизнеса вследствие увеличения удельного веса самой опасной группы кредиторов (бюджет и внебюджетные фонды).

Во многом схожа ситуация и в промышленности строительных материалов. Разумеется, кризис предприятий этой подотрасли промышленности - частный случай общеэкономического кризиса экономики России. В основе убыточности предприятий строительных материалов в проблемных регионах лежит их недостаточное сырьевое обеспечение, связанное с уменьшением объемов строительного производства. Сокращение загрузки мощностей влечет за собой резкий рост постоянных затрат на единицу продукции, что в условиях низкого платежеспособного спроса снижает эффективность производства. Спад производства в промышленности строительных материалов выше по сравнению со спадом в строительном производстве, так как значительную часть материальных ресурсов подрядные организации самостоятельно производят и реализуют.

Бесспорным представляется тот факт, что строительство предприятий строительной индустрии в большинстве случаев - ответ подрядных организаций на монополизм предприятий промышленности строительных материалов. Появление мини-предприятий стройиндустрии произошло на фоне несовершенства межотраслевых отношений в строительном комплексе. Деструктивный характер их возникновения во многом определяет и деструктивный характер функционирования мини-предприятий, что приносит дополнительные убытки подотрасли промышленности.

Факторами организационного характера, негативно сказывающимися на развитии предприятий строительного комплекса с позиции активизации инвестиционных процессов, являются отсутствие полной, своевременной и точной информации о инновациях в технологиях, материалах, методах, формах и способах строительства и возможностях их применения на конкретных предприятиях; расширение сферы деятельности участников строительного процесса, связанное с

необходимостью четкого распределения ресурсов; слабое воздействие системы ценообразования на активизацию инвестиционной деятельности; глубокая специализация строительного-монтажных и проектных организаций, требующая координации деятельности.

Экономическими формами взаимодействия участников единого технологического процесса создания конечной строительной продукции традиционно являются сотрудничество и конкуренция. Им соответствуют определенные организационные формы, интеграция и кооперация, рыночные отношения.

Большинство субъектов инновационно-инвестиционной деятельности являются экономически и юридически независимыми структурами, поэтому их *сотрудничество* может осуществляться на разных условиях, предопределяющих их последующую организационную политику и поведение в рамках производственных систем. При этом возможны следующие варианты:

- на *добровольной основе* (например, на договорном кооперировании), т.е. на сопряжении экономических интересов, когда общесистемные выгоды превалируют над эгоистическими установками участников инвестиционной деятельности. Основание для такого объединения возникает у субъекта рынка, если его доля в системных результатах деятельности будет выше, чем при его индивидуальной работе при достигнутом уровне конкурентоспособности;

- на *компромиссной основе*, когда участник инвестиционной деятельности поступает выгодами в одном аспекте ради присвоения в рамках системы - в другом, что предполагает адаптивное поведение участников друг к другу и возможность *использования методов индикативного управления* подконтрольными структурами производственной системы;

- на *корпоративной основе*, когда предполагается добровольное делегирование участниками части своих полномочий для получения более высокого общесистемного эффекта и своей выгоды;

- на основе *принудительного поглощения* участников более крупными компаниями, доминирующими на рынке, что повышает статус новой системы.

Строящиеся в нашей стране *рыночные отношения* отличаются от аналогичных организационно-экономических систем, функционирующих в странах с рыночным механизмом хозяйствования.

ния, не своей содержательной частью, а *подходом*. Многие формы предпринимательской деятельности в наших условиях для широкого круга исследователей сегодня составляют предмет анализа, связанного с несколькими дисциплинами. На основе этого можно утверждать, что решение проблем адаптации рыночного механизма в нашей организационно-экономической системе во многом отличается от того методологического и методического материала, который присущ странам с развитой рыночной экономикой.

Магистральным направлением решения проблем, по которому идет развитие отраслей инвестиционного комплекса в большинстве стран мира с начала 90-х гг. XX в., является создание новой институциональной среды, основанной на *партнерских* отношениях государства и частного бизнеса.

Если приватизация означает уход государства из экономики, ее отдельных сфер и производств, то создание партнерств приводит лишь к передаче частному бизнесу части хозяйственных, организационных, управленческих функций в отношении государственных объектов. Сами же объекты неизменно остаются в собственности государства. Одним из действенных способов реформирования системы управления производственной инфраструктурой и обеспечения количественных и качественных характеристик ее функционирования служит привлечение частного капитала к финансированию строительства инфраструктурных объектов на концессионной основе.

С точки зрения политэкономии такие партнерства означают институциональное преобразование государственного сектора экономики и представляют собой реформирование на путях частичной приватизации сфер деятельности, традиционно относящихся к ведению государства. Экономический эффект для общества от партнерств государства и частного сектора состоит в том, что оно получает более качественные товары, работы, услуги и высокий уровень обслуживания при минимальных издержках.

Наиболее часто в практике западных стран применяются следующие формы партнерств государства и частного сектора:

- контракты на строительство, выполнение работ и оказание общественных услуг; поставка продукции для государственных нужд;
- контракты технической помощи;
- контракты на управление;

- лизинг (аренда);
- соглашение о разделе продукции;
- концессии типа “строительство-управление-передача”;
- концессии типа “строительство-управление-владение”;
- совместные предприятия (акционирование, долевое участие частного капитала в государственных предприятиях).

Первые три формы партнерств представляют собой в той или иной степени контрактную систему; следующие четыре - концессионную или близкую к ней модели; совместные предприятия имеют множество типов в зависимости от степени участия государства и т.д. Принципиальным различием контрактных и концессионных отношений государства с бизнесом, с точки зрения инвестиционного процесса, является то, что в рамках контрактной системы строительство объектов финансирует государство, а в концессиях расходы по их сооружению несет концессионер (частный сектор). За это в соответствии с концессионным договором государство предоставляет ему право эксплуатации возведенного объекта и возмещения вложенных инвестиций. Концессионная форма управления объектами представляет собой результативный механизм управления государственными активами.

Отличительной особенностью современного этапа развития инвестиционной деятельности является распространение новых *форм кооперации* строительства с участием промышленности и государства.

Опыт зарубежных стран по формированию специфического механизма взаимодействия и взаимозависимости участников инвестиционной деятельности, типов стратегий саморазвития инвестиционной сферы свидетельствует о том, что можно использовать такие стратегии, как:

- “перенос” - построение национальной экономики на базе активного использования зарубежного инвестиционного потенциала (Япония в послевоенный период);
- “заимствование” - применение дешевой рабочей силы и освоение научно-технического потенциала производства строительной продукции, созданного в развитых странах, с усилением собственного инженерно-технического потенциала (Китай, Южная Корея);
- “наращивание” - развитие наличествующего научно-технического потенциала строительно-

го комплекса на отечественной базе (США, Англия, Франция, Германия);

- “наука - инвестиционный проект” - информирование об информационных тендерах в рамках информационных сетей;

- “проект - финансовая система” - возможность не столько преодолеть отсутствие инвестиционного капитала, сколько обеспечить возвратность и прибыльность проектов;

- “производство - инвестиционный проект” - создание “информационного пула”, когда в информационном обмене участвуют “доноры” и “реципиенты” капитала, авторы проектов, венчурные фирмы и т.д.

Помимо выбора рациональной стратегии, эффективность инновационно-инвестиционной сферы обусловлена следующими факторами:

1) информационной прозрачностью, возможностью объективной оценки инвестиционного потенциала участника инвестиционной деятельности;

2) финансовой поддержкой государства стратегически важных инвестиционных проектов;

3) ролью федеральных органов управления в интеграции усилий участников инвестиционной деятельности.

Не отрицая важности развития рыночных регуляторов в инвестиционной сфере, приходится признать крайнюю ограниченность их применения. Создание рыночной инфраструктуры, с одной стороны, требует больших материальных затрат, с другой - не обеспечивает высокого качества межотраслевого взаимодействия. *Недостатком развития в нашей стране рыночного механизма хозяйствования является неразвитость информационного взаимодействия между производителями и потребителями, что не позволяет в полной мере развить и отладить систему спроса и предложения на инвестиционные товары.*

Осуществляемая в настоящее время реформа экономических отношений качественно меняет положение предприятий и организаций строительного комплекса, так как они приобретают право не только самостоятельно хозяйствовать, но и распоряжаться производимой строительной продукцией и полученным доходом от ее реализации. Мощный побудительный мотив - возможность получения прибыли - раскрывает перед участниками технологической цепи огромный потенциал в *использовании интеграционных процессов*. В качестве интегратора представля-

ется поток инвестиционных ресурсов. Единственное необходимое условие - наличие взаимодействия элементов интегрированной системы либо с управляемым потоком инвестиционных ресурсов непосредственно, либо опосредованно - через информационные или финансовые потоки.

Зарубежный и отечественный опыт показал, что *региональные* корпоративные системы дают более значительный эффект, чем любые другие формы принуждения к интеграции. Знание *региональных* факторов и особенностей повышения эффективности строительного производства позволят создать механизм повышения эффективности всего строительного комплекса на основе выявления внутрирегиональных резервов. Одним из главных стратегических инструментов для повышения конкурентоспособности бизнес-структур на основе межфирменной и межотраслевой кооперации, особенно за рубежом, являются новые организационно-экономические технологии управления региональным развитием на основе создания сетевых производственных систем.

Целью развития организационно-экономических институтов в инновационной и инвестиционной деятельности выступает приспособление предприятий к условиям внешней среды путем формирования и развития корпоративного сектора в строительном комплексе. Однако это реально только при условии, что государство способно содействовать через снижение трансакционных издержек реализации интересов субъектов экономического пространства.

1. *Логонова Л.* Пять лет застоя // Информационные технологии в строительстве. 2009. № 13 (92). URL: http://www.grandsmeta.ru/n13-2009int/pages/id_1687.

2. *Хорват П.* Сбалансированная система показателей как средство управления предприятием. URL: <http://www.balancedscorecard.ru/bsc847.htm>.

3. *Адизес И.* Управление жизненным циклом корпорации / пер. с англ. под науч. ред. А.Г. Сеферяна. СПб., 2012.

4. *Адизес И.* Управляя изменениями. СПб., 2012.

5. *Суворова А.П.* Системные принципы выбора направлений активизации инновационной деятельности региона // Инновационное развитие экономики. 2013. № 4-5 (16). С. 169-171.

6. *Кияткина Е.П.* Особенности моделирования инвестиционного анализа привлекательности экономического роста в стратегии развития регионов // Экономические науки. 2012. № 7 (92). С. 19-22.

Поступила в редакцию 04.01.2014 г.