

На правах рукописи

БЕЛОУС Алексей Брониславович

**ОБЕСПЕЧЕНИЕ УПРАВЛЯЕМОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ
СТРУКТУР В СТРОИТЕЛЬСТВЕ**

Специальность 08.00.05 – экономика и управление народным хозяйством:
экономика предпринимательства

ДИССЕРТАЦИЯ

на соискание ученой степени
доктора экономических наук

Научный консультант:

доктор экономических наук, профессор

Панибратов Юрий Павлович

Санкт-Петербург
2022

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	4
ГЛАВА 1. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЯЕМОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ.....	16
1.1 Экономические основы принятия и выполнения управленческих решений в строительстве.....	16
1.2 Проблема управляемости в экономической теории и практике строительства.....	37
1.3 Экономические интересы и управляемость предпринимательских структур в процессе строительства	57
ГЛАВА 2. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗАКОНОМЕРНОСТИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ УПРАВЛЯЕМОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР В ПРОЦЕССЕ СТРОИТЕЛЬСТВА.....	74
2.1 Система экономических отношений предпринимательских структур в строительстве при нестабильном спросе.....	74
2.2 Экономические предпосылки и подходы к обеспечению управляемости предпринимательских структур.....	100
2.3 Экономическая суть взаимосвязи управляемости и повышения эффективности предпринимательских структур в процессе строительства	100
ГЛАВА 3. МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЯЕМОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР В СТРОИТЕЛЬСТВЕ.....	144
3.1 Пропорция обмена правами собственности и управляемость предпринимательских структур.....	144
3.2 Реализация контракта и процесс непрерывного согласования интересов сторон	163

3.3 Технология обеспечения управляемости предпринимательских структур	183
ГЛАВА 4. МЕТОДЫ РАЗРАБОТКИ И ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ КАК ОСНОВА ОБЕСПЕЧЕНИЯ УПРАВЛЯЕМОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР	205
4.1 Роль закономерностей колебания управляемости в разработке и принятии управленческих решений	205
4.2 Экономическое значение учета пределов управления и управляемости при принятии управленческих решений	223
4.3 Синхронизация интересов сторон в целях выхода из состояния нестабильности и потери управляемости	240
ГЛАВА 5. РАЗРАБОТКА МЕХАНИЗМА ОБЕСПЕЧЕНИЯ УПРАВЛЯЕМОСТИ	259
5.1 Диагностика и программно-целевая модель управляемости предпринимательских структур.....	259
5.2 Мониторинг программно-целевых характеристик и действие механизма обеспечения управляемости.....	278
5.3 Перспективы применения механизма обеспечения управляемости предпринимательских структур.....	296
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	309
СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ.....	309

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность исследования. Перед строительством как важнейшим видом экономической деятельности, драйвером развития экономики в целом стоят грандиозные планы по реализации крупномасштабных инфраструктурных и социальных проектов при высоком уровне конкуренции предпринимательских структур в условиях нестабильности рынка. Являясь одной из наиболее значимых сфер деятельности, строительство представляет собой единую производственную систему, которая, в отличие от аналогичной при социалистической экономике, управляется не из единого, а из множества центров ответственности. При этом, решения, исходящие от различных центров, обладают высокой степенью административной свободы, принимаются разрозненно, а временной лаг между принятием отдельных решений и результатами от самой деятельности непосредственно влияет на процесс строительства.

Росстат проводит регулярные инвестиционные обследования субъектов предпринимательства в строительстве (23,2 тыс. организаций). По итогам 2021 г. в качестве основных лимитирующих и демотивирующих факторов в строительстве респондентами опросов были отмечены следующие: неопределенная экономическая ситуация в стране – 68% респондентов; высокий уровень инфляции – 66%; повышенные инфляционные риски – 61%; недостаток собственных средств – 61% и пр. Нарушение баланса рабочей силы в стране и в строительстве привело к тому, что в 2021 г. строительная сфера не досчиталась около 800 тыс. – 1 млн. чел. иностранной рабочей силы, половина которой трудилась на объектах бюджетного строительства. Также Росстат отмечает увеличение количества убыточных организаций за первые три квартала 2021 г. (28% по сравнению со средним по экономике 27,1%) [79].

Дефицит трудовых ресурсов в строительстве, рост цен на строительные материалы, последствия пандемии и иные дестабилизирующие колебания спроса на строительных рынках нарушают ожидания стейкхолдеров и

обуславливают нарастающую нестабильность условий, в которых осуществляется предпринимательская деятельность.

В этой связи **представляется насущно необходимым исследование проблемы** гармонизации интересов и упорядочения взаимосвязей предпринимательских структур в целях стабилизации состояния управленческих отношений – совокупных целенаправленных воздействий (управления) и адекватного реагирования (управляемости).

Оперируя термином «управляемость», ученые рассматривают ее как адекватную реакцию, реагирование, отклик, результативность, выполнимость, достижимость, исполнимость, адаптивность, чувствительность, оправданное ожидание, некую детерминацию, степень контроля. Эти рассуждения, на наш взгляд, не отражают всей специфики экономической интерпретации явления.

Особое значение приобретает экономическое обобщение двух принципиально разных состояний предпринимательской деятельности: состояние управляемое, которое способствует выполнению проектов и достижению ожидаемых результатов в процессе строительства; состояние проблемного процесса строительства, когда совокупность принятых решений не обеспечивает соответствующего отклика, то есть решения имеются, но управляемость отсутствует.

Такое обобщение должно привести к разработке методологии, способной выявлять проблемные состояния процесса строительства, конкретизируя и фиксируя противоречивые интересы участников процесса строительства при заключении и исполнении контрактов. Поэтому **особую актуальность приобретает** экономическая интерпретация взаимосвязей при прогнозировании, формировании и развитии деятельности объекта исследования (экономической системы различного масштаба, уровня, сфер действия, форм собственности) в процессе строительства; разработка экономического механизма обеспечения управляемости предпринимательских структур в целях гармонизации интересов участников процесса строительства.

Степень научной разработанности проблемы. Особое влияние на формирование темы и на разработку проблематики исследования оказали труды школы «Методологические проблемы эффективности инвестиционно-строительной деятельности в непроемственной сфере» под руководством Панибратова Ю. П.

Проблемы конкурентоспособности в строительной сфере рассматриваются научной школой «Обеспечение конкурентоспособности предпринимательских структур в строительстве на инновационной основе» под руководством Асаул В. В.

Существенный вклад в развитие теоретических представлений и практических аспектов развития предпринимательских структур в строительстве внесены Асаулом А. Н., Бузыревым В. В., Васильевым В. М., Верховской О. Р., Гужва Е. Г., Заренковым В. А., Дроздовой И. В., Ершовой С. А., Кошечевым В. А., Ларионовым А. Н., Песоцкой Е. В., Петровым А. А., Плетневой Н. Г., Петуховой Ж. С., Смирновым Е. Б., Токуновой Г. Ф., Фалтинским Р. А., Щербиной Г. Ф., Юденко М. Н. и др.

Инновационные процессы в современных экономических условиях исследуются в работах Глазьева С. Ю., Голиченко О. Г., Ерзнкяна Б. А., Иванова В. В., Полтеровича В. М., Фролова И. Э., Яковца Ю. В.

В трудах Пригожина А. И., Тамбовцева В. Л., Тихонова А. В. и др. рассматриваются проблемы, связанные с управляемостью в техническом, административном, организационном и социальном аспектах.

Вопросы структурного анализа экономики в рамках общей теории систем исследованы Абалкиным Л. И., Аузаном А. А., Дементьевым В. Е., Дермановым К. В., Львовым Д. С., Лившицем В. Н., Мильнером Б. З., Канторовичем Л. В., Клейнером Г. Б., Новожиловым В. В., Полтеровичем В. М., Сухаревым О. С., Ясиным Е. Г. и др. авторами.

При обращении к зарубежному опыту автором были изучены и обобщены результаты научных исследований Г. Беккера, Р. Кантильона, И.

Кирцера, Я. Корнаи, Р. Коуза, Ф. Х. Найта, Л. Ф. Мизеса, А. Смита, М. Фридмана, Ф. Хайека, Й. Шумпетера и др.

Нормативную базу исследования составили: хозяйственное законодательство Российской Федерации, постановления Правительства РФ, нормативные акты Минрегионразвития РФ, законодательство и постановления, принятые на региональном уровне.

Анализ упомянутых научных направлений и документов, опыта российских и зарубежных ученых позволил увидеть ряд нерешённых проблем и новых, актуальных аспектов развития предпринимательской деятельности в процессе экономических взаимоотношений участников строительства, обусловил необходимость разработки совокупных теоретических положений и предложения новых научно обоснованных решений, способствующих обеспечению управляемости предпринимательских структур в строительстве.

Целью диссертации является формирование методологических основ управляемости предпринимательских структур на основе имплементации технологии ее обеспечения в процесс разработки, постоянного мониторинга и непрерывной корректировки управленческих решений, синхронизации колебаний интересов участников строительства.

В соответствии с целью исследования поставлены и решены следующие основные **научные задачи**:

- рассмотрение экономических закономерностей принятия решений и их исполнения, формирование системы управленческих отношений на основе экономической теории и практики строительства авторского подхода к проблеме управляемости предпринимательской деятельности;
- выявление экономических интересов, определяющих колебания взаимосвязей участников строительства;
- научное обоснование и разработка авторского подхода к решению вопросов, связанных с повышением эффективности управления и управляемости предпринимательских структур;

- выявление пропорций обмена пучками прав собственности в процессе согласования интересов сторон при исполнении контрактов;
- разработка методов синхронизации интересов сторон в целях обеспечения выхода из состояния нестабильности и потери управляемости;
- разработка программно-целевых характеристик, модели и механизма обеспечения управляемости предпринимательской деятельности в процессе строительства.

Объектом исследования является процесс функционирования и развития предпринимательских структур, осуществляющих деятельность в строительстве.

Предметом исследования являются управленческие отношения, возникающие в процессе формирования, развития и обеспечения управляемости предпринимательских структур в строительстве.

Теоретическая и методологическая основа диссертации. В качестве теоретической и методологической базы диссертации использованы исследования, фундаментальные разработки отечественных и зарубежных ученых в области экономической теории, теории управления, методологии моделирования и прогнозирования, методические подходы к технологии процесса разработки и принятия управленческих решений в предпринимательской деятельности. В качестве инструментов исследования использовались: диалектический метод познания, основополагающие законы, теории и концепции экономической науки, фундаментальные работы и современные труды в области экономики, теории управления, кибернетики, синергетики, психологии, социологии; в работе использовались также методы системного анализа и синтеза, статистические приемы обработки информации, системная парадигма, предметно-логический и функциональный анализ субъектов строительной сферы, междисциплинарный подход, общенаучные и специфические методы исследования управляемости, экономико-математическое и графическое моделирование взаимодействия собственников ресурсов, модели рационального выбора, абстрагирование,

собеседования, анкетирование, опросы, логический анализ и синтез при рассмотрении материалов, иллюстрирующих деятельность предпринимательских структур. В процессе выполнения работы использовались статистические материалы Госкомстата РФ, аналитические материалы Минрегионразвития РФ и Санкт-Петербургского Союза строительных компаний.

Научная новизна полученных результатов исследования состоит в развитии методологических основ обеспечения управляемости предпринимательских структур в строительстве на основе целостного представления о закономерностях всей совокупности управленческих отношений в строительной сфере, интегрирующих теорию о принятии управленческих решений и экономическую науку и имеющих важное народно-хозяйственное значение.

Наиболее значимыми **научными результатами**, выносимыми на защиту, являются следующие:

Предложена система организации управленческих отношений в процессе строительства в условиях асимметрии информации, риска и неопределенности, построенная на новых, экономических принципах взаимозависимости и специфических знаниях участников, учета темпоральности противоречивых интересов, закономерностях адекватного реагирования. Ее внедрение позволяет систематизировать показатели деятельности, увеличить горизонт прогнозирования, повысить ответственность сторон и, тем самым, обеспечить управляемость.

Предложена концепция предпринимательской деятельности в строительстве на основе организационно-экономических и выявленных рыночных закономерностей взаимосвязей в управленческих отношениях с учетом адекватного реагирования на непрерывные изменения экономики, сохранения конвенциональных отношений, что позволяет синхронизировать колебания интересов сторон в процессе принятия решений из множества центров.

Разработана модель управляемости, представленная как функция, обратная управлению. С помощью этой модели можно на практике определить безопасные пределы изменения экономических величин в разработанных нами универсальных пропорциях обменов при установлении баланса интересов стейкхолдеров, что способствует адекватному реагированию предпринимательских структур, позволяет строить реалистичные планы и достигать цели в условиях динамичных изменений экономики.

Сформулирована методика реализации контрактов, позволяющая, в отличие от существующих, определить экономические показатели управляемости, формировать и структурировать многоуровневую сеть взаимосвязей коопераций и обменов, протяженных во времени в процессе строительства. В целях оптимального выполнения взаимных обязательств сторон предлагается ввести в научный оборот и использовать на практике понятие потенциального контракта, оказывающего стабилизирующее влияние на управляемость и деятельность предпринимательских структур.

Разработана технология принятия решений и их выполнения на базе рыночных закономерностей управляемости, предполагающая приоритет пропорции «стоимость/ценность» материальных и нематериальных (мягких) ресурсов при обмене правами собственности на обязанности в конвенциональных отношениях. Применение данной технологии обеспечивает адекватность взаимных решений персонифицированных участников триады в процессе строительства, когда затраты одной стороны становятся результатом для другой и наоборот.

Предложен авторский подход к обеспечению управляемости с учетом диалектической взаимозависимости повышения эффективности управления и управляемости в самоорганизующейся цепочке «поставщик – предпринимательская структура – заказчик». Его использование позволяет определять пределы управления и управляемости, увидеть возможные оппортунизм и размывание прав собственности, строить прогнозы альтернативных решений в условиях изменений экономики.

Разработан алгоритм синхронизации деятельности предпринимательских структур в целях стабилизации их состояния и выхода из кризисной управляемости. Применение алгоритма на практике позволяет прогнозировать появление ситуаций, угрожающих нестабильностью, и, соответственно, формулировать и использовать варианты альтернативных решений.

Предложены программно-целевые характеристики управляемости и методика диагностики состояния деятельности предпринимательских структур, отличительной чертой которых является возможность комплексной автоматизации деятельности (программа 1С:ERP) и преодоления проблемных ситуаций путем определения экономической чувствительности процесса строительства к управленческим решениям. Применение такого подхода на практике обеспечивает успешную реализацию приоритетных программ в условиях проектного финансирования строительства.

Разработан механизм обеспечения управляемости, применение которого позволяет организационно-экономическими, рыночными методами выводить предпринимательские структуры из состояния кризисной управляемости в оптимальное, восстановить нарушенную деятельность триады персонифицированных участников, стабилизировать управленческие отношения и не допустить возникновения социальной напряженности в обществе.

Теоретическая значимость проведенного исследования.

Основным вкладом в развитие теоретических основ явилась разработка и развитие методологических основ, экономической интерпретации закономерностей управленческих отношений в предпринимательской деятельности и обеспечения управляемости предпринимательских структур в условиях мягких и жестких бюджетных ограничений в строительстве, что имеет важное народно-хозяйственное значение.

Всесторонне исследованы, научно обоснованы, сформулированы и представлены методологические основы управляемости, в которых впервые

учтены пропорции обмена правами собственности, наиболее типичные условия реализации контракта в процессе непрерывного согласования колеблющихся интересов участников, предложено понятие потенциального контракта, разработан организационно-экономический, рыночный механизм обеспечения управляемости предпринимательских структур.

Практическая значимость проведенного исследования:

– полученные в диссертационной работе результаты могут найти эффективное практическое применение при разработке систем управленческих отношений в строительстве, что позволяет внедрять инновации, автоматизировать и цифровизировать управленческий и бухгалтерский учеты, повышать производительность труда и обеспечивать управляемость;

– для практического использования предложена методика реализации контрактов, позволяющая, в отличие от существующих, определять экономические показатели пропорций обменов правами собственности в процессе непрерывного согласования интересов сторон, в научный оборот вводится понятие потенциального контракта;

– разработанная программно-целевая модель управляемости предпринимательских структур обеспечивает в практике строительства выявление и преодоление проблемных ситуаций в строительстве и позволяет адекватно реагировать на изменяющиеся условия, успешно реализовать приоритетные программы и проекты;

– практическое использование механизма обеспечения управляемости в ходе апробации подтверждает значимость данного исследования в стабилизации предпринимательской деятельности, выполнении национальных планов, программ и повышении комфорта и качества жизни граждан;

– результаты, полученные в исследовании, могут быть использованы в практике преподавания курса «Экономика, строительства», «Предпринимательство», «Менеджмент в строительстве», спецсеминаров,

спецкурсов. Наш опыт внедрения указанных результатов свидетельствует о повышенном интересе студентов к проблемам обеспечения управляемости, совершенствования управленческих отношений и строительной деятельности при уменьшении негативного воздействия на среду.

Степень достоверности результатов исследования подтверждается корректным обоснованием на эвристическом уровне строгости проведенных аналитических выкладок, а также корректным использованием фундаментальных положений микро- и макроэкономики, теоретических основ экономического анализа, методов оптимизации, системного анализа и синтеза, статистических приемов обработки информации, экономико-математического и графического моделирования взаимодействия собственников ресурсов, моделей рационального выбора.

Область исследования соответствует требованиям паспорта научной специальности (шифр, наименование, пункт): 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством: экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами (предпринимательство), 8.11. Технология процесса разработки и принятия управленческих решений в предпринимательских структурах.

Апробация результатов исследования.

Результаты проведенных исследований, изложенные в диссертационной работе, в период с 2000 по 2021 гг. представлялись автором и были одобрены:

- на более чем 50 научных и научно-практических международных и всероссийских симпозиумах, конференциях, семинарах, круглых столах: «Проблемы и опыт экономического управления предприятиями» (Уфа, 2002), «Экономика и эффективная организация производства» (Брянск, 2002), «Актуальные проблемы экономического развития Северо-Запада» (Санкт-Петербург, 2003), «Устойчивость и колебания нелинейных систем управления» (Москва, 2004), «Социально-экономическое развитие общества: система образования и экономика знания» (Пенза, 2004), «Актуальные проблемы управления рыночной экономикой в России» (Тверь, 2004),

«Экономическая психология: актуальные теоретические и прикладные проблемы» (Иркутск, 2004), «Региональное экономическое пространство: интеграционные процессы» (Волжский, 2004), «Экономика и эффективная организация производства» (Брянск, 2004), «Особенности роста и развития региональных социально-экономических систем» (Пенза, 2005), «Экономическая психология» (Иркутск, 2005), «Экономика, организация и управление инновационными и инвестиционными процессами на предприятиях и в регионе» (Новочеркасск, 2005), «Институциональная экономика» (Москва, 2013), «Экономические проблемы в архитектуре, градостроительстве и инвестиционно-строительной деятельности» (Санкт-Петербург, 2019), «Стратегическое планирование и развитие предприятий» (Москва, ЦЭМИ РАН, 2010-2021);

- в рамках Национального проекта «Малый и средний бизнес и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы» программы бизнес акселерации Правительства Ленинградской области, (2020);

- на программе Executive MBA бизнес школы ВШМ Санкт-Петербургского государственного университета (2020-2022);

- в рамках проекта «Глобальный мониторинг предпринимательства» (Global Entrepreneurship Monitor, GEM) в России (2021-2022).

Теоретические и прикладные результаты исследования используются автором в процессе чтения лекций по ряду учебных дисциплин на кафедре экономики строительства и ЖКХ ФГБОУ ВО «Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет» и кафедре социального управления и планирования ГОУ ВПО «Санкт-Петербургский государственный университет».

Основные положения диссертационного исследования в течение многих лет применяются в практической деятельности предпринимательских структур ООО «Ключ», ООО «МорНефтеГазСтрой», ООО «Трест Промстроймонтаж-71», ООО «Морские Комплексные системы», ООО

«Мавис», ГК «Setl Group», ГК «Садовое кольцо», АО «ЛОМО», ПАО «Контур».

Публикации. По теме диссертации автором опубликовано 86 научных работ общим объемом 58,18 п. л., в том числе 3 монографии (31 / авт. 31 п. л.) 18 научных статей – в журналах, рекомендованных ВАК РФ (9,18 / авт. 9,18 п. л.).

Структура работы. Диссертационная работа состоит из введения, пяти глав, заключения и списка использованной литературы. Общий объем диссертации составляет 352 стр. машинописного текста, включая 53 рисунка, 6 таблиц и список литературы из 383 наименований.

ГЛАВА 1. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМЫ УПРАВЛЯЕМОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

1.1 Экономические основы принятия и выполнения управленческих решений в строительстве

Одной из характеристик современного состояния экономики является нарастающая нестабильность. Неслучайно третье десятилетие XXI века, которое началось в разгар пандемии, уже окрестили «эпохой беспорядка и новой эры для экономики» [152, С.13]. Резко подорожали строительные материалы, сократилась численность рабочих из-за закрытия границ, уменьшилась маржинальность строительного бизнеса, усилились инфляционные процессы. Между тем процесс строительства предполагает совместную деятельность множества различных структур, несовпадение экономических интересов которых вызывает нежелательные колебания при исполнении контрактов и может приводить к срывам национальных программ социально-экономического развития. Сказанное обуславливает необходимость исследования экономических основ принятия и выполнения решений в целях стабилизации деятельности предпринимательских структур и обеспечения их управляемости.

К тому же, в отличие от экономики СССР, решения принимаются не из единого центра, а из множества центров. В социалистической экономике государство координировало любую деятельность на основе механизма с доминирующими иерархическими связями. Сверху вниз направлялись директивы и по каналам обратной связи снизу наверх отсылались отчеты об исполнении. Создавалась иллюзия жесткой регламентации социалистической экономики и эффективной управляемости хозяйственной жизни [63, 64].

Иллюзию того, как должно быть, формировали встречающиеся рецидивы – представления о плановой экономике как об относительно простой, статичной детерминированной системе. Считалось, что центральные

органы составляют план, оптимально распределяют ресурсы и выдают задания предприятиям.

Как отмечают ученые Л. И. Абалкин, А. Г. Аганбегян, Н. Я. Петраков, Н. П. Федоренко, Н. П. Шмелев, Е. Г. Ясин [2, 5, 213, 307, 349, 371], реальная социалистическая экономика принципиально отличалась от этой идиллии. Это была динамичная недетерминированная система с постоянными изменениями потребительского спроса, цен на важнейшие импортные и экспортные товары, ограниченностью информации о потребностях и ресурсах. Важнейшими факторами неопределенности выступали неизбежная рассогласованность личных и коллективных интересов с общественными, а жесткий контроль за деятельностью экономических субъектов не давал должных результатов [213].

«Бесконечные доплаты и дотации убыточным предприятиям (существовало даже такое понятие – «планово-убыточное предприятие»), финансирование амбициозных, но нереализуемых программ, разного рода «строек века», бесконтрольная выдача безвозвратных кредитов, необеспеченная денежная эмиссия приводили к нарушению пропорций развития хозяйства и становились серьезным препятствием к внедрению хозяйственного расчета и новых принципов управления. Из-за нарастания объема несвоевременно сданных в срок объектов суммарная сметная стоимость задействованныхстроек, к примеру, за 1982 г. возросла на 16 млрд рублей. Техническая готовность этихстроек составляла 50-60% от нормативной. К началу 1985 г. одновременно возводилось более 600 тыс. объектов, сроки сооружения многих из которых давно превышали нормативные. При этом около 20% строительных организаций были убыточны. Строители не справлялись с заданиями по росту производительности труда, экономии ресурсов, повышению качества работы» [115, С.87].

Принятые изначально решения плохо поддавались необходимым в ходе их исполнения уточнениям, корректировке и изменениям, что приводило к распылению средств социалистической экономики. И когда произошел

качественный скачок в накоплении диспропорций, обусловленных воспроизводящейся технологической многоукладностью, затруднявшей своевременное перераспределение ресурсов для освоения новых технологий, обозначилось серьезное отставание экономики СССР по освоению новейших достижений науки и техники. «Экономика СССР регулировалась при помощи планов, но планомерность – точное достижение запланированных целей, отражающих объективные приоритеты национальной экономики, - наблюдалась далеко не всегда» [199, С.125].

Можно сделать промежуточный вывод, что сформированный план в процессе его реализации наталкивался на серьезные колебания, неминуемо возникавших при невыполнении принятых ранее решений. Измерение управляемости определялось вышестоящим руководством с учётом соотношения между целями и достигнутыми результатами. Причем такой подход применялся и к широким плановым задачам, и к отдельно взятым принятым решениям. Следовательно, даже в социалистической экономике изменения спроса, цен, ограниченность информации, рассогласованность личных интересов с общественными и, в конечном итоге, потеря управляемости предприятий и строительных организаций, срыв сроков выполнения запланированного – все это определяло насущную необходимость постоянной корректировки процесса реализации планов. При этом, гарантированность бюджетного обеспечения, невозможность банкротств социалистических предприятий, наличие патернализма, обязательность выплат зарплат без задержек вне зависимости от степени выполнения заданий носили регулярный характер. Считалось, что плановый орган определял экономические стимулы к труду, которые по факту были менее значимы, чем административные. Как следствие, процессы принятия планов и их реализация рассматривались как проблемы технические, а выполнение решений – как проблема сугубо административная, решаемая усилением контроля и не требующая экономической интерпретации потери и возвращения управляемости. В итоге отсутствие экономических регуляторов приводило к

отторжению новаций, нарастающим дефицитам, увеличивающимся объемам незавершенного строительства, разбалансированию экономики, управляемой административно, из единого центра.

По данным Росстата за 11 месяцев 2021 года в СРО зарегистрировано 95000 подрядных организаций и более 3000 компаний застройщиков жилья. Около 90% компаний являются субъектами МСП [379]. Вне зависимости от организационно-правовых норм, функциональных специализаций, пространственного присутствия, масштабов деятельности крупные и мелкие компании будем понимать и рассматривать как предпринимательские структуры (фирмы, строительные организации). Наша задача – пролить свет на специфику экономических связей и управленческих отношений, возникающих в процессах формирования, развития и стабилизации предпринимательских структур в строительстве.

Согласно данным НОСТРОЯ, в строительстве трудоустроено более 2,4 млн. работников [267]. За время выполнения строительных проектов работники принимают решения о смене специализации либо перемещаются из одной предпринимательской структуры в другую. Аналогично функциональную специализацию меняют и предпринимательские структуры: в одном проекте они могут выступать в роли поставщика материалов, быть субподрядчиком услуг, в другом – подрядчиком, в третьем – выполнять функции заказчика или быть застройщиком и т.д. К примеру, крупные предпринимательские структуры такие, как группы компаний «ПИК», SetlGroup, ФСК и другие, принимают экономические решения в различных функциональных ролях в одно и то же время на разных объектах, проектах и географических пространствах, региональных спецификах строительного рынка.

«На 1 декабря 2018 года, в системе СПАРК на разных стадиях существования находилось около 1,1 млн строительных компаний, для которых этот вид деятельности был основным. Из них только около 40% (429 тыс.) - действующие, их выручка в 2017 году составила суммарно более 12,9

трлн руб. Порядка 5% компаний (49 тыс.) с общей выручкой 351 млрд руб. в 2017 году находились в состоянии ликвидации, а 0,2% - в состоянии банкротства (суммарная выручка 219 млрд руб. в 2017-м)» [12, С.20].

Однако информация о ликвидации предпринимательских структур не проливает свет на экономические закономерности процессов принятия решений и их реализации.

В. М. Полтерович подчеркивает, что в науке не накапливаются экономические закономерности, ранее обнаруженные связи не подтверждаются, экономическая теория делится учеными на субтеории, взаимоисключающие концепции [220, С.21-24] и модели. Отсутствие в экономической теории работоспособных моделей не позволяет строить достоверные планы социально-экономического развития. Э. Г. Фуруботн и Р. Рихтер считают, что новая институциональная экономическая теория как новый стиль экономического анализа, призвана дополнять и заменять привычную, но не удовлетворяющую сегодня неоклассическую доктрину [317]. А. Маршалл, например, считает, что многие теоретические цепочки и отдельные соединительные звенья нужны для решающего прорыва в экономической науке [161]. Необходимость в прорыве обусловлена потребностью предпринимателей в адекватном инструментарии экономической науки, отвечающем на вызовы быстро меняющейся реальности.

Л. Ф. Мизес называл экономику наукой о средствах, которые будут использованы для достижения избранных целей [166, С.13]. Согласно теории Л. Робинсон [108], экономическая наука изучает человеческое поведение с точки зрения соотношения целей и ограниченных средств. Как отмечает Дж. Кэллахан: «Предметом экономической науки являются планы людей и действия, диктуемые этими планами. Нам следует изучать те различные варианты выбора, которые мир предоставляют действующим людям, в том ключе, в котором сами люди истолковывают их» [141]. Д. Бреннан и Д.

Бьюкенен полагают, что экономика является – или должна быть – наукой о поведении отдельных индивидов в обществе [44, С.21].

Поведенческие зависимости индивидов ученые связывают с гипотезой максимизации. В этой связи для выяснения того, что максимизируется, существуют различные термины: «полезность» и «потребность», «предпочтения», «вкусы», «цели», «результаты», «эффекты», «интересы», «богатство» и т.д. Приравняв эти термины к эквивалентным денежным суммам, Маршалл высказал мысль о зависимости поведения от максимизации прибыли. С одной стороны, предложенная эквивалентность позволила воспользоваться предельными величинами при прогнозировании поведения субъекта. С другой стороны, замена непосредственных предпочтений субъекта на предпочтение по увеличению лишь денежной суммы привела к однобокому пониманию истинного поведения.

На самом деле, истинное предпочтение индивида гораздо шире. В этом смысле, например, А. Н. Нестеренко относит к предпочтению идеологические воззрения, стереотипы общественного сознания, вкусы и другие источники суждений, оценок по поводу желательности или приемлемости каких-либо объектов, событий, фактов или состояния дел [187]. П. Козловски говорит о том, что предпочтения в основном имеют социальную природу, то есть обусловлены воспитанием, социальным статусом, образованием, но могут быть также следствием заблуждения. Они избирательны и не тождественны силовым действиям в естественных науках [123, С.40]. Ученые, таким образом, считают, что понятие «предпочтение» в общем плане выражает то, что нравится или не нравится, и создает побудительный мотив к формированию поведения. Изучение трудов современных ученых [1, 3, 5, 28, 46, 61, 69, 73, 124, 184, 199, 229, 232, 237, 347 др.] позволяет констатировать, что мотив экономического поведения неразрывно связан с этикой и моральными требованиями как отдельного индивида, так и общества в целом.

Перечислим работы, описывающие стереотипы социально-экономического поведения субъекта и отмеченные Нобелевскими премиями

по экономике, – Г. Беккера [32], Д. Канемана и А. Тверски [110], В. Смита [261], Д. Норта [198], А. Сена [253], а также М. Фридмана [311-314], Ф. Хайека [318-320], К. Дж. Эрроу [363], Р. Талера [283]. Большого внимания заслуживают работы В. С. Автономова [3-4], Б. Г. Клейнера [118-119], В. Л. Тамбовцева [284-286], А. Шаститко [344-346] и многих других отечественных ученых, междисциплинарно подходящих к изучению поведенческих рациональностей. Изучение их работ позволило принять за основу положение о том, что детерминация поведения во многом зависит от институтов, институциональных соглашений и институциональной среды, то есть существующих и создаваемых ограничительных связей и побудительных мотивов.

Опираясь на работы исследователей Э. Дюркгейма [89, 90], К. Маркса [160], М. Вебера [4], Т. Веблена [58], Ф. Найта [183, 184], Д. Коммонса [4], Д. К. Гелбрейта [76], Г. Мюрдаля [4], можно сказать, что поведение индивидов не сводится лишь к индивидуальным связям. Дюркгейм, например, считал, что связи между индивидами устанавливаются ранее коллективных представлений. Со своей стороны, Вебер указал на то, что взаимодействие агентов определяет индивидуальное поведение, которое накладывает отпечаток на нормативную характеристику общества. Т. Веблен исходил из того, что потребности и желания, цели и устремления, пути и средства, масштаб и направленность поведения индивида – все это институциональные закономерности, характер которых крайне сложен и абсолютно неустойчив [58].

В том же ключе удивительно точно высказался Фрэнк Найт: «Потребности принято трактовать как единственные основополагающие данные, как главную движущую силу экономической деятельности, и в краткосрочной перспективе такой подход научно обоснован. Но столь же очевидно, что в долгосрочной перспективе потребности являются зависимыми переменными, ибо сами в значительной мере обусловлены и формируются экономической деятельностью. Ситуация в чем-то аналогична связи между

рекой и ее руслом: какое-то время течение реки определяется ее руслом, но в дальнейшем картина сменяется на противоположную» [183].

Джон К. Гэлбрейт обращает внимание на возможные колебания вкусов участников социальной системы [76]. В этой связи Гуннар Мюрдаль утверждает, что при решении практически любой экономической проблемы объектом научного исследования должна быть вся социальная система, включая, помимо так называемых экономических закономерностей, все, что может оказать влияние на будущие события в экономическом процессе [4]. Д. Ходжсон заключает, что сложность и разнообразие экономического процесса требует множественности механизмов принятия решений [335, С.51].

Так, рассматривая экономику как систему взаимосвязанных функций, системный подход предполагает, что она является подсистемой в рамках более крупной системы. Классификация систем, подсистем и сверхсистем зависит от предмета анализа, целая система всегда является суммой выделенных подсистем.

Экономической наукой также выявлены неоднородные закономерные проявления общества и отдельных индивидуальных связей как различных структурных подсистем. Неслучайно авторы современных методологий, такие как Болтанский и Тевено, говорят о неоднородных «типах структур», связывая их со «специфическими сферами». В число выделенных учеными сфер попали промышленность, торговля, домохозяйство. Далее французские ученые Сале и Сорпер показали, что внутри каждой сферы существует многообразие закономерностей, с которыми экономический агент вынужден считаться. Ж. Сапир подытожил рассуждения о неоднородных закономерностях и устоявшихся представлениях, полагая, что было бы иллюзией рассчитывать, будто выявленные закономерности только в отдельных сферах составляют универсальную основу для формирования некоторой общей системы правил поведения [250]. Тем не менее, выделять поведение отдельного индивида, следуя методологии индивидуализма, будет не всегда корректно. Тот же Ж. Сапир сумел убедительно доказать, что методология индивидуализма не

учитывает неоднородность знаний субъектов и создает весьма жесткие предпосылки, упрощая процесс создания правил, институтов. Исключение подобной неоднородности из рассуждений приводит к тому, что из экономического анализа выпадают случайные возмущающие факторы, которые нарушают закономерности в правилах.

Как отмечает Дж. Милль, возмущаемые и возмущающие факторы обладают своими закономерностями, которые зачастую недоступны стороннему наблюдателю. Далее ученый писал: «Маловероятно, что человек будет хорошим экономистом, если он ничем, кроме экономики, не занимается. Поскольку социальные явления воздействуют и реагируют друг на друга, они не могут быть правильно поняты в отдельности, но это ни в коей мере не доказывает, что материальные и производственные явления в обществе сами по себе не поддаются полезным обобщениям, что доказывает лишь то, что такие обобщения необходимо должны быть соотнесены с данной формой цивилизации и с данной стадией общественного развития» [161, С.723].

Возможно, здесь необходим поиск в соседних областях знаний. Специалисты, которые никогда не бросают взгляда за пределы их собственной сферы, склонны видеть вещи в искаженных пропорциях, значительная часть полученных ими совместно знаний оказывается относительно мало полезной, они детально разрабатывают старые проблемы, которые в основном потеряли свою значимость и были дополнены новыми вопросами, возникающими из новых точек зрения, и они упускают возможность воспользоваться преимуществом широкого освещения проблемы, которое создается в результате прогресса каждой отрасли науки на основе осуществления сравнений и аналогий с близлежащими областями [161, С.722].

Углубленный анализ работ отечественных и зарубежных экономистов [39, 42, 51, 52, 61, 68, 85, 143, 157, 172, 199, 200, 209, 212, 213, 333] дает основания говорить о том, что экономическая наука располагает большим опытом исследования и выявления зачастую противоречащих друг другу закономерностей поведения. К этому опыту можно отнести изучение

стратегического поведения агентов с акцентом на решения разных участников (например, потребителей, производителей, государства). Важную роль играют труды, посвященные теории игр, в которой исследуется математическая зависимость варианта поведения одних от ожидаемой реакции других [155, 185, 326, 348]. Кроме того, принятие решений в предпринимательстве может быть основано не только на теории игр, но и на теории статистических решений, теории дифференциальных игр [126]. Среди направлений науки, оказывающих влияние на принятие решений, также выделяют теорию вероятности, теорию оптимизации, теорию полезности и теорию надежности [6]. В рамках строительной сферы особенно отмечена ценность применения теории игр, позволяющей в условиях изменчивой внешней среды принимать обоснованные решения [340, 153].

Следует отметить работы, в которых констатируется, что рынок далеко не всегда функционирует идеально, и научно обосновывается роль государственного сектора экономики [69, 70, 116, 203, 276-280]. Заслуживают внимания исследования Дж. Стиглица, Дж. Акерлофа и М. Спенсера, в которых признается влияние асимметричности информации на рациональность ожиданий. В этой связи экономическая наука вынужденно стремится расширить границы знания за счет междисциплинарности в изучении динамики, где важен не только конечный результат, но и процесс возможных изменений. Вместе с тем, появление междисциплинарных работ и методологических подходов усиливает противоречия, затрудняя выявление неоднородных закономерностей принятия решений.

Казалось бы, на помощь может прийти теория принятия решений [81, 153, 155, 185], но необходимо обратить внимание на то, что ее закономерности в условиях неоднородных изменений фрагментарны. Дело в том, что наиболее общие закономерности принятия решений выявлены кибернетикой [37, 38, 234, 366], наукой о принципах и методах принятия решений в сложных системах в природе и технике. Но проецирование общих принципов принятия решений на реальную экономику не всегда позволяет достигать ожидаемых

результатов. Как справедливо отмечает Г. Саймон, основы теории принятия решений оставляют возможность подбирать к любому принципу изначально равно привлекательные, приемлемые, но диаметрально противоположные по сути организационные мероприятия. В теории принятия решений нет ничего, что могло бы подсказать, какой из двух противоположных принципов следует применять. Существующие принципы принятия решений подобны взаимоисключающим поговоркам: «Семь раз отмерь, один раз отрежь», но «Куй железо, пока горячо» [70]. Применение одного из принципов без учета конкретного состояния динамического процесса может способствовать развитию экономики, а может дестабилизировать ее. Конечно, если речь идет об оправдании решения, принятого руководством, или об опровержении поведения подчиненного, то диаметрально противоположность принципов принятия решений идеально подходит субъекту (руководителю) в отношении объекта (подчиненного).

В целом, принятие решений проходит через несколько этапов жизненного цикла: определение цели предполагаемого решения и конкретизация критериев, способствующих её достижению, непосредственная разработка решения, его принятие, реализация и контроль за ходом выполнения [258]. Решение представляет собой результат целенаправленного выбора одного из нескольких альтернативных вариантов решения задачи, отличающегося наличием совокупности взаимосвязанных действий, направленных на разрешение конкретной ситуации. Важно отметить, что решение, принимаемое предпринимателем, а не наемным сотрудником – управленцем – характеризуется наличием значительного влияния на развитие организации в дальнейшем, а не только на решение проблем текущей деятельности [136].

Следует также сказать, что традиционная теория принятия решений, построенная на субъектно-объектной парадигме, предполагает одностороннее восприятие воздействия руководства на подчиненных. Как справедливо отмечают К. Клок и Дж. Голдсмит [120, С.69], врожденным недостатком

субъектно-объектной парадигмы принятия решений является отсутствие реалистичной картины обратной связи на воздействия. Это приводит к тому, что воздействия зачастую подобны выступлению артиста без зрителя, танцу без партнера, песни без мелодии. В традиционной, казалось бы, системной парадигме вышестоящая связь считается главной, достаточной, тогда как все нисходящие элементы рассматриваются как нечто второстепенное, подчиненное, низшее. Но для успешной выработки экономической политики и институционального развития теоретически обоснованные закономерности принятия решений далеко не каждому руководителю позволяют достигать ожидаемых результатов от работы подчиненных. И если в технической системе управляющая и управляемая подсистемы взаимодействуют жестко, то в экономической системе подчиненный не всегда предсказуемо реагирует на команды, тем более, если ранее сформированные ожидания изменяются.

Наиболее категорично о предсказуемости выразился Д. Ходжсон: несмотря на то, что реакция человека характеризуется некоторой предсказуемостью и регулярностью, она никогда не носит строго детерминистического характера. Так, например, простые устройства, ориентированные на цель (вроде термостата), реагируют на изменения окружающей среды однозначным и заранее установленным способом. Напротив, сложные устройства (компьютеры), способны преследовать поставленную цель и по-разному реагировать на одну и ту же повторяющуюся проблему. Однако в обоих случаях цели для устройств остаются фиксированными и неизменными. Существенно отличается от этого реакция человека, он способен ситуативно изменять не только свою цель, но и различно реагировать даже на одинаковые ситуативные воздействия окружающей среды [335]. Более того, форма принятия решений предпринимателем носит индивидуальный характер, в том числе в связи с тем, что ответственность за их результат лежит на самом предпринимателе. Стиль принятия решений также оказывает значительное влияние на принимаемые решения за счет превалирования личностного фактора [291]. Стоит отметить,

что различные стереотипы, предрассудки и социально-психологические характеристики предпринимателя не позволяют ему принимать исключительно объективные решения, так как экспериментально доказано, что люди склонны переоценивать маловероятные события и недооценивать те, что скорее всего произойдут [290].

Таким образом, ситуативные отличия реакций, связанные с негативным изменением изначальных правил на практике нарушают ожидания как у руководства, так и у подчиненных. Справедливости ради, надо сказать о существующем ситуативном подходе при принятии решений. Ситуация – это конкретный набор обстоятельств, которые воздействуют на организацию в конкретное время. Несмотря на конкретность, ситуация, рассматриваемая в отрыве от экономической основы воздействия и реагирования без учета ретроспективы, накладывает на предпринимателя существенные ограничения при определении перспективы. К таким ограничениям можно отнести административные, экономические и социально-психологические особенности как отдельного человека, так и общества. В результате исследования неоднородных ситуаций сформировалось множество научных школ управления [1, 8, 21, 43, 135, 162, 181, 289, 347], что привело к водоразделу между существующей теорией и практикой распоряжений и подчинения. В книге Д. М. Гвишиани систематически и последовательно изложены теоретические положения, а также понятийный аппарат наиболее значимых научных школ менеджмента: «классической» теории управления, школы «человеческих отношений», современных организационных теорий, «индустриальной социологии» и системного подхода в менеджменте [66]. Г. Минцберг, Б. Альстрэнд и Дж. Лэмпел предложили всестороннее исследование основных положений, сильных и слабых сторон, вклада в теорию и практику управления каждой из школ стратегий: дизайна, планирования, позиционирования, предпринимательства, познания, обучения, власти, культуры, внешней среды и конфигурации. Заслуживает особого внимания монография В. С. Каткало, в которой сформулирована

оригинальная концепция периодизации теории стратегического управления [112]. В своих дальнейших рассуждениях о кризисном состоянии управленческой мысли мы опираемся также на монографию А. В. Тихонова «Социология управления» [295, С.31-34].

Проведенный анализ работ по теории и практике принятия решений [9, 15, 60, 86, 91, 165, 182, 191, 201, 207, 356, 357, 376] дает основание говорить о том, что предприниматели в своей деятельности опираются на субъектно-объектную парадигму принятия решений и вневременную экономическую доктрину. Поскольку основной целью ведения предпринимательской деятельности является получение прибыли, которая, в свою очередь, выступает результатом принятия тех или иных решений, то предпринимательство неразрывно связано с рисками неопределенности, присущими всем сферам жизнедеятельности, что обуславливает необходимость в совершенствовании теории принятия решений [78]. В процессе принятия решения предприниматель задается практическими вопросами о достижимости поставленной цели, о наличии ресурсов для реализации планируемого решения, о возможных рисковых ситуациях, конфликтах, изменениях в деловой среде, возможностях контроля за ходом реализации решения, что в совокупности требует наличия теоретического обоснования [321]. На наш взгляд, если основной целью предпринимателя будет извлечение прибыли, то его деятельность будет обречена на провал.

В рамках процесса принятия решений принято выделять такие этапы, как появление у предпринимателя догадки о нахождении в ситуации неопределенности и её осознание, определение уровня существующей неопределенности, проведение анализа ситуации, выработка решения и его реализация, анализ полученных результатов и, как правило, корректировка выработанного решения [137]. В условиях неопределенности принятие решений может быть затруднено как неактуальной информацией о будущем состоянии рынка, так и нехваткой знаний у самого предпринимателя о

внутренних факторах ведения деятельности и условиях успешного выполнения принимаемых им решений [78].

«Для некоторых людей отдача распоряжений представляется достаточно простым делом: они полагают, что могут давать указания, которые будут беспрекословно выполняться. С другой стороны, проницательное чувство здравого смысла многих руководителей подсказало им, что отдача указаний сопряжена со многими трудностями и что требование беспрекословного подчинения распоряжениям, которые не одобряются и даже, возможно, не понимаются, является в бизнесе плохой политикой» [117, С.74]. «К сожалению, на сегодняшний день нет единого краткого исследования о поведении, которое поведало бы руководителям правду о том, какие приемы срабатывают, а какие нет, когда речь идет об управлении людьми в организации» [237, С.16].

Отмечается, что принятие экономически обоснованных решений предпринимателем должно базироваться в том числе на кадровой политике, включающей в себя как вопросы управления персоналом на уровне субъекта предпринимательства, так и учитывающей региональные аспекты предпринимательства в данной сфере [154]. Все перечисленное выше имеет непосредственное отношение к процессам принятия решений и их реализации предпринимательскими структурами в строительстве. Дело в том, что в строительстве экономические связи длительны и индивидуальны, а процессы принятия решений из разных центров и их реализация предпринимательскими структурами разнесены во времени. Длительность экономических связей в строительстве подвержена существенным изменениям. Изначальный обмен взаимными обещаниями, реализуются во времени в условиях асимметричности информации, риска, неопределенности, неравновесности, зачастую нестабильности. Причем, разбалансировка между процессами принятия управленческих решений и их выполнением необъяснима только наложением экзогенных закономерностей без учета эндогенных закономерностей.

Исполнение решений предполагает поиск закономерностей с учетом фактора времени. Руководство на практике принимает решения, внося определенные изменения сверху. Однако эти решения вовсе не обязательно будут реализованы. В таких случаях ученые используют термин «управляемость», относя его однако только к решению технических и административных проблем без учета дополнительных условий и фактора времени, без закономерностей, которые выявлены экономической наукой. В строительстве существует много примеров, когда у предпринимательской структуры цель по достижению прибыли есть, сопутствующие решения тоже есть, но выполнимости решений нет, как нет и прибыли. Рассогласованность между процессами принятия и ожиданиями их выполнения приводит к кризисным явлениям в строительстве. Эти кризисные явления мы будем характеризовать потерей управляемости.

Временной разрыв между принятием и исполнением решений побуждает нас конкретизировать экономические отношения, построенные на взаимных обещаниях, и проследить динамику развития, разграничив процесс на время предшествующее изменению, время самих изменений и время на выходе, после состоявшихся изменений. В этой связи необходима иная смысловая система координат, способная интегрировать гипотетический процесс принятия решений в контексте оптимизации целей, средств и ответных реакций, представляющих собой динамичный процесс с мульти каскадом связей воздействия и реакции при различных видах координации.

Важно отметить, что государственная власть координирует деятельность предпринимательских структур в строительстве законодательно-нормативными актами, формирует спрос и предложение, разрабатывает, принимает и финансирует национальные проекты и программы социально-экономического развития страны, обучает специалистов в образовательных заведениях, поддерживает рыночные механизмы в экономике с целью повышения качества жизни населения. При этом, государственные и муниципальные структуры координируются централизованно, на основании

узаконенных регламентов, принятых правил и процедур. В свою очередь, предпринимательские структуры ведут деятельность, неся бремя риска, оплачивают государству налоги, создают благоприятную среду для работников, заключают концессионные соглашения, осуществляют благотворительность и т.д.

Именно жесткая вертикаль власти в течение 30 лет позволила придать экономике необходимую гибкость за счет мобильности предпринимательской деятельности. Развитию гибкости способствовал также созданный на основе рыночных закономерностей механизм взаимосвязи и взаимодействия ценообразования, частной собственности, конкуренции, спроса и предложения. В частных случаях, возможно, рынок стремится к равновесию, приводит, в силу постулата о совершенной конкуренции, к уменьшению прибыли, предполагает свободный вход и выход, наличие полной информации, доступной через механизм цен. Но в реальности в рыночной деятельности имеет место несколько иная экономическая ответственность, более высокая степень риска и неопределенности, резкая дифференциация в доходах и отсутствие защищённости.

Рыночный механизм необоснованно пытаются расширить на всю экономическую деятельность. В этом случае, скорее всего, упускается важная стабилизирующая роль деятельности государственных структур, построенных на принципах иерархии. Необходимо сказать, что деятельность любых предпринимательских структур определяется государственными регуляторами. При этом внутренняя деятельность вертикально интегрированных структур в своей основе также построена на связях руководства и подчинения. И только экономические отношения между административно самостоятельными предпринимательскими структурами регулируются рыночным механизмом, который, присущими ему новационной непредсказуемостью, риском и неопределенностью, придаёт этим связям динамизм. Эти отношения создают контекст – среду, в которой протекает

процесс принятия решений и их исполнения в экономике. Здесь возникает большая путаница.

Для преодоления путаницы, опираясь на идеи Т. Парсонса [22, 23, 211, С.26-42], из целостной системы принятия решений выделим четыре части иерархических подсистем в зависимости от принадлежности людей к тому или иному уровню иерархии.

Первая группа – это подсистема принятия решений, занятая производством определенной продукции, необходимой для других общественных звеньев и для общества в целом. Она составляет «технический», или «первичный», уровень. Это конечная ступень принятия решений, по существу, его элементарный объект, которому управленческие функции не присущи.

Вторая группа объединяет людей, занятых принятием решений в производстве и распределении. Она образует уровень «организации бизнеса», или, как его называет Парсонс, «менеджеральный» уровень, к которому относятся предприниматели и управляющие, занимающиеся организацией производства, сбытом товаров, заготовкой материалов, набором кадров и т.д. Этот уровень действует однако не от собственного имени, а управляет по уполномочию очередного, более высокого уровня.

Третья группа – это группа людей, составляющих «институциональный» уровень, задача которого состоит в выработке правил для менеджерального уровня. Институциональный уровень представлен советами директоров или членами правлений монополистических объединений.

Четвертая группа объединяет людей, занятых в правительственных органах, определяющих политику государства. Они составляют высший, «социетальный» уровень принятия решений, который в конечном счете олицетворяет целостность общественной системы.

Необходимо отметить, что участники подсистем принятия решений имеют совершенно разное представление о состоянии дел друг друга.

Базируется это на жизненном опыте и полученной квалификации. Кроме всего прочего, специалисту технического уровня мало располагать знаниями о том, чем занимается менеджеральный специалист, необходимо еще и иметь соответствующие навыки. Многолетний управленческий опыт автора позволяет констатировать следующее: специалист технического уровня может быть великим профессионалом, но при этом – беспомощным в управлении персоналом. Руководителю менеджерального уровня сложно отойти от сиюминутных приказов и перейти к созданию программ, стратегических планов и т.д. В свою очередь, институциональный уровень не имеет достаточного количества знаний о деятельности социетального. В тех случаях, когда руководитель последовательно не прошел иерархическую лестницу от уровня технического до социетального, он не имеет объективного представления о деятельности нижних уровней. Получается, что конкретизируя управленческий путь развития руководителя, можно выделить специфичность его знаний об управлении в общественной системе. Без конкретизации выделенных подсистем восприятие о целостности системы подобно индийской притче о том, как три слепых мудреца на ощупь определяли, что такое слон. Один, трогая хвост, говорил, что слон похож на веревку. Другой, трогая ногу, говорил, что слон похож на бревно. Третий, трогая хобот, говорил, что слон похож на змею. Это убедительная аналогия степени информированности об управленческих отношениях и предпринимательской деятельности, о взаимосвязях этой деятельности и о среде, в которой управленческие отношения формируются.

Покажем это на рис. 1.1

Три сферы управленческих отношений

Рис. 1.1.1 – Среда, в которой протекает процесс принятия решений и их исполнения в экономике (экономика как целое), и её три сферы (сферы как составные части целого): сфера государственных отношений, сфера рыночных отношений, сфера внутрифирменных отношений

Итак, мы сформулировали и показали три принципиально разные сферы управленческих отношений – 1) преобладающих в государственных и муниципальных структурах (социетальные отношения), 2) в деятельности между предпринимательскими структурами (рыночные), 3) присущие экономической деятельности внутри предпринимательской структуры (институциональные, менеджеральные и технические отношения). Представленные сферы мы рассматриваем и учитываем как целостное явление, присущее всей национальной экономике и возникающее в процессе принятия решений и их исполнения, обеспечивающее формирование и экономическое развитие предпринимательских структур в строительстве.

Предпринимательские структуры, неся бремя рыночного риска, создавая новые ценности и удовлетворяя спрос на гражданские и промышленные объекты, формируя спрос на материалы, механизмы, оборудование, платя налоги, участвуют в формировании муниципальных,

региональных и федерального бюджетов, предоставляя новые рабочие места и выплачивая заработную плату, снимают социальную напряженность в обществе.

И поскольку экономические связи между предпринимательскими структурами подвержены динамическим колебаниям, обусловленным непрерывностью изменений в экономике и длительностью процессов строительства, проблема обеспечения управляемости предпринимательской структуры приобретает особую актуальность.

1.2 Проблема управляемости в экономической теории и практике строительства

Выводы, сделанные нами по итогам анализа экономических основ принятия и выполнения управленческих решений, находятся в русле поисков ответов на рост изменений в экономической теории и практике строительства. Динамические связи между предпринимательскими структурами в строительстве предполагают непрерывный процесс принятия решений и их исполнений.

Динамизм экономических связей усиливают инновационные вызовы, с которыми сталкиваются предпринимательские структуры на высококонкурентных рынках строительства. Покажем на рис.1.2.1. наиболее актуальные тренды инновационного строительства.




	<p>Экологичность. Тема «устойчивого развития» изложена в компасе целей устойчивого развития (ЦУР) ООН и обсуждается в обществе уже не первый год, строительная индустрия также примеряет на себя этот тренд. На первый план выходит минимальное воздействие зданий на окружающую среду как в процессе строительства, так и на протяжении всего жизненного цикла. Такие здания эффективно используют воду и электроэнергию, а выбросы углекислого газа от них минимальны. Они не представляют угрозу для природных ресурсов и после вывода из эксплуатации. И еще одно важное качество «устойчивой» архитектуры – комфорт пользователей. Причем «зеленые» решения эволюционируют:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Вместо солнечных панелей – прозрачная пленка на основе органических фотоэлектрических элементов. • Емкости для сбора дождевой воды. • «Зеленые» крыши в качестве термоакустической защиты. • Вертикальные сады для регулирования температуры внутри помещения. • Световые купола для максимального использования естественного освещения. • Экологичный кирпич. • Шеринг - отработанным материалам дают вторую жизнь, повторно используют напольные покрытия, старую мебель, древесину и т.д.
	<p>Дистанционные технологии. Из-за пандемии были введены ограничения, заказчики утратили возможность отправлять инспекторов на объекты. Но контролировать качество по-прежнему было необходимо. На помощь пришли дистанционные инспекции. Они проводились и ранее, но в 2020 году стали особенно востребованы. Удаленные инспекции за короткий срок стали повсеместной практикой. Камеры с хорошим разрешением и специализированные приложения для инспекций позволили контролировать процесс производства дистанционно. Одна из разновидностей дистанционных технологий – удаленные инспекции на объектах с помощью дронов. Технологии развиваются и позволяют получать больше данных в лучшем качестве. Эксперты видят в дистанционных инспекциях большой потенциал – эти решения будут полезны и после снятия запретов на перемещения.</p>
	<p>Искусственный интеллект и машинное обучение. Искусственный интеллект (ИИ) имитирует человеческое поведение. Ручной труд постепенно будет заменяться роботами, положительно влияя на производительность и качество, одновременно снижая риски, связанные со здоровьем рабочих. Например, с помощью искусственного интеллекта машины уже могут построить стену из керамических блоков с низкой долей ошибки и с минимальным риском травматизма. Заливка бетона, кладка кирпича и сварка скоро смогут выполняться автономно. ИИ при проектировании здания может создавать решения для дизайна и компоновать такие элементы, как трубопроводы и разводка электрики, без конфликтов между ними. Применяется ИИ и в строительном контроле. Поскольку система обучаемая, ей можно задать разные параметры: наличие СИЗ у рабочих или контроль перемещения транспорта на объекте, несанкционированный доступ в опасные зоны или скорость расхода материалов.</p>

Рис. 1.2.1 – Инновационные тренды в строительстве (продолжение)



	<p>Модульное строительство переживает новый бум. Но это вовсе не временные строения без фундамента, а здания, которые не отличить от построенных по традиционной технологии. Модули изготавливаются на заводе зачастую уже с «начинкой», вплоть до светильников на стенах, в условиях контролируемого качества.</p> <p>Скорость возведения модульных зданий впечатляет: счет идет не на месяцы, а дни. 15-этажное здание гостиницы Ark Hotel в Китае было построено всего за 46,5 часов. При этом помимо предельно сжатых сроков у модульного строительства есть еще одно преимущество – снижение затрат.</p> <p>Безусловно, если бы качество возводимых из модулей зданий оставалось на уровне «временок», даже скорость и экономия не смогли бы стать решающими. Однако развитие цифровых инструментов, благодаря которым стало возможным проектирование сложных конструкций и их изготовление, а также оптимизация логистики, делают эту технологию принципиально отличной от блочного строительства.</p>
	<p>Автоматизация бизнес-процессов на основе ERP. Отличие современных ПП ERP в том, что они объединяют все эти процессы в одну гибкую систему. Они делают данные доступными не только в самой ERP-системе, но также в офисных приложениях, интернет-магазинах и решениях для взаимодействия с клиентами. Все данные сводятся воедино, чтобы улучшить аналитику и помочь вам оптимизировать процессы по всей компании. Кроме того, современное ERP-решение предлагает гибкие варианты развертывания, повышенную безопасность и конфиденциальность, устойчивое развитие и настройку с минимумом программирования. И, что самое важное, они обеспечивают устойчивость и непрерывность бизнес-процессов благодаря аналитике, которая помогает быстрее внедрять инновации, подготавливая бизнес к будущему.</p>

Рис. 1.2.1 – Инновационные тренды в строительстве [380]

Наряду с рассматриваемым нами высоконкурентным рынком с его нестабильностью спроса в строительстве существует некий обособленный сегмент, где предпринимательские структуры работают в интересах единственного заказчика. По данным аналитического обзора инвестиционной группы InfraONE, «в топ-170 подрядчиков попало 22 группы, работающие в интересах единственного заказчика – крупного промышленного холдинга, государственной монополии, Минобороны или властей региона. Собственных подрядчиков имеют, например, РЖД, «Газпром», «Росатом», «Русгидро», «Норникель», власти Москвы, Минобороны. Суммарная выручка этих групп в 2017 году составила 738,6 млрд руб., или 20,8% от оборота топ-170. Все эти компании получают подряды без конкуренции от одного и того же заказчика, то есть условия их деятельности не являются рыночными. Девять групп в 2017 году не только не принесли прибыль, но показали убыток в 15 млрд руб. На шесть групп из первых 20 компаний рэнкинга приходится 74% выручки таких подрядчиков. Все эти шесть групп – государственные. Из 22 нерыночных групп 41% работают на оборонный сектор, 23% – на энергетический и нефтегазовый, 18% строят промышленные объекты, а остальные 18% приходятся на разные инфраструктурные направления» [12].

Перед строительством как важнейшей сферой деятельности стоят грандиозные планы, реализация которых призвана способствовать развитию экономики всей страны. «С 2014 года строительным компаниям остро не хватает проектов и контрактов от государства. Это одна из причин банкротств и ликвидации многих крупных и опытных игроков. В следующие шесть лет власти планируют масштабное строительство инфраструктуры, но вероятность того, что строительная отрасль быстро подстроится под новые потребности страны и вернёт потерянные мощности невелика» [12, С.4].

Причина отсутствия прибыли у предприятий строительного сектора объясняется неритмичностью финансирования госконтрактов, отсутствием конкуренции при их распределении и, как следствие, невозможностью планировать загрузку более чем на год-полтора, а также зачастую неэкономическими методами управления. «Компании государственного сектора часто осознанно не пытаются бороться за эффективность и прибыльность бизнеса, выполняя «особый» заказ».

Как полагают экономисты, в ближайшие два-три года предпосылок для улучшения ситуации с рентабельностью на строительном рынке нет, с большей вероятностью она может ухудшиться. Особенно это характерно для инфраструктурного сегмента.

Чтобы изменить положение с управляемостью структур в этом секторе, уже недостаточно просто «залить» их деньгами — подрядчикам нужна более конкурентная система распределения контрактов на долгую перспективу. Сами строители могут попытаться переориентировать свой бизнес с госконтрактов на проектное финансирование и стать полноценными участниками консорциума, а значит, планировать загрузку самостоятельно. Именно так квалифицированный сегмент строительного рынка устроен в Европе [12, С.45].

Тем более, что к 2024 году правительство планирует дополнительно вложить в инфраструктуру по разным оценкам [12] от 3 трлн руб. до 6 трлн руб. Вместе с тем, последствия пандемии, нерешенный вопрос с дефицитом строителей, рост цен на строительные материалы и иные дестабилизирующие

колебания спроса на рынке нарушают ожидания стейкхолдеров и ставят под угрозу выполнение национальных проектов.

Большинство проектов превышает свой бюджет и сроки в среднем на 30-45 процентов. Карантин, нехватка рабочей силы и сбои в цепочках поставок отбросили строительные программы на месяцы назад.

Бесспорно, огромным потенциалом, сглаживающим негативные последствия дестабилизации в строительстве, обладает государственная поддержка. Отечественным стройкам из-за пандемии COVID-19 не хватает 1,5 млн рабочих. В этой связи актуальны поиски возможностей решения этой проблемы строительства собственными резервами российских регионов, что смягчает зависимость от строителей-иностранцев. Известно, что власти Москвы также планируют со временем вовсе отказаться от привлеченной рабочей силы. В ноябре 2021 года мэр Москвы Сергей Собянин заявил, что число мигрантов на стройках нужно уменьшить, а вместо них привлекать больше россиян, создавать условия для роста зарплаты и повышения производительности труда, наращивания механизации и индустриализации строительства.

Длительная неопределенность периода волатильности спроса на рынке вынуждает предпринимательские структуры пересматривать планы будущих проектов. При этом решения, исходящие от различных центров, принимаются разрозненно и обладают высокой степенью административной свободы. Совокупность решений самостоятельно принятых в отдельных процессах, проектах, объектах предполагает экономическую взаимосвязь от их совместного исполнения. Временной лаг между принятием решений внутри предпринимательской структуры и последствиями от совместных решений придает динамизм этой взаимосвязи и приводит к двум принципиально разным состояниям. Во-первых, состоянию управляемости, а значит способствующему выполнению проектов. Во-вторых, состоянию проблемному, когда принятые решения не обеспечивают соответствующих

откликов по исполнению планов, т.е. решения имеются, но управляемость отсутствует.

В общем виде, ученые рассматривают феномен управляемости и предлагают важные технологии процесса разработки и принятия решений в административных и технических системах без учета закономерностей выявленных экономической наукой. Традиционно считается, что управляемость подразумевает исполнение подчиненными команд руководства. Однако, «ни одно общество не функционирует целиком и полностью на командных принципах, и точно так же ни одно из них не опирается исключительно на добровольное сотрудничество. В каждом обществе есть определенные командные элементы. Формы могут быть самыми разными» [312, С.25].

Обратимся теперь к анализу экономики как общественной системы принятия решений, состоящей из четырех иерархических подсистем [211] принятия решений:

- технической,
- менеджериальной,
- институциональной,
- социетальной (государственная политика).



Рис. 1.2.2 – Экономика как система принятия решений

В выделенных подсистемах и управление, и управляемость будут иметь свои особенности. Рассмотрим в первую очередь роль управляемости в

технической подсистеме принятия решений. В техническом словаре «управляемость» поясняется на примере судна и подразумевает его способность «...двигаться по заданному курсу и быстро реагировать на изменение положения органа управления (руля)» [197, С.570]. В аэрокосмической технике управляемость определяют характеристиками устойчивости самолета. «Управляемость – способность самолета в ответ на действия летчика выполнять маневр, предусмотренный правилами летной эксплуатации» [381].

В технических дисциплинах управляемость понимается как способность подчиняться управлению. Таким образом, управляемость представляется как свойство машины реагировать на воздействие рулевого. Можно с уверенностью сказать, что если машина управляема, над проблемой управляемости не задумываются, но если машина перестает привычно реагировать, то начинается поиск причины. Как правило, потерю управляемости водитель связывает либо с неисправностью машины, либо с резко изменившимися внешними условиями. Например, автомобиль на скорости входит в поворот, а на асфальте разлито масло, водитель управляет, но автомобиль не слушается руля, то есть наступает потеря управляемости. Здесь важно обратить внимание на то, что для сторонних наблюдателей причина заноса автомобиля заключается, прежде всего, в потере им управления, нюансы с потерей управляемости и, таким образом, реальные причины кризисности ситуации для них не очевидны.

Аналогичные рассуждения характерны и при рассмотрении проблем менеджериальной подсистемы принятия решений. Вышестоящий руководитель (*A*), зачастую глубоко не вникая в работу руководителя нижней ступени (*B*), но видя нарастание кризисности в подведомственном тому подразделении, как правило, указывает ему на потерю им управления. Однако руководитель нижней ступени (*B*) считает, что продолжает осуществлять управление в полной мере. В таком случае вряд ли правильно считать причиной этой ситуации только потерю управления, поскольку с позиции

руководителя (*B*) произошла потеря управляемости. Выйти из кризиса поможет знание законов управляемости и умение применять их на практике.

В этой связи на уровне менеджеральной подсистемы принятия решений управляемость рассматривается как «существенная качественная характеристика организации управления, в широком смысле чувствительность системы к управляющему воздействию. Благодаря этому организация, как поддающаяся управлению, приобретает способность к достижению цели, не выходя при этом за ограничения по ресурсам...» [303, С.731].

А. В. Бусыгин под управлением подразумевает «воздействие на объект управления», под управляемостью – «реагирование объекта управления на такое воздействие» [53, С.866]. Ученый связывает управляемость с эффективностью работы и качеством управления, рассматривает факторы, которые воздействуют на управляемость организации. Любой организацией в любой момент времени кто-то управляет [53, С.866]. Следовательно руководители принимают решения и контролируют их исполнения.

В строительстве решения принимают многочисленные вертикально и горизонтально интегрированные предпринимательские структуры при проектировании объектов, организовывании процессов и выполнении проектов. Совокупность принятых решений не только трудно измерить, но и трудно воспринять.

В. А. Афанасьев, Н. В. Варламов, Ю. П. Панибратов рассматривают управляемость как качественную характеристику процесса принятия решений. В строительстве процесс ограничивается временем для достижения цели при соблюдении ограничений по ресурсам. То есть предполагается планирование показателей процесса, которые характеризуются степенью управляемости и определяются соотношением управляемых и неуправляемых параметров [204, С.77].

А. И. Пригожин определяет категорию «управляемости» как комплексный интегральный показатель функционирования организации, эффективности управления ею. Ученый предлагает управляемость измерять

соотношением целей к достигнутым результатам как к широким плановым задачам и отдельно взятым решениям. Среди частных измерений – анализ качества принимаемых решений и степень их осуществимости, оценка состояния производственного коллектива по уровню конфликтности – сплоченности, степень совпадения – расхождения между формальной и действительной организационными структурами, уровень дисциплины и т.п. [226, С.288]. А. И. Пригожин показывает воздействие социальных факторов на руководство и управляемость [228, 267].

А. Файоль разделил руководство на линейное и штабное. Ученый предложил количественную характеристику нормы управляемости. Под управляемостью или «нормой управляемости» «диапазон контроля» и «масштаб руководства» понимается предельное количество непосредственно подчиненных, которыми может успешно руководить – в конкретных организационных условиях – один управляющий. С превышением численности подчиненных предприниматель перестает удовлетворительно справляться со своими обязанностями, и эффективность управления, вначале персонифицированного, а затем и организационного, падает. Норма управляемости – максимальное число работников, подчиненных одному линейному руководителю, при условии, что суммарная трудоемкость выполняемых им функций не должна превышать норматива (8 часов в день, 40 часов в неделю и т.д.).

Норму управляемости В. И. Кнорринг характеризует как норму управления – установленное экспериментально и организационно оформленное среднее количество сотрудников, подчиненных одному руководителю. Зависимость нормы он видит в сложности управляемого процесса, оснащенности труда руководителя техническими средствами принятия решений [121, С.506].

Исследователь В. А. Грейкунас записал зависимость числа всех связей между руководителем и его подчиненными через следующую формулу:

$$K = n[2^{n-1} + (n-1)], \quad (1)$$

где n – число подчиненных; K – количество взаимосвязей. Если руководителю подчинено 5 исполнителей, то количество обращений за решением спорных вопросов будет порядка 100.

Так, например, в строительной сфере в сложившихся производственных условиях нормы управляемости представляют число рабочих, которых рекомендуется подчинять одному прорабу (мастеру). Но типовые нормы управляемости не учитывают неоднородные состояния производственного процесса на строительных участках.

Более детальными можно считать нормы управляемости, разработанные с учетом влияния различных факторов с использованием методов математической статистики. Например, согласно обследованию деятельности значительного числа линейных работников и обработки статистического материала, наибольшее влияние на потребность в затратах управленческого труда оказывают: число рабочих; количество разных видов работ (профессий рабочих); средний разряд работ; средний разряд рабочих. Влияние этих факторов на норму управляемости установлено уравнением регрессии:

$$H_y = 20,5 + 3,7 \cdot P_p - 8,6(P_p - P_{pч}) - 1,2 \cdot n_p, \quad (2)$$

где H_y – норма управляемости, $Ч_{pч}$ – число рабочих, n_p – количество разных видов работ (профессий рабочих), P_p – средний разряд работ, $P_{pч}$ – средний разряд рабочих [56, С.80].

«Рассчитать норму управляемости можно по формуле:

$$H.y. = T \cdot \kappa \cdot \frac{2}{t_k}, \quad (3)$$

где T – фонд рабочего времени руководителя в определенный календарный период, ч; κ – коэффициент использования рабочего времени руководителя на работу по непосредственному руководству сотрудниками; t_k – усредненная продолжительность условного контакта руководителя с подчиненными, ч.» [204, С.49].

Казалось бы вот, норма управляемости согласно которой можно принимать решения и гарантировать их исполнение. Например, предпринимательская структура при нормировании численности подчиненных в департаментах, отделах, производственных участках, строительных бригадах определяет бюджет на создание процесса строительства и будет выполнять поступающие от руководства решения.

Экономическое распределение ресурсов под норму управляемости скорее говорит о том, как должно быть, а не о том, как есть. Эти мнения не учитывают рыночные воздействия на систему. Например, когда на рынке изменяется спрос. Изменения положительно воспринимаются теми, чья деятельность спрос растет, и негативно воспринимаются теми, чья деятельность перестает быть востребованной.

Тем не менее нормы управляемости имеют большое значение при построении организационных структур административной подсистемой принятия решений. С помощью норм управляемости можно предварительно рассчитывать численность однородных руководителей и подчиненных, но только при однообразных ситуациях, наличии полной информации, вне сочетания организации и самоорганизации, то есть при сильных допущениях. В случае снятия допущений решать проблему управляемости только при помощи нормирования количества руководителей и подчиненных сотрудников на практике возможно, но решить проблему невозможно.

Вместе с этим, рассмотренные выше рассуждения об управляемости оказывают администраторам пользу при упорядочивании отношений внутри структур и соответствуют выделенной нами ранее менеджеральной подсистеме.

Таким образом, управляемость представляется как свойство реагирования на управляющие воздействия в технической и менеджеральной подсистемах принятия решений, но реагирование по принципу обратной связи не позволяет определить реалистичный предел управленческого воздействия, поскольку не учитывает экономическую суть явления.

Теперь рассмотрим, как «работает» понятие управляемости на уровне социетальной подсистемы принятия решений.

Так, В. Н. Иванов понимает управляемость как «отношение между управляющей способностью органа управления и сложностью объекта управления» [206, С.249], а по А. В. Тихонову, управляемость – это реальная возможность рационального вмешательства и влияния на состояние процесса в желательном для общества направлении [293, С.121].

А. В. Тихонов убеждает в необходимость нового представления о социальной реальности, в которой принятие решений субъектами зависит от совместной деятельности [292, С.3; 294, С.85]. При измерениях факта как получилось и как планировалось при принятии решений существуют серьезные отклонения [295, С.158-159].

Согласно В. Л. Тамбовцеву, управляемость как категория, содержит как минимум два аспекта. Во-первых, это наличие принципиальной возможности целенаправленно воздействовать на объект управления. Во-вторых, это адекватность средств, используемых системой управления для влияния на объект управления [284, С.3].

В некоторой степени подход В. Л. Тамбовцева подобен подходу А. И. Пригожина. Управляемость означает ту степень контроля, который управляющая подсистема осуществляет по отношению к управляемой, с одной стороны, и ту степень автономии, которую управляемая подсистема сохраняет по отношению к управляющей [228, С.252]. Ученые, рассуждают об управляемости на основе полученных количественных оценок выполненных решений.

Но, например, Э. Деминг отмечает, что результаты большинства видов управления не подлежат измерению, а также эффект изменений от принятого решения руководством может проявиться через несколько месяцев и даже лет [80, С.62]. Все представленное выше подтверждает, что процесс принятия решений и их исполнений или не исполнений рассматривается в отрыве от экономической сути управляемости. Возможно, когда решения о

строительстве принимались из единого центра и гарантированно компенсировались, как было в социалистической экономике, все решало принятое наверху решение. Напротив, в рыночной экономике предпринимательской структуре для принятия решений о начале строительства явно недостаточно получить лишь заявку от заказчика на возведение жилого дома и дожидаться информации по каналам обратной связи о возможных вариантах («построен», «плохо построен», «не построен») без оплат за выполненные работы. Само существование предпринимательской структуры напрямую зависит от её возможностей по созданию лучшей ценности для заказчика в обмен на деньги, которые нужны для расчетов с поставщиками, налоговыми органами и сотрудниками. Изложенное ранее обуславливает расширение смысла «управляемости» рыночными закономерностями, а реакция, реагирование, реализуемость, результативность, достижимость, исполнимость, адаптивность и чувствительность, являющиеся откликом на принятые решения, наполняются новым, экономическим смыслом. Именно в таких условиях возникают рыночные взаимосвязи предпринимательской структуры.

Дело в том, что управление и управляемость могут считаться синхронными процессами только при отсутствии не предполагавшихся ранее изменений. Напротив, если в интервале между воздействием и ожидаемой реакцией произошли экономические изменения, то запланированный результат может стать не востребованным. В случае, если изменение ранее запланированного результата существенно ухудшает интересы сторон, то необходим дискретный учет разрыва во времени управления, выявляющий знание возможной реакции, то есть управляемости.

К сожалению, вневременной подход к процессу принятия решений исключает экономическую суть колебание интересов сторон.

При этом, вышестоящая организация управляет нижестоящей организацией, руководитель управляет подчиненным. Социетальная организация управляет институциональной, в свою очередь

институциональная управляет менеджеральной, и, наконец, менеджеральная управляет технической организацией. Рассуждения об иерархических уровнях воздействия следует дополнить наблюдением об их целенаправленности: руководство каждой организации принимает решения и вносит определенные изменения сверху. Однако уверенность в том, что эти решения будут обязательно реализованы, не слишком сильна. Как показано ранее, ученые используют термин «управляемость», но оперируют им только в решении технических и административных проблем. В этом смысле «управляемость» – это реакция, реагирование, отклик, реализуемость, результативность, выполнимость, достижимость, исполнимость, адаптивность, чувствительность, оправданное ожидание, некая детерминация.

Снова представим иерархическую цепочку уровней, только теперь в аспекте управляемости (реагирования). Получилось следующее: техническая подсистема реагирует на воздействия менеджеральной, менеджеральная – на воздействия институциональной и т.д. Выделенные подсистемы взаимосвязанно переплетаются, присутствуют всегда, но степень воздействия их на экономику специфична и по форме и по содержанию.

Опираясь на солидный собственный опыт предпринимательской деятельности, беремся утверждать, что подчиненный управляет начальником, как и начальник управляет подчиненным. В свою очередь, малая организация управляет большой, как и большая вертикально интегрированная организация управляет малой. Причем в практике менеджмента количество случаев потери управляемости достаточно велико, что создает бесчисленность неоднородных и специфических ситуаций. В этом смысле, на практике зачастую бывает трудно определить: кто кем управляет.

Так, следуя предложениям М. П. Фоллет, нужно деперсонализировать отдачу распоряжений, объединить все усилия для изучения ситуации, открыть закон ситуации и подчиняться ему. Если мы не будем этому следовать, вряд ли можно говорить об эффективном принятии бизнес-решений. Это то, что происходит, что должно происходить, когда возникают вопросы у людей,

обладающих одинаковой властью. Глава отдела продаж не отдает распоряжений начальнику отдела производства, и наоборот. Каждый из них изучает рынок, и конечное решение диктуется рыночным спросом. Вот что в идеале должно происходить между начальниками и между начальниками и их подчиненными. Один человек не должен отдавать распоряжения другому, а оба должны подчиняться законам ситуации. Если приказы просто вытекают из ситуации, то вопроса, кто отдает, и кто получает приказы, не возникает. И те, и другие принимают приказы, «отдаваемые» ситуацией. «Работодатели принимают приказы, данные ситуацией, и сотрудники принимают приказы, данные ситуацией. Это придает несколько другой оттенок принятию решений в рамках целого завода, не так ли?» [117, С.79]. К сожалению, М. П. Фоллет, на наш взгляд, не удалось сформулировать закон ситуации.

Между тем, в каждой конкретной экономической ситуации, в деятельности предпринимательской структуры реализуются экономические закономерности управления и управляемости. Являясь двумя сторонами одной медали, именно они формируют динамичную среду взаимодействия. С точки зрения функционирования предпринимательской структуры, управление возникает в ней, создает и изменяет ее. Управляемость же характеризует динамичное состояние организации, ибо изменения в этом состоянии могут быть управляемыми, а потому видимыми для управления, но могут быть и не управляемыми и не очевидными для него.

Рассмотрев проблемы функционирования экономики как единообразной организации с выделением четырех подсистем, перейдем к анализу, на той же основе, деятельности конкретной предпринимательской структуры, имея в виду, что динамичность ситуации – это обычное состояние для процессов строительства.

Для этого рассмотрим институциональную подсистему принятия решений в организации. Вначале представим экономику как бесчисленное множество связей государства и общества, производителей и потребителей, продавцов и покупателей.

Отметим, что на эти связи влияет институциональная среда строительной сферы. Институциональная среда рассматривается зарубежными и отечественными учеными: Т. Вебленом, Д. Коммонсом, Р. Коузом, У. К. Митчеллом, Д. Нортом, Л. Дэвисом, О. Уильямсоном, Т. Парсонсом, Д. М. Ходжонсом, А. Н. Нестеренко, В. Л. Тамбовцевым, А. Е. Шаститко, Д. С. Львовым, Р. И. Капелюшниковым [58, 105, 111, 134, 198, 202, 284, 300, 344], – с двух противоречивых точек зрения. Институционалисты представляют среду экономики как взаимодействие институтов-организаций: коммерческих, социальных организаций, организаций законодательной, исполнительной и судебной властей. Неоинституционалисты – как совокупность взаимодействия институтов-правил: законов, стереотипов, предписывающих нормы поведения организациям.

Неоинституционалисты выделяют формальные и неформальные институты (правила). Формальные институты вырабатываются законодательными и нормативными актами. Тем самым формальные институты изначально характеризуют наиболее важные особенности правопорядка и предполагают иерархическую структуру принятия решений.

В свою очередь неформальные институты – это традиции, обычаи, привычки, стереотипы поведения. Неформальные институты дополняют формальные институты или противостоят им. Дополнение и противопоставление институтов непрерывно изменяет состояние институциональной среды экономики, накладывая ситуативность проявлений на правовые аспекты. Довольно часто случается, что введение законодательного, правового либо нормативного акта не означает обязательного его одобрения, согласия, признания и исполнения. Вероятно, для выделения особенностей исполнения М. Вебер предложил термин «легальность» (от лат. – правовой, законный, юридический), который подразумевает узаконенный порядок со стороны господства, и понятие «легитимность» (от латинского – согласный с законами, законный, правомерный, надлежащий, должный, правильный), предполагающий

исполнение на основе законности [4]. Опубликованный в соответствующем порядке законодательный акт может не соответствовать интересам граждан и не выполняться ими. В этом случае законодательный акт, несмотря на его легальность, признается нелегитимным. Участники пытались управлять: издали закон, но управляемости не достигли, то есть произошла институциональная потеря управляемости. А. В. Тихонов считает, что «потеря управляемости – это ситуация невыполнения ранее установленных социальных норм и правил.» [295, С.159].

Строительный рынок подвержен колебаниям спроса, которые нарушают стабильность процесса строительства. Меняются внешние факторы, происходят внутренние рассогласования, изменяются первоначальные ожидания или открываются новые конкурентные возможности. Обмен в строительстве подразумевает работы и услуги, протяженные во времени.

Динамика и основные показатели характеризующие строительную сферу России представлены нами в таблице 1.2.1 [270].

Таблица 1.2.1 – Основные показатели строительной деятельности¹

Показатели	2016	2017	2018	2019	
Валовая добавленная стоимость сферы строительства, млрд. руб.	4899,6	4998,3	5341,0	5564,6	
Удельный вес строительства в ВВП, %	6,4	6,0	5,7	5,6	
Объем работ, млрд. руб. (в фактически действовавших ценах)	7213,5	7579,8	8470,6	9132,1	
	в % к предыдущему году в постоянных ценах	97,9	98,9	106,3	100,6
Среднегодовая численность занятых в строительстве, тыс.чел.	6204,8	6318,9	6390,8	6416,3	
	в % к предыдущему году	97,2	101,8	101,1	100,4
Удельный вес занятых в строительстве в общей численности занятых в экономике, %	8,6	8,8	8,9	9,0	
Ввод в действие:					
Число зданий, тыс.	278,3	272,6	261,1	305,5	
Автомобильные дороги с твердым покрытием, тыс.км.	2,5	2,3	2,3	2,9	
Новые железнодорожные линии, км.	62,5	157,0	30,4	96,2	
Ввод жилья и соцкультбыта:					
Жилые дома, млн. м2 общей площади	80,2	79,2	75,7	82,0	

¹В таблице 1.2.1 представлены основные объемные показатели строительной сферы и их динамика по данным статистического сборника «Строительство в России», 2020г.

Общеобразовательные организации, тыс. ученических мест	903	108,4	102,1	152,5
Дошкольные образовательные организации, тыс. мест	63,3	40,8	49,9	105,4
Больничные организации, тыс.коек	6,1	3,9	2,9	3,9
Число зданий и сооружений в незавершенном строительстве, тыс.	90,3	86,8	81,3	77,8
Затраты строительных организаций на производство работ, в % от общего объема затрат:				
материальные	56,2	57,8	57,4	54,1
на оплату труда	18,1	19,2	19,4	22,2
Затраты на 1 руб. работ, коп.	94	88	89	92
Среднемесячная заработная плата работников строительства, руб.	32332	33678	38518	42630
в % к предыдущему году	107,9	104,2	114,4	110,7
в % к среднему уровню по экономике	88,1	86,0	88,1	89,1
Уровень рентабельности, %	4,2	3,8	3,9	4,5
по экономике в целом, %	7,6	6,7	10,7	10,8
Удельный вес прибыльных организаций, %	68,9	67,2	65,3	64,8
по экономике в целом, %	70,5	68,1	66,9	67,5

Существует мнение, что важнейшие показатели деятельности зависят от численности работников строительных организаций (т.е. от их величины концентрации) и отрицательного воздействия четырех неблагоприятных факторов (высокие налоги, неплатежеспособность заказчиков, высокая стоимость материалов и конкуренция других предпринимательских структур). Видна зависимость от уровня концентрации, т.е. чем она выше, тем использование мощностей больше.

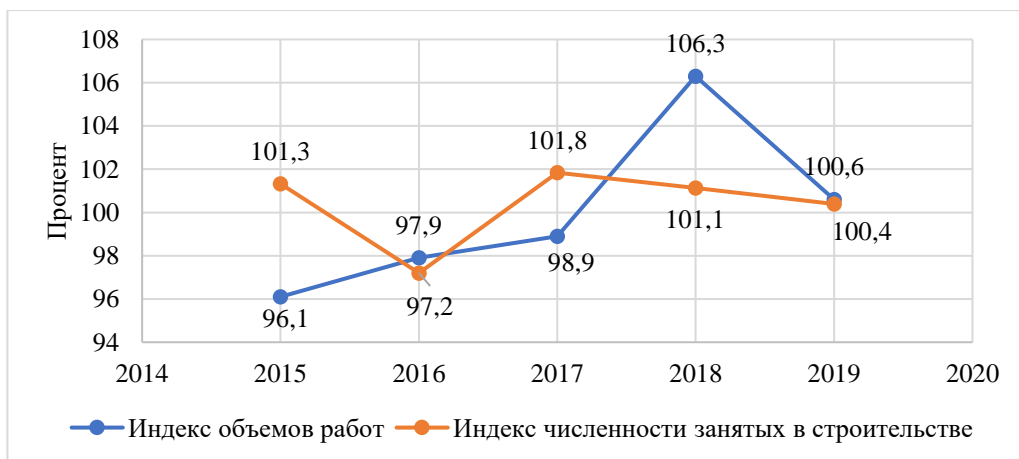


Рис. 1.2.3 – Динамика индексов объемов работ и численности

Наибольший уровень недогрузки производственных мощностей зависит от численности работающих (т.е. уровня концентрации), что характерно, это

общая беда, для всех субъектов РФ, причем явно прослеживается негативная динамика данного показателя (табл. 1.2.2) [270]. И это особенно характерно для строительных организаций с численностью до 50 человек и 50-100 человек (табл. 1.2.3) [270].

Таблица 1.2.2 – Средний уровень загрузки производственных мощностей в строительстве

Средний уровень загрузки, %	Число субъектов РФ в 2015 г.	Число субъектов РФ в 2017 г.	Число субъектов РФ в 2019 г.
35-50	2	2	13
51-60	20	20	33
61-70	52	52	32
71-80	8	8	10

Низкий уровень загрузки производственных мощностей, высокий удельный вес строительных машин с истекшим сроком службы, низкая производительность, высокая аварийность, срыв планов по сроку ввода объектов, высокий процент приостановленных объектов строительства и высокая текучесть кадров (рис. 1.2.4) нарушают ритмичность деятельности строительной организации.

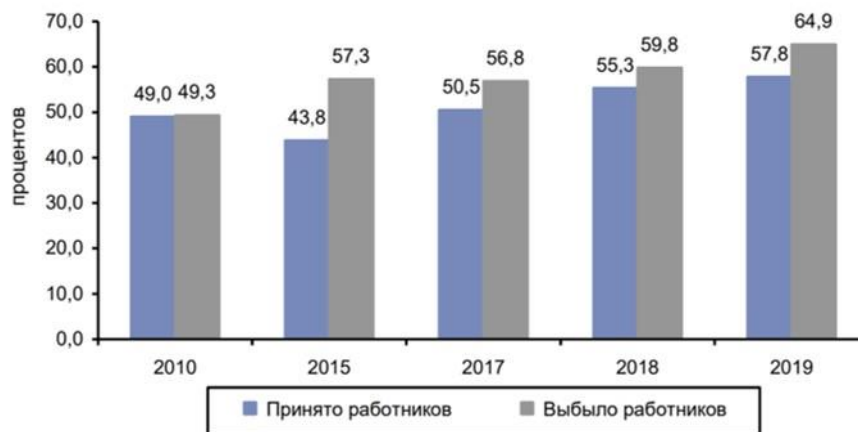


Рис. 1.2.4 – Движение работников строительных организаций (от общей численности) [270].

По данным опроса руководителей строительных организаций, в IV квартале 2020 года и в IV квартале 2021 года на управляемость строительной организации влияют следующие специфические условия: высокий уровень налогов, недостаток заказов, высокая стоимость материальных ресурсов, неплатежеспособность заказчиков, конкуренция, трудности при ценообразовании, подверженность влиянию природных, географических и других возмущающих и трудно прогнозируемых факторов, а также уже известные факторы, ограничивающие деятельность строительных организаций, скоррелированные опросом (рис. 1.2.5).

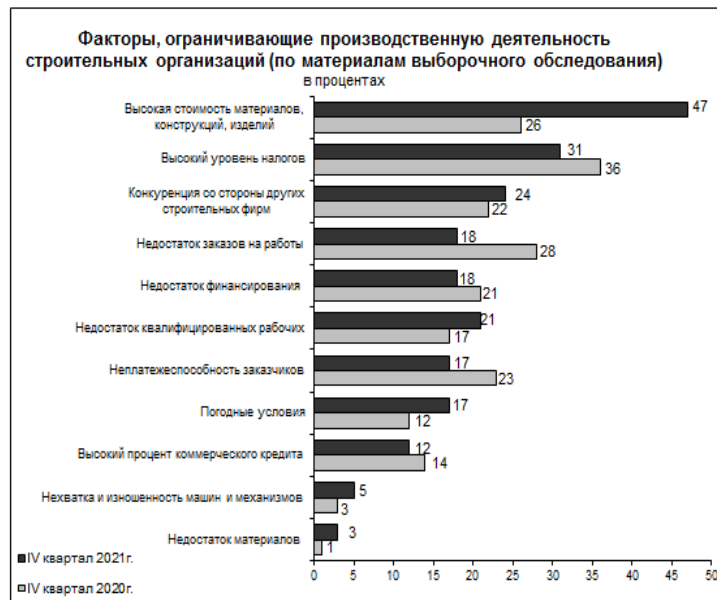


Рис. 1.2.5 – Факторы, ограничивающие производственную деятельность строительных организаций (в процентах) [240]

Представленный рисунок в логике наших рассуждений дает возможность увидеть, как процесс принятия решений предпринимательскими структурами влияет на конъюнктурные колебания цен и меняет спрос и предложение на строительном рынке. К примеру, резкое подорожание

материалов ограничивает производственную деятельность строительных организаций, но открывает новые возможности для поставщиков.

В целом, экономический анализ строительного сектора в России осложняется непубличностью предпринимательских структур, непрозрачностью информации об их собственниках и бенефициарах, отсутствием единой управленческой отчетности, недостатком данных о госконтрактах и закупках отдельных компаний (по 223-ФЗ) и прочими проблемами в статистике.

Любой рынок строительства синхронизируется процессами принятия решений предпринимательских структур в гигантской сети взаимосвязанных обменов, состоящей из многочисленных островков ответственности. Для создания объемов СМР, которые обмениваются с потребителями на рынке строительства, предпринимательские структуры комплектуются оборудованием, транспортом, материалами, топливом, электроэнергией от поставщиков. Потребителями продукции, как отдельного промежуточного этапа строительных работ, так и завершенного объекта выступают различные физические лица, частные либо государственные структуры. Координация экономической деятельности этих структур подразумевает непрерывное чередование длительных, разнообразных, в большой степени неповторимых колебательных процессов строительства.

Таким образом, как показывает анализ научной литературы и практики строительства, мониторинг и учет динамических связей и обменов между участниками деятельности как непрерывного процесса принятия решений и их исполнения позволяют наполнить смысл управляемости рыночными закономерностями и способны обеспечить управляемость предпринимательской структуры в экономике.

1.3 Экономические интересы и управляемость предпринимательских структур в процессе строительства

Перед строительной сферой как важнейшей частью национальной экономики стоят грандиозные планы, реализация которых призвана улучшить качество жизни людей. В указе президента России Владимира Путина «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года» отмечено, что «национальные проекты направлены на обеспечение прорывного научно-технологического и социально-экономического развития России, повышения уровня жизни, создания условий и возможностей для самореализации и раскрытия таланта каждого человека». Указ президента предполагает, что доступного жилья и хороших дорог станет больше, жизнь – продолжительнее и увеличится средний класс.

Строительной сфере присуща медлительность в отношении принятия новых технологий, что обусловлено цикличностью спроса на строительные услуги, ценовой конкуренцией и высокими рисками, которые ограничивают капитальные вложения в инновации». Известно, что разработка и внедрение инноваций как проявление экономических закономерностей рынка является необходимым условием востребованности и выживания предпринимательских структур, в отличие от структур, подчиняющихся административным решениям [128].

Предприниматель в своей структуре ставит задачу и дает распоряжение менеджерам, по сути, защищенным от рыночной стихии, а потому нечувствительным к проявлению экономических закономерностей управляемости. Наемный менеджер, озадачивая предпринимателя техническими вопросами, относящимися скорее к собственной компетенции, стремится расширить зону влияния, что вызывает проблемы в конкретной ситуации. Однако, если вспомнить закон ситуации М. Фойлет, руководитель управляет подчиненным ровно на столько, на сколько подчиненный управляет

руководителем. В тех ситуациях, когда принятое решение есть, а управляемости нет, менеджмент заинтересован оправдывать возникшую нестабильность сложностью детализации, что оборачивается дефицитом материальных ресурсов, увеличением цен на строительные материалы, нехваткой специалистов, рабочих, финансовыми сложностями и так далее. В результате структурная проблема, стоящая перед строительной сферой как драйвером экономического развития страны заменяется на несистемное решение локальных вопросов. Налицо латентное проявление противоречивости экономических интересов в совместной деятельности.

Реализация планов строительства предполагает совместную деятельность и удовлетворение экономических интересов различных государственных, муниципальных и предпринимательских структур – участников процесса принятия решений и их исполнения. В нашем исследовании деятельность в строительстве рассматривается как целостная среда, в которой колеблются пропорции интересов, влияющие на принятие решений и их исполнение, состоящая из трех сфер управленческих отношений. К выделенным нами трем сферам (рис.1.1.1) относятся: 1) присущие государственным и муниципальным структурам, 2) присущие межфирменной деятельности, зависящие от спроса на предпринимательскую структуру и определяющие условия, которые обязывают расширить устоявшееся понятие «управляемость» экономическими закономерностями, придать ему рыночный смысл, 3) преобладающие внутри предпринимательских структур, нуждающиеся в постоянных инновациях в силу низкой чувствительности к экономическим изменениям. В связи с подчеркнутой нами экономической ролью предпринимательских структур, учет экономических интересов сторон строительной деятельности, раскрытие взаимозависимости проблем процесса принятия решений и их исполнения с управляемостью предпринимательских структур приобретает важное значение.

В этой целостной среде вычленим для анализа предпринимательские структуры, соответствующие третьей сфере строительной деятельности и выполняющие контракт в интересах одного заказчика, который транслирует решения из единого центра. В этих условиях действие экономических закономерностей управляемости латентно и не учитывается этими предпринимательскими структурами. Проиллюстрируем сказанное рисунком 1.3.1., в левой части которого представлен плоский образ экономических интересов и где управляемость – проблема административно-техническая и социальная, а проявление экономических закономерностей скрыто от наблюдателя. В правой части – управляемость представлена в объемном образе экономических интересов, дополненном нами закономерностями, характерными для рынка.

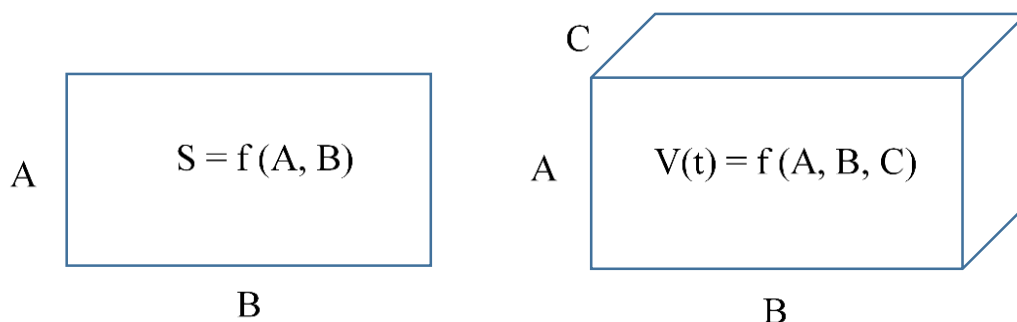


Рис. 1.3.1 – Управляемость в плоском (организационно-технические, социальные интересы) и в объемном (организационно-экономические, рыночные интересы) образе

Обратимся, например, к рыночной ситуации, когда участники начинают согласование контракта с того, что им нужна прибыль. Между тем, строительство – длительный процесс, который сопровождается динамичными изменениями ранее принятых обязательств, объект строительства еще только предполагается возвести, прибыли еще нет, и она не может быть распределена. В этом заключается противоречие, известное в практике строительства,

устоявшийся парадокс – ставить прибыль на первое место в то время, как участники строительства не подбираются по критерию максимизации их прибыли. По аналогии, запрячь лошадь так, чтобы она смогла толкать телегу впереди себя. В условиях же централизации прибыль уже перед началом деятельности носила нормируемый характер, что оборачивалось убытками, незавершенностью строительства или необходимостью дополнительных административных мероприятий, способных компенсировать возникшие отклонения.

Рыночная экономика утверждает иное. Каждому процессу строительства как реализации динамичных взаимосвязей, и здесь мы переходим к экономическому анализу ситуации, характерной только для второй сферы управленческих отношений, которой присуща инновационность – в замыслах, идеях и конфигурациях структур, предлагаемых участниками в обмен на деньги. Причем сам процесс предложения еще не гарантирует предпринимателю получение от заказчика денег. В свою очередь, и раздача заказчиком денег не является гарантией того, что он сможет получить ожидаемое. И когда о строительстве рассуждают так же, как о процессе, подобном приобретению автомобиля в автосалоне, то возникают проблемы, связанные с стабильностью управляемости.

Во второй сфере, с присущей ей динамической взаимосвязью обменов, открываются возможности для инновационной деятельности, формируются лучшие предложения, создаются ценности, способные удовлетворить спрос заказчика (потребителя) в обмен на его деньги, которые, в свою очередь, имеют целевое назначение – они нужны предпринимателю (руководителю структуры) для обмена на поставляемые поставщиками материалов, услуг, комплектующих, запчастей, оборудования, механизмов и т.д.), выплаты налогов и оплаты труда сотрудников. Естественно, часть заработанной суммы будет предназначаться самому предпринимателю в качестве оплаты его вклада. Такое ответственное социально-экономическое поведение предпринимателей синхронизирует гигантскую сеть протяженных во времени

обменов и все три сферы управленческих отношений.

Каждый, кто был причастен к ответственности за полный, комплексный ввод в действие стратегически важных для страны гражданских или промышленных объектов, хорошо знает экономическую специфику разрозненно принятых решений и обладает навыками гармонизации интересов множества участников процесса строительства и синхронизации их действий при исполнении этих решений. При этом, предпринимательские структуры, вне зависимости от их размеров, масштабов деятельности, специализаций, организационно-правовых форм, имеют нечто общее – то, что раскрывается в процессе экономического обмена. Каждая структура выполняет свою роль в цепочках взаимосвязей поставщика (подрядчика) и потребителя (заказчика), являясь своеобразным центром обменов. Из-за разрозненности процессов принятия решений и их исполнения центрам ответственности необходимо постоянно синхронизировать, регулярно согласовывать и пересогласовывать ранее принятые решения. Моделируя цепочку экономических взаимосвязей, выделим трех участников.



Рис. 1.3.2 – Динамические взаимосвязи триады персонифицированных участников процесса строительства

Первый участник – множество структур, персонифицированное нами как «поставщик» U_2 , который продает второму участнику – предпринимательской структуре U_1 (строительной организации, фирме) в обмен на деньги строительно-монтажные работы (СМР), материал,

оборудование и т.д. – товар*. Второй участник – помещенная нами в центр взаимосвязей предпринимательская структура U_1 (строительная организация, фирма), которая гармонизирует интересы сторон и синхронизирует их деятельность – планирует, комплектует, организовывает процесс, комбинирует, координирует деятельность сотрудников и ведет расчеты по заработной плате, оплачивает налоги, выпускает товар**, создает ценность, формирует спрос на него. Третий участник – множество структур, персонифицированное нами как «потребитель» U_3 , который за деньги приобретает у той же предпринимательской структуры U_1 (строительной организации, фирмы) товар***. Созданная и предложенная нами модель, представляющая собой часть целостной концепции, с достаточной полнотой, четкостью отображает структурные проблемы строительства, сложность и непредсказуемость динамичной взаимосвязи колеблющихся интересов участников в условиях изменений экономики.

В дальнейшем, в ходе исследования, мы опираемся на выделенную триаду (см.рис.1.3.2) – поставщик – предпринимательская структура – потребитель – участников цепочки экономических взаимосвязей в процессе строительства.

Заинтересованность власти в процессах строительства, улучшающих качество жизни граждан, проявляются в сформулированных нами тенденциях, представленных на рис. 1.3.3

Взаимосвязь интересов предпринимательской структуры с государственными и муниципальными органами выражается в том, что со стороны государства оказывается правовая поддержка и создаются благоприятные институциональные компоненты среды, а строительная организация выполняет обязательства по уплате налогов, квот и лицензий. Государственные и муниципальные органы власти могут выступать и в лице заказчика, тогда мы будем их рассматривать как предпринимательскую структуру, персонифицированную в роли потребителя.

Следовательно, заинтересованность в строительстве в значительной мере влияет на состояние экономики и наоборот. Состояние дел в строительстве является индикатором благополучия как отдельных предпринимательских структур, так и экономики в целом.

Новая стратегия развития строительной сферы до 2030 года
Национальный приоритетный проект "Жилье и городская среда"
Национальный приоритетный проект "Безопасные качественные дороги"
Национальный приоритетный проект "Комплексный план модернизации и расширения магистральной инфраструктуры"
Национальный приоритетный проект "Малое и среднее предпринимательство"
Национальные приоритетные проекты "Цифровая экономика" и "Производительность труда"
Стимулирование экономического роста, основанного на инвестициях (специальные инвестиционные режимы: СПИК, РИП, ТОСЭР, ИНВ)
Формирование финансово-промышленных групп ("чеболизация") и монополизация строительного рынка
Проектное финансирование при госконтрактах и строительстве многоквартирных домов
Новый ритм строительства (трансформация отрасли, техприсоединение, техрегулирование, ценообразование, саморегулирование)
Обновление нормативной базы для строительства
"Технический регламент о безопасности зданий и сооружений"
Направления инвестиций частных участников: склады «последней мили», а также гибкие офисные пространства - коворкинги и сервисные офисы
Новые жилищные возможности (ипотечное кредитование, мой частный дом, развитие арендного жилья)
Реконструкция жилого фонда. Объединение нового строительства и реконструкции в процессе вторичной застройки жилых кварталов с уплотнением жилой зоны и одновременной реконструкцией с продлением жизненного цикла существующих жилых домов первых массовых серий
Рациональное использование городской территории для комплексной застройки, освоение подземного пространства, конверсия территорий промышленных зон
Быстровозводимые технологии и модульное строительство
Растущие потребности в инфраструктуре из-за всё большей урбанизации и растущего населения в городах-миллионниках
Глобальные тренды - принципы экологического, социального и корпоративного управления (ESG) и 17 Целей Устойчивого Развития (ЦУР) ООН
Добровольное объединение субъектов в общественные организации
Создание сетей из автономных участников
Развитие процессов диверсификации и сочетания различных сегментов рынка, дающих синергетический эффект

Рис. 1.3.3 – Тенденции, определяющие интересы и поведение участников строительства

Учитывая существующую тесную взаимосвязанность и взаимообусловленность качества жизни людей и развития бизнес-структур, В. В. Асаул настойчиво акцентирует внимание на необходимости введения социальной ответственности бизнеса [18, 373]. Строительный бизнес обязан взять на себя бремя инфраструктурной составляющей и вести комплексную застройку жилья, учитывая потребность общества в образовательных, медицинских и оздоровительных заведениях.

Важными участниками развития строительства являются общество и государство. С самого начала рыночных реформ органы власти содействуют развитию предпринимательской деятельности и конкурентных институтов, формированию финансово-промышленных групп, а также усилению прямого государственного влияния на развитие экономики, включая вопросы ценообразования [159].

Необходимо сказать, что федеральные, региональные и муниципальные органы власти непрерывно совершенствуют законодательно-нормативный каркас, регулируют деятельность бизнес единиц, стремятся объединить, укрупнить предпринимательские структуры, содействуют конкуренции, стимулируют спрос и предложение на строительном рынке. Как нам представляется, органы власти направляют совместную деятельность крупных бизнес-структур строительства на обмен знаниями, обучение и достижение согласия общества при выполнении общих стратегических для страны целей.

Так, например, принятый Федеральный закон «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости» ФЗ-214 – нацелен на то, чтобы оставить на рынке только стабильных (крупных) игроков.

Однако участвовавшие случаи невыполнения застройщиками своих обязательств при проектном финансировании вынуждают банки усиливать свою роль. Ситуация с нарушением договоров строительства – довольно-таки частое явление, отражающее специфику сложности и уникальности организации системы управленческих отношений предпринимательских

структур каждого проекта. На практике же о строительстве рассуждают как об устойчивом повторяющемся процессе, состоящем из простых технологий и операций, которые без особого труда сможет выполнить даже нанятый на строительном рынке за малые деньги низкоквалифицированный работник. Такие рассуждения создают иллюзию упрощённого процесса создания строительной продукции и возможности извлечения максимальной прибыли при выполнении подряда. Но как обеспечить устойчивую работу структуры и не допустить ситуации с обманутыми дольщиками? Как правильно распорядиться дополнительными правами и руководящими полномочиями, чтобы менеджеры среднего звена стали способными проникать на новые рынки жилищного строительства, быстрее реагировать на запросы потребителей, разрабатывать и предлагать рынку жилье с улучшенными объемно-планировочными решениями, совершенствовать качество строительства? [337, С. 82]. Как отмечает В. А. Заренков, ответы лежат в плоскости образования, а потому «необходимо добиться выполнения работниками новых, изменившихся обязанностей. Нужно научить их работать в новых условиях, учитывая, что большинство работников с новой системой незнакомы» [99, С. 72].

Как отмечают специалисты McKinsey, «Крупные строительные проекты обычно завершаются позже, на 20 процентов времени, запланированного в договоре, и до 80 процентов превышают согласованный договором бюджет. С 1990-х годов производительность строительства на некоторых рынках фактически снизилась. Финансовая отдача для подрядчиков нестабильна и низка. Из этого следует, что строительная отрасль созрела для потрясений» [380].

Госуправление перестраивается в соответствии с проектным методом, в основе которого лежит жесткое администрирование достижения национальных целей через приоритетные проекты.

Макроэкономическая нестабильность рынка оказала ощутимое негативное влияние на строительную сферу. Государственное управление

стремится адаптироваться к макроэкономической нестабильности и принимать специальные решения для развития деятельности крупных участников строительства в том случае, если результаты от этой деятельности востребованы, социально значимы и способствуют повышению качества жизни общества в целом. В противном случае устойчивая деятельность предпринимательской структуры, связанная только с максимизацией прибыли в ущерб другим участникам строительства, будет разрушена государством административными или, при необходимости, уголовными мерами.

В условиях нестабильной макросреды для решения поставленных государством задач нужно «созидательно разрушать» сложившуюся устойчивость по И. Шумпетеру, формулировать и принимать новые технологии координации деятельности, которые будут способны выполнить грандиозные национальные проекты и повысить качество жизни населения.

Существует справедливое мнение, что устойчивость и управляемость есть категории – антагонисты и достижение компромисса или баланса между ними – важнейшая цель задачи управления в системах любой природы [303, С. 541]. В строительстве при абстрактном обсуждении процесса принятия решений, как и при командах с верхних уровней иерархических структур, нецелесообразно рассматривать внутренние нюансы, вызывающие отклонения факта от плана при реализации. Тогда эти категории воспринимают как синонимы. Однако неумение своевременно разглядеть отклонения, возникающие при динамических изменениях внешней среды, приводит к негативным, зачастую необратимым последствиям и прежняя устойчивость подлежит «созидательному разрушению».

Рассмотрим современное состояние строительного рынка Санкт-Петербурга и Ленинградской области [32, 248, 269, 273]. Общее количество строительных организаций в Санкт-Петербурге составило в 2019 г. 17 171 ед., что в 2,7 раза больше, чем в 2010 г. Численность работников строительных организаций в Санкт-Петербурге на конец 2019 года составила 58,4 тыс.

человек. Номинальная заработная плата в строительной сфере в 2019 г. составила 74 848,0 руб., рост за год составил 4,3%.

В рамках строительной сферы Санкт-Петербурга в 2019 г. было выполнено работ на сумму 461 746 млн. рублей, что составляет 77% к предыдущему году. На долю малых и средних строительных организаций в 2019 г. пришлось 59,1% общего объема выполненных работ.

Общий размер убытка строительных организаций за 2019 г. составил 85 464 млн. рублей, причем по сравнению с 2018 г. убыток в результате деятельности строительных организаций вырос на 52%. Сальдированный финансовый результат (прибыль минус убыток) в строительных организациях Санкт-Петербурга составил в 2019 г. - 32 072 млн. руб., и доля убыточных организаций в общем числе строительных организаций города достигла 29,5%.

Общий размер просроченной дебиторской задолженности в 2019 г. составил 51 814 млн. руб. или 11,2% от годового объема работ и услуг. В 2019 г. просроченная кредиторская задолженность составила 4 950 млн. руб.

Количество зарегистрированных в Ленинградской области строительных организаций на конец 2019 года по сравнению с 2018 г. увеличилось на 5,3% и составило 1 653 ед. В 2019 г. ими выполнено работ на сумму 251 962 млн. рублей или 144,9% от уровня прошлого года. Малыми и средними организациями выполнено 36,4% от общего объема работ. Численность работников строительных организаций Ленинградской области составила в 2019 г. 30,8 тыс. человек. Номинальная заработная плата в строительной сфере в 2019 г. составила 70 493,9 руб., рост за год составил 6,6%.

За 2018 год увеличились темпы экономического развития Ленинградской области: объем валового продукта вырос на 4,2% против 1,4% в 2017 году, объем промышленного производства в 2018-2019 гг. стабильно возрастал на 4,9% в год.

По оценкам Центра социально-экономического развития [338], по итогам 2020 г. у 89% строительных организаций прогнозируется снижение

прибыли, что выше показателя в среднем по экономике на 7 п. п. Соответственно, возрастают риски банкротства: около 15% строительных организаций подвержены высокому риску прекращения предпринимательской деятельности (руководство таких организаций говорит о том, что банкротство или «уже произошло», или «скорее всего произойдет» в первой половине 2021 г.). Кроме того, в 2020-2021 гг. для строительной сферы характерно сокращение заработной платы и численности сотрудников (для 55% строительных организаций России); прогнозируется сокращение занятых в данной сфере на 400 тыс. человек.

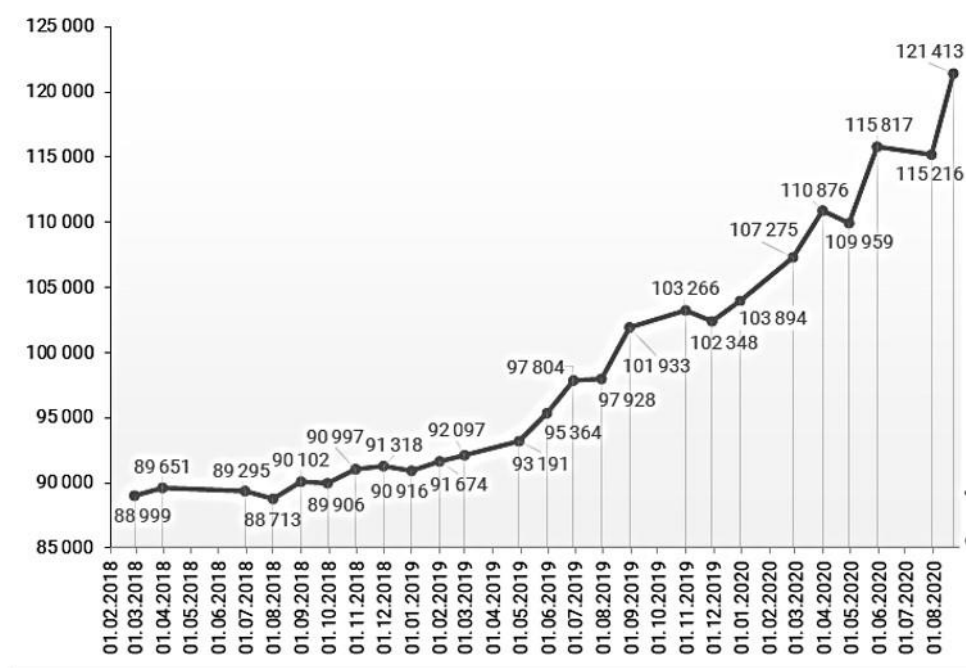


Рис. 1.3.4 – Динамика средневзвешенной цены предложения жилья в Санкт-Петербурге, руб./м²

Если же рассматривать жилищный рынок России, то можно сказать, что в 2020 г. отличительной особенностью стало стимулирование потребительского спроса посредством льготной ипотеки по сниженной ставке 6,5%. Тем не менее рост спроса при сохраняющемся в краткосрочном периоде объеме предложения вызвал соответствующее ему повышение цен на рынке жилья. В целом за первое полугодие 2020 года сокращение нового предложения составило 61,1% по сравнению с аналогичным периодом

прошлого года. А совокупное предложение на первичном рынке с начала 2020 года снизилось на 18,7% [190]. На рисунке 1.3.4 наглядно представлено, что за 2019 год средняя стоимость первичного жилья возросла на 14,4%, в то время как за январь-август 2020 г. рост составил 16,9%, причем 48% строительных организаций планируют дальнейшее повышение цен.

Важно также отметить, что строительный рынок России характеризуется высокой степенью монополизации. Так, данные по Санкт-Петербургу представлены в таблице 1.3.1.

Таблица 1.3.1 – Топ-5 застройщиков Санкт-Петербурга по доли, занимаемой на рынке [92]

№	Застройщик	Строящихся домов		Жилых единиц		Совокупная площадь жилых единиц	
		ед.	%	ед.	%	м ²	%
1	Группа ЛСР	175	24,6	56 882	19,9	2 595 197	21,0
2	Холдинг SetlGroup	119	16,7	65 008	22,8	2 388 423	19,3
3	Группа ЦДС	17	2,4	14 019	4,9	610 922	4,9
4	Группа Эталон	21	3,0	9 639	3,4	558 633	4,5
5	Лидер Групп	5	0,7	8 194	2,9	386 216	3,1

Тем не менее строительная сфера Санкт-Петербурга и Ленинградской области относится к низкоконцентрированным рынкам [338], так как несмотря на высокую долю рынка у 2-3 крупных застройщиков в данном регионе функционирует множество строительных организаций, что способствует развитию конкуренции и предпринимательства. По данным Петростата, в строительной сфере города работает 37 597 организаций [248].

В настоящее время основной тенденцией развития строительной сферы России является переход на проектное финансирование, связанный с поправками в 214-ФЗ «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые

законодательные акты Российской Федерации»². С точки зрения крупных строительных организаций, преимуществами введения данного метода финансирования являются возможности роста рыночной доли за счет ухода с рынка средних и малых строительных организаций, снижение сроков строительства в связи с появлением возможности заблаговременного заключения договоров с поставщиками на основе авансирования заемными средствами, а также сокращение налогооблагаемой базы по налогу на прибыль из-за процентов по заемным средствам. Для малых и средних строительных организаций положительные эффекты от введения проектного финансирования проявляются в меньшей степени, чем для крупных организаций, однако новая схема финансирования способна повысить конкурентоспособность строительной продукции малого и среднего бизнеса за счет повышения доверия к финансовой устойчивости данного сегмента рынка в связи с обеспеченностью проекта денежными ресурсами банка.

Несмотря на преимущества проектного финансирования для покупателей (рост надежности вложения средств в строительство) и некоторых категорий строительных организаций, в целом прогнозируется рост банкротств средних и малых строительных организаций, увеличение стоимости жилья из-за удорожания привлеченных средств, а также усиление конкуренции не за потребителей, а за банковское финансирование [18].

Несмотря на нестабильную ситуацию в экономике страны, строительная сфера за счет введенных мер государственной поддержки спроса на жилье сумела в кризисный период поддерживать заданную ранее тенденцию на рост объема инвестиций. Объем инвестиций возрос в 2019 г. в сравнении с

² Федеральный закон "Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов и иных объектов недвижимости и о внесении изменений в некоторые законодательные акты Российской Федерации" от 30.12.2004 N 214-ФЗ

предыдущим годом на 8,6% до 19 318,8 млрд руб. Жилищное строительство получило 2 561,1 млрд. рублей или 13,2% от общего объема инвестиций. Однако если за 2018 год введено 3 950,3 тыс. кв. метров или 111,7% от уровня прошлого года, то за 2019 год в Санкт-Петербурге было введено 3 471,2 тыс. кв. метров (87% к 2018 г.). Основная часть жилья введена за счет средств инвесторов (84,8%), доля бюджетных средств составила 0,5% [248].

Индекс производительности труда в строительстве в России составил в 2019 г. 98,7% (в % к предыдущему году), что ниже, чем в 2018 г. (102,7%). Для Санкт-Петербурга и Ленинградской области данный показатель равен 103,9% и 105,7% соответственно [379].

Приведенные статистические данные показывают существование проблемы управляемости у субъектов строительства, которые зависят также от выбранной участниками формы деятельности:

- генерального подряда на строительство;
- строительства «под ключ» (строительство и проектирование);
- управления проектом, то есть управления всем инвестиционно-строительным циклом.

Как показывает обзор литературы [41, 62, 99, 341, 219], форма «управление проектом» устанавливает договорные отношения непосредственно между генподрядчиком и управляющим проектом. Представителем интересов заказчика становится управляющий, который на всех фазах инвестиционного цикла выполняет функции по финансированию строительства, планированию и координации действий всех участников строительства: заказчика, проектировщика, генерального подрядчика, поставщиков строительных материалов и оборудования.

Казалось бы, применение системы управления проектами упорядочивает деятельность строительной организации делает ее ритмичной, управляемой. Однако централизация функций управления в одной строительной организации создает проблему адекватного реагирования как ее

самой, так и всех участников организационных цепочек строительного проекта при росте неуправляемых изменений в экономике.

Проведенный анализ оценки состояния процесса строительства показывает, что деятельность строительных организаций при выполнении приоритетных государственных программ зависит не только от состояния устоявшихся связей и функциональных обязанностей, но и от динамизма рыночной среды. На наш взгляд, проблему управляемости необходимо решать, добавляя разовых участников, будь то новые строительные организации или потребители строительной продукции, если они предлагают более привлекательные условия для строительной организации. Так, например, доля ввода промышленных объектов выросла с 14,3% в 2018 году до 16,7% в 2019 году. Однако на 85% сократился ввод административно-офисных зданий и гостиниц, ввод объектов коммерческой недвижимости также сократился с 33,8% в 2018 г. до 31,2% в 2019 г. [270]. Финансирование подобных объектов осуществляется отечественными и зарубежными инвесторами. Иностранные инвестиции в экономику Санкт-Петербурга за 2019 год составили 71 722 млн. руб. или 74% по отношению к 2018 году [269]. Иностранные инвестиции в экономику Ленинградской области в 2019 году составили 35 089 млн. руб. и выросли на 11,7% по сравнению с прошлым годом [273].

Приведенная статистика и опыт собственной предпринимательской деятельности убеждают в том, что на процесс строительства влияют прямо или косвенно интересы отдельных домохозяйств, структур различных сфер деятельности, включая государство и общество в целом. В нашем подходе сложность процесса строительства определяется не тем, какие объекты возводятся, из каких участников состоят предпринимательские структуры и какой вид работ выполняют, а тем, какие интересы ими движут и какие взаимосвязи ведут к созданию добавленной стоимости, ценности и формированию спроса. Значимость взаимосвязи подтверждается субъективно в процессе инициированного сторонами обмена, протяженного во времени.

Придание важности связям обмена, как минимум, позволяет нам структурировать любых участников строительства по принципу персонифицированной триады из поставщиков, предпринимательской структуры (строительной организации, фирмы) и потребителей. Это позволит нам акцентировать внимание на независимость принятия решений в каждой предпринимательской структуре и экономической зависимости результатов совместной деятельности, в связи с чем проблема управляемости выходит на первый план.

Таким образом, в 1 главе диссертации нами проанализирован большой объем научной литературы, сформулированы экономические основы принятия и исполнения управленческих решений, понимание экономической роли предпринимательской структуры в строительстве, обоснована особая актуальность исследования проблемы обеспечения управляемости предпринимательской структуры в силу динамических колебаний, обусловленных непрерывностью изменений в экономике и длительностью процесса строительства. Участники строительства, вне зависимости от масштаба их деятельности, функциональной специфики, форм собственности, структурированы с учетом их интересов по принципу персонифицированной триады, что позволило подчеркнуть экономическую зависимость их решений от результатов совместной деятельности. Анализ научной литературы и практики строительства, мониторинг и учет динамических связей и обменов между участниками деятельности как непрерывного процесса принятия решений и их исполнений, позволили наполнить смысл управляемости рыночными закономерностями и обеспечить управляемость предпринимательской структуры в экономике.

ГЛАВА 2. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗАКОНОМЕРНОСТИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ УПРАВЛЯЕМОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР В ПРОЦЕССЕ СТРОИТЕЛЬСТВА

2.1 Система управленческих отношений предпринимательских структур в строительстве при нестабильности

Рассмотрение состояния процесса строительства как сети обменов, протяженных во времени, а также имплементация идеи о том, что в управленческих отношениях решения принимаются руководителем и подчиненным, тем кто производит товар (продукцию строительства) и тем, кто ее покупает, придает категории «управляемости» экономический смысл – теперь это собирательная характеристика динамического процесса разработки, принятий решений, постоянного мониторинга и непрерывного согласования в системе предпринимательских отношений в строительстве.

Принятие решений, с одной стороны, поддерживает институциональные нормы, а с другой, инициирует непрерывные изменения в экономике. Стройным учением об инновационных изменениях являются труды Йозефа Шумпетера, который подчеркивал, что в относительно статичной окружающей среде поведение экономических субъектов во многих аспектах практически сводится к «кругообороту», повторению одних и тех же изменений [351]. Примером анализа экономики с устоявшимися взаимосвязями служит неоклассическая теория общего равновесия (Кеннет Эрроу [363], Жераб Дебре [288], Леон Вальрас [353]).

Согласно неоклассикам, экономические агенты совершают рациональный выбор, сориентированный исключительно на максимизацию личной выгоды, процессы обмена протекают беспрепятственно, информация является полностью доступной и практически бесплатной, а социально-экономическая система стремится к равновесию.

В исследовании управляемости строительной организации мы опираемся на теоретический анализ, связанный с моделью общего равновесия Вальраса. А также опираемся на труды представителей австрийской школы К. Менгера [164], О. Бем-Баверка [36], Л. Ф. Мизеса [166, 167], Ф. Хайека [318] и М. Ротбарда [241], которые включили в модель равновесия фактор неопределенности и тем самым предложили связать теоретический анализ с неравновесной динамической моделью. В свою очередь О. С. Сухарев считает, что институционалисты тоже придерживаются представлений о нелинейном развитии социально-экономической системы. Для нелинейной системы характерны не равновесные процессы, а кризисные состояния, или точки бифуркации, которые разрешаются либо созданием диссипативной структуры, то есть повышением уровня организации, либо возрастающим хаосом и переходом в самоорганизацию [279, С.16]. Этот переход подтверждают работы ученых, занимающихся динамикой [75] и самоорганизацией [14, 47, 57, 93, 122, 148, 196, 223, 224, 226, 243]. Однако работы по синергетике не связывают существующие переходы в самоорганизацию с экономическими закономерностями управляемости.

Существенные изменения согласованных правил в процессе строительства подразумевают чередование состояний равновесности и неравновесности, стабильности и нестабильности, устойчивости и неустойчивости. Получается, что принятие решений, внося изменение в устоявшиеся правила взаимодействия, может выводить экономическую систему из состояния устойчивости.

В реальности устойчивость и неустойчивость связей между хозяйственными единицами существует всегда при создании строительной продукции и протекает в условиях асимметричности информации, риска, неопределенности, зачастую нестабильности, неравновесности и потери управляемости. Причем объяснение пестрой мозаики наложения экономико-управленческих категорий только экзогенными факторами (глобализационными, климатическими, политическими и т.п.) без учета

эндогенных факторов, зависящих от индивидуально-инициированных обменов, протяженных во времени, и от позиций участников системы управленческих отношений, выглядит абсурдно. Практические неравновесные ситуации, возникающие в процессе строительства, необъяснимы при помощи теории принятия решений, построенной на субъектно-объектной парадигме и равновесной вневременной экономической доктрине. Взаимосвязи административно свободных хозяйственных единиц формируются, поддерживаются и изменяются управленческими отношениями в условиях асимметрии информации, а координация деятельности участников строительства колеблется между централизацией и децентрализацией, между порядком и хаосом, организацией и самоорганизацией. Участники системы управленческих отношений стремятся согласовать комбинацию организации и самоорганизации перед началом строительства. Затем первоначальная согласованность со стороны тех или иных участников может резко изменяться посредством консенсуса, компромисса и силовых воздействий. Тем самым саморегулируемые процессы сочетают в себе элементы децентрализации и иерархической координации действий, в одном случае, руководствуются существующей институциональной средой, в другом, изменяют ее. Наглядно саморегулирование и самоорганизация проявляются при конкуренции между строительными организациями [373].

Изменение цен в капитальном строительстве за 2019 год по Ленинградской области в сторону увеличения составило 15,2% [55]. Объем инвестиций составил 419,1 млрд. рублей (76,1% от уровня 2018 года) [273]. Объем промышленного производства составил 23,3 млрд. рублей или 104,8 % от уровня 2018 года [145]. Рост цен в жилищном строительстве Санкт-Петербурга за 2019 год составил 10,1% [55]. По данным Национального объединения производителей строительных материалов, при этом стоимость строительных материалов увеличилась на 5-15%, в зависимости от вида [238]. Тарифы на грузовые перевозки железнодорожным транспортом увеличились на 3,56%, автомобильным сохранились на уровне 2018 г. [94]. Рост цен на

электроэнергию составил 9,91% [127]. Однако не всякое изменение цен можно связать с устойчивостью деятельности отдельной строительной организации или системы в целом.

Например, А. Г. Поршневу, А. Я. Кибанову и В. Н. Гунину связывают устойчивость с некоторым равновесием системы, ее способностью сохранять сбалансированность между образующими ее частями. Если возникает дестабилизирующее воздействие, то система способна увеличивать или уменьшать устойчивость. Превышение порогового значения амплитуды нарушает равновесие и приводит к потере устойчивости, к нестабильности, изменяет систему до неузнаваемости, преобразует ее в другую систему, делит на автономные системы или прекращает ее существование [303].

Интегрируя представления неоклассиков и институционалистов, обнаружим, что в строительной сфере непрерывно изменяются не только технологии и финансовое состояние какой-либо строительной организации как системы, но и состояние устойчивости ее институциональных норм. Здесь важно опереться на авторитетное мнение чл.-корр. РАН В. Полтеровича [221, С.41]. Ученый обосновал важный вывод о том, что системе институциональных норм присуще явление гистерезиса: система не возвращается в исходное состояние даже после прекращения действия факторов, вызвавших первоначальные изменения устойчивости. Глубокое изучение организационно-экономической устойчивости строительных предприятий выполнено А. А. Петровым, «под организационно-экономической устойчивостью строительного предприятия понимается способность обеспечения и поддержания такого организационного состояния, при котором достигается его эффективное функционирование и развитие в установленных пределах на основе полного и рационального использования потенциала предприятия в рыночных условиях» [214, С.42-43].

«В самом общем виде под устойчивостью понимается способность системы восстанавливать исходный или близкий к исходному режим при малом его нарушении и продолжать нормальную работу после резкого

нарушения режима, сохраняя качественно прежнее состояние, описываемое системой параметров» [257, С.541], «...устойчивость предполагает сохранение параметров процесса, управляемость – изменения этих параметров при воздействии на систему. Очевидно, устойчивость и управляемость есть категории-антагонисты и достижение компромисса или баланса между ними есть важнейшая цель задачи управления в системах любой природы» [257, С.541]. С одной стороны, можно объединить два противоположных свойства, например, когда не интересуют дискретные изменения при сохранении параметров и достижении цели, с другой стороны, управляемость – это не только способность изменять промежуточные параметры, но и корректировка цели. Но как выделить неоднородные и противоречивые параметры в общем процессе экономической системы? Как отмечают Эрик Г. Форуботн и Рудольф Рихтер, «проблема институциональной устойчивости становится очевидной, если рассматривать возможность эволюции институтов и изменения их структуры во времени» [317, С.33]. А. Н. Нестеренко считает проблему селекции институциональных норм открытой.

Возникает вопрос: как изменить институциональную норму? Например, заменить одну на другую в полном объеме, либо вносить изменения малыми приращениями к устоявшейся норме? Кому дано право изменять траекторию движения, кто заплатит за ее изменение? Все ли будут заинтересованы в этом изменении? На наш взгляд, ответ можно дать, если понимать суть нестабильных проявлений как отклик на вносимые экономические изменения в институциональные нормы, то есть познать закономерности управляемости. Тогда удастся прогнозировать эволюционное развитие системы управленческих отношений.

Перейдем к условиям нестабильности, которые, на наш взгляд, являются ключом к выявлению закономерностей управляемости предпринимательской структуры.

Существует разработанная И. Ансоффом так называемая «шкала нестабильности». Амплитуда колебаний нестабильности достаточно велика:

от изменений, результат которых можно предвидеть, до изменений непредсказуемых [13, С.17].

Кроме того, нестабильность связывают с разрушением или, по крайней мере, с нарушением целостности системы. Тем самым создается иная институциональная целостность. Так, например, А. П. Прохоров, выявил русскую модель управления, построенную с давних времен на чередовании стабильных и нестабильных режимов. Причем при чередовании режимов реакции участников системы сильно различаются.

И. Пригожин, характеризуя нестабильность как феномен с негативным оттенком, показывает, что она приводит «к весьма нетривиальным, серьезным проблемам, первая из которых – проблема предсказания» [222, 12]. На наш взгляд, расширить горизонт предсказания можно, выявив искусственные (административные) и естественные (социально-экономические) закономерности, связав их с интересами участников строительства, пребывающими в условиях нестабильности. В этой связи представляется возможным определить институциональную нестабильность как каскад непредсказуемых воздействий и реакций, негативно затрагивающих интересы конкретных сторон, переводящих согласованные контрактом равновесные состояния в резонирующие состояния проблемной неравновесности. Проблемная неравновесность нами понимается как превышение предела возможного искусственного изменения естественных закономерностей, ведущих к потере адекватного реагирования участников взаимодействия и к резонированию нестабильности. Другими словами, неравновесное состояние может быть управляемым, а может быть проблемным, нарушать искусственные закономерности принятия решений и вести к потере управляемости.

Для выявления закономерностей управляемости вернемся снова к четырем иерархическим подсистемам принятия решений – технической, менеджеральной, институциональной и социетальной. Выделенные подсистемы принятия решений воздействуют взаимосвязанно,

переплетаются всегда присутствуют как во внутренней, так и во внешней среде любых организаций, проявляясь по-разному. Проведенный нами анализ состояния предпринимательской структуры, находящейся в условиях нестабильности, подтверждает значительные различия закономерностей управляемости в выделенных подсистемах. Прежде всего это связано с кругом вопросов, решаемых предпринимателями. Поскольку исследование упомянутых различий в закономерностях управляемости предпринимательской структуры было бы корректно в рамках какой-либо одной подсистемы и поскольку ранее речь шла об институциональных изменениях, рассмотрим их именно в рамках этой подсистемы. Тогда принятие решений представляет собой динамичный процесс по искусственному созданию правил и норм. В этих же условиях управляемость выражается, во-первых, в зеркально подобном динамическом процессе в виде реакции на эти правила и нормы, во-вторых, в характеристике процесса колебаний между исполнением/неисполнением новых правил и норм, в-третьих, глубинность феномена управляемости выражается во взаимосвязи иерархических цепочек, понимание этой взаимосвязи позволит заглянуть за горизонт явно видимого.

Например, деятельность институционального уровня управляется социетальным уровнем, а деятельность менеджериального, в свою очередь, подчинена институциональному. Для работников менеджериального уровня восприятие вновь созданных правил, норм и принципов принятия решений зачастую представляет значительную трудность. Такая трудность в понимании этих, так сказать, управляющих сигналов может быть устранена, если будет ясна реакция институционального уровня на аналогичные сигналы со стороны уровня социетального. Прозрачность и понимание происходящих процессов может обеспечить знание закономерностей управляемости. В свою очередь, работнику институциональной подсистемы, чтобы спрогнозировать реакцию менеджериального уровня, нужно видеть и понимать производимое им воздействие на технический уровень. Говоря другими словами,

руководителю необходимо управлять управлением. Предложенный подход открывает возможность по-новому увидеть различия в закономерностях управляемости, в состоянии равновесности и неравновесности. Все перечисленное выше составляет методологическую концепцию обеспечения управляемости, исследование, описание и применение которой обнажает противоречивые интересы.

Перейдем теперь к следующим рассуждениям. Социетальный уровень принятия решений создает правила для исполнения институциональным, в свою очередь институциональный формулирует правила для менеджериального и, наконец, менеджериальный вырабатывает правила для технического. Следовательно, степень управляемости/неуправляемости будет выражаться в том, насколько технический уровень будет выполнять правила, выработанные менеджериальным; в свою очередь менеджериальный будет следовать правилам, сформулированным институциональным, при этом исполнять правила социетальной подсистемы принятия решений будут предприниматели институциональной. Вышеперечисленные уровни мы связали цепочками правил и их исполнениями. Можно сказать, что равновесное состояние подразумевает изменение правил при обязательной их реализации. В таких структурах экономическое вознаграждение носит гарантированный характер, что приводит к потере чувствительности к материальным стимулам. В этом случае скорее достаточно статуса, возможностей роли, иерархической защиты, чем знаний экономических закономерностей управления управлением, то есть управляемости.

Далее представим, что одна из иерархических цепочек уровней не смогла выполнить созданное правило (адекватно отреагировать). Нетрудно предположить, что возможным сценарием развития будет смена равновесного состояния на неравновесное. Как показывает практический опыт автора, предприниматели, в случае срыва срока ввода объектов, превышения бюджета проекта, защищенные иерархическими связями, обычно следуют таким стереотипам поведения: перед своим руководством они обвиняют в неудачах

подчиненных, а перед подчиненными – руководство. Дальнейший ход развития событий может как усиливать неравновесность и обусловить переход к нестабильности, так и затухать, переходя к равновесию нового типа. В случаях усиления нестабильности предприниматель вынужден прекратить убыточную деятельность, либо искать закономерности управления управлением, проявляемые в условиях нестабильности. Охарактеризуем субъектно-объектных отношений в условиях нестабильности такими факторами, как:

- непривычность изменяемых руководством правил в сопоставлении с реакциями коллектива, имевшими место в прошлом;
- быстрый темп изменения ранее знакомых правил на фоне неадекватных на него реакций;
- непредсказуемость возможных реакций на основании знакомых правил.

Признание временного фактора, величины возможного наложения изменения институциональной нормы и характеристики возможных проявлений, стандартной теорией принятия решений и экономической наукой не дает ответа на вопросы: какое изменение институциональной нормы следует считать корректным, как именно необходимо производить такое изменение институциональной нормы, в чем измерять воздействие и реакцию, каковы возможные пределы изменения и какие показатели на это влияют?

Вначале рассмотрим неоднородность институциональных изменений в строительной сфере. Для этого снова представим систему управленческих отношений в виде четырех подсистем. В технической подсистеме существует специфическая институциональная среда, способствующая координации деятельности в предпринимательской структуре, где фактом изменения может быть, например, приобретение нового оборудования. В таком случае существовавшие ранее знания зачастую нуждаются в совершенствовании, а то и замене. Новое оборудование призвано увеличить производительность труда, тем самым увеличивая объемы работ, либо сокращая численность коллектива.

К техническим изменениям в строительной организации можно отнести также и факт поломки оборудования, для ремонта которого нужны иные знания и навыки.

Затем рассмотрим изменения в менеджеральной подсистеме. К ее институциональным изменениям можно отнести, например, повышение или понижение сотрудника по службе, направление в командировку, получение приказа о сверхурочной работе, об изменении графика отпусков и т.д.

В институциональной подсистеме в качестве изменений могут выступать смена руководства или видов деятельности и т.д. В свою очередь, социетальную подсистему предпринимательской структуры изменяют такие факторы, как государственная политика и деятельность других предпринимательских структур.

Определим управленческие отношения предпринимательской структуры с государственными организациями как объектно-субъектные. При этом следует подчеркнуть несколько иной характер взаимосвязей в данных управленческих отношениях. Это, во-первых, влияние условий или среды, где они строятся вне административной зависимости, а во-вторых, превалирование экономической сути институциональных изменений.

Обозначим управленческие отношения, институционально возникающие между административно свободными организациями, конвенциональной подсистемой. Конвенциональный уровень предполагает прежде всего экономические отношения между организациями (поставщик, заказчик, подрядчик, генподрядчик и т.д.), обязательную неоднородность их экономических интересов и, как следствие, противоречивое восприятие закономерностей, характеризующих динамичные состояния управления и управляемости.

Для того чтобы пролить свет на неоднородность возможных состояний (кто на кого воздействует и кто на кого реагирует), выстроим смысловую систему координат. Так, древние астрономы, создавая сложные теории, стремились предугадать запутанное движение небесных светил, но планеты

двигались то быстрее, то медленнее, то хаотично поворачивали. У Н. Коперника возникла мысль: не потому ли движение планет так запутанно, что мы смотрим с Земли? И когда астроном мысленно переменял позицию наблюдателя на Солнце, то движение планет оказалось наглядным и предсказуемым. В свою очередь, буржуазные ученые до К. Маркса исследовали жизнь общества с позиции собственного положения, но увиденное только с одной позиции выглядит искаженно с другой. К. Маркс взглянул на общество с другой позиции и выдвинул иную теорию развития исторического процесса.

Нетрадиционность подходов Н. Коперника и К. Маркса позволила объяснить, в одном случае, закономерности движения планет Солнечной системы, в другом – предложить иной взгляд на развитие исторического процесса.

Опираясь на приведенные примеры и ни в коей мере не ставя свои скромные научные изыскания на одну доску с открытиями упомянутых ученых, тем не менее попробуем по-новому взглянуть на уже выявленные и устоявшиеся, но, по нашему мнению, односторонние закономерности, связывающие иерархически подсистемы принятия решений и отношения между подчиненным и начальником. Для этого, опираясь на факты и действительность, представим реальную картину: организациями, управляющими и управляемыми, в той или иной мере управляют многие – начальник и подчиненный, потребитель и производитель, государство и общество. Только приняв такую методологию экономического анализа управленческих отношений, мы сможем увидеть и понять не только лежащие на поверхности закономерности принятия решений, но и уловить экономическую суть глубинных закономерностей управляемости, что позволит в дальнейшем получить реалистичное видение предела управляемости, различное с позиций каждого. В этом случае феномен управляемости предстанет динамическим процессом с учетом неоднородных социальных и коллективных знаний, а категория «управляемости» приобретет

собираемый смысл, характеризующий опять же динамическое состояние институционально-конвенциональных взаимодействий и взаимореакций. Именно в знаниях о делах друг друга – вчерашних, сегодняшних и будущих, а также в соединении противоречивых экономических интересов кроется подлинный смысл управляемости.

Ранее мы говорили о том, что специалист технического уровня обладает знаниями, отличными от знаний специалиста менеджериального уровня, а специалист институционального – отличными от социетального, и т.д. Понятно, что далеко не у каждого предпринимателя есть понимание того, что происходит на конвенциональном уровне. Осознание различия в восприятии предпринимателями выделенных нами уровней является важным аспектом экономического знания, имеющим непосредственное отношение к проверяемости сложных утверждений. При проверке существующих закономерностей управляемости всегда будут оставаться сомнения из-за множественности переменных, влияющих на динамику развития отношений. Важно понять, что, даже употребляя термин «определенное» воздействие, мы оставляем место для существенного диапазона неопределенности. Кроме того, термин «при прочих равных условиях» устраняет важную для практики множественность. Как показывает проведенный нами обзор научной литературы по принятию решений и экономике, в рассматриваемых случаях учеными исследуются изменения только одного параметра (например, принятия решений), вне времени, пространства и, конечно, вне методологии управляемости, что и формирует традиционный менталитет предпринимателя.

Конвенциональные связи, построенные в условиях административной свободы, предполагают менталитет иного рода и иную парадигму закономерностей, предопределенных административно свободными связями и подобными взаимоотношениям взрослых. Эти закономерности наглядно проявляются в социальной ответственности при разрешении возможных противоречий, довольно часто встречающихся в строительной практике, в стремлении интересов сторон к максимизации и ведущих к конфликту.

Говоря о различии в подходах к анализу экономической деятельности, а по сути, о разных методологиях ее анализа, мы хотим подчеркнуть: один из способов обеспечения социально-ответственного поведения – опора на иерархию, в которой существует соответствующее распределение ролей и статусов, а возникающие противоречия разрешаются в первую очередь административными отношениями подчинения и господства; другой способ – опора на равноправные экономические отношения между равными индивидами с обязанностью каждого учитывать интересы других, проявлять терпимость и солидарность. Таким образом, иерархия требует подчинения воле вышестоящего, равноправие – правового регулирования возникающих конфликтов [370, С.25].

Рассмотрим организации, построенные на фундаментальных ориентирах конвенционального взаимодействия, на примере международных отношений. У каждого отдельного государства – участника экономической организации – нет видимого административного подчинения другому государству, но, несмотря на отсутствие явной иерархии в отношениях между странами, отношения внутри самого государства построены на базе административной подчиненности. Теперь раскроем экономические ориентиры конвенциональных управленческих отношений. Во-первых, отношения направлены на удовлетворение как собственных, так и общих, зачастую противоречивых интересов. Например, экономическое поведение страны (*A*) соответствует интересам страны (*B*), в свою очередь, страна (*B*) удовлетворяет интерес (*A*). Другого варианта возникновения и существования отношений не дано. Во-вторых, административный нажим от страны (*C*), обязывающий вступить в экономические отношения страну (*A*) и (*B*), отсутствует. В-третьих, рассмотрение экономических отношений с позиции конвенциональных взаимодействий позволяет уточнить, что именно страна (*B*) оценивает блага, передаваемые ей страной (*A*) и наоборот. Речь идет о том, что качественные характеристики блага определяются путем переговоров в процессе обмена как информацией, так и самими экономическими благами. В

таком случае несоблюдение стороной (*A*) интересов стороны (*B*) явно будет приводить к негативным изменениям во взаимоотношениях и возможной нестабильности. Конвенциональный уровень отношений меняет фокусировку объяснения неопределенности и риска от экзогенных к эндогенным изменениям. Закономерные изменения взаимосвязи между субъектами принятия решений становятся неотделимы от управляемости в динамичном процессе непрерывных согласований и пересогласований, протекающих в обоюдной информационной асимметрии.

Одним из путей познания явления управляемости является опора на основополагающие экономические законы, учитывающие колебания социально-экономических интересов: организационных (иерархических) и самоорганизационных (горизонтальных). Отметим, что самоорганизационные (горизонтальные) взаимодействия могут как предполагать административную зависимость, так и исключать ее. Горизонтальные взаимодействия выделим в конвенциональную подсистему экономики. Примером конвенционального взаимодействия может служить горизонтальная связь правил между потребителем (*A*) и производителем (*B*). Особенность этой самоорганизационной связи заключается в том, что правила вырабатываются совместно (*A*) и (*B*).

Конечно, ситуаций, в которых правила определяет вышестоящее руководство, гораздо больше. Как следствие, гораздо больше предпринимателей предрасположено к отдаче и восприятию сиюминутных приказов, чем к выстраиванию стратегических программ, целей и совместных правил, учитывающих возможные изменения интересов сторон. Но на практике существует достаточное количество самоорганизационных связей, где стороны создают правила взаимодействия друг с другом вне иерархических отношений, что не исключает наличия во внутренней среде (*A*) и (*B*) иерархических отношений.

Любая деятельность (*A*) и (*B*) осуществляется под влиянием социетальных отношений. Любые правила есть выражение согласованных

интересов сторон – статика, а управление и управляемость – динамика по их изменению.

Варианты ситуаций	1	2	3	4	5	6	7	8	9
Организации									
Потребитель (заказчик, покупатель) (А)	+	-	0	+	+	-	-	0	0
Производитель (предпринимательская структура) (В)	+	-	0	-	0	+	0	+	-

Договор будет заключен в случаях 1, 3, 5, 8, где «+» – изменения способствуют улучшению интересов, «-» – изменения не способствуют удовлетворению интересов, «0» – изменения не влияют на удовлетворение интересов. С меньшей вероятностью договор будет заключен в случаях 2, 4, 6, 7, 9.

Рис. 2.1.1 – Варианты заключения договора

Логически взаимосвязанным утверждением о свойствах управленческих отношений является то, что организация (потребитель, А) и организация (производитель, В) заключают договор, если ожидают удовлетворения своих интересов посредством взаимодействия. Правила сторон в отношении друг друга на момент заключения договора обозначим институциональным равновесием. Из множества конвенциональных взаимодействий в экономике выделим те, которые имеют длительную протяженность. В таких случаях стороны, являясь административно самостоятельными, изначально обговаривают правила, стремятся к удовлетворению интереса, нащупав институциональное равновесие их взаимодействия. Принятие решений в институциональной подсистеме управленческих отношений есть ни что иное, как создание правил взаимодействия.

Например, в строительной сфере институциональное равновесие возникает на промежуточном отрезке времени, характеризующимся согласованностью намерений и действий между заказчиком и подрядчиком, при добровольном принятии ими дополнительных ограничений взамен ожидаемых предпочтений, говоря другими словами, между тем, что предстоит построить производителю, и тем, что за это готов заплатить потребитель.

Тогда при малейшем изменении предпочтений равновесное состояние рискует стать неравновесным. Конечно, не всегда неравновесные состояния на практике бессистемны и приводят каждого участника взаимодействия к нестабильности. Как правило, при чередовании стабильности и нестабильности договорные отношения с одними сохраняются, с другими – нарушаются. Очевидным является то, что при возможном нарушении договоров условия от стабильных могут переходить в нестабильные. Возникает вопрос: как возможно могут ли организации, создавая длительные нормы, уменьшить влияние неопределенности и избежать нестабильности?

В реальной экономике фактор риска и неопределенности предпринимателями учитывается и преодолевается различно. Например, при создании объектов недвижимости невозможность своевременной замены одного из факторов производства нарушает ритмичность технологического процесса, дестабилизирует его дальнейшее развитие, переводя состояние из равновесного в неравновесное. Но для участников социетальных, институциональных, менеджериальных и технических подсистем различные представления об экономической равновесности связаны с наличием защиты от нестабильности, которую им обеспечивает иерархическая структура.

Для возврата из условий нестабильности в равновесное состояние каждому предпринимателю предстоит опираться не только на общепринятые, принципиально различные, при их взаимосвязях в закономерностях принятия решений, факторы: власть [146], рынок, культура – но и на экономические закономерности управляемости. Анализ научной литературы [25, 29, 33, 65, 73, 76, 104, 114, 233, 265, 280, 329, 331, 334, 362,] подтверждает, что однородность рекомендаций в теории принятия решений и неоднородность культурных стереотипов зачастую приводят к нестабильности. Так и в экономике: Мескон М. Х., Альберт М., Хедуори Ф. Дури [165, С.13] утверждают, что невозможно переносить достижения зарубежной науки на реалии России без адаптации, так как рынок и административно-командная система существуют в диаметрально противоположных деловых культурах.

Основы управляемости построены на различных культурно-отраслевых и корпоративно-сетевых особенностях принятия решений, обозначенных тремя неоднородными менталитетами – доменеджеральный, менеджеральный и постменеджеральный, которые базируются на административном равновесном, административно неравновесном и динамичном с разных позиций состоянии. Как правило, к административно равновесному состоянию стремится тот, у кого недостаточно потенциальных возможностей для эволюции менеджерального менталитета. Такой субъект пытается навязать свое представление о равновесности, заставить каждого мыслить однородно. Но в условиях нестабильных изменений однородные менталитеты теряют способность адекватно реагировать на состояния, далекие от равновесия.

В результате процесс строительства чередуется равновесными и неравновесными состояниями, порядок и беспорядок присутствуют одновременно, демонстрируя субъективное восприятие происходящего. Непрерывность чередования обусловлена тем, что в любой момент времени может возникнуть новый тип решения или незнакомая ответная реакция, которые не возвращают к прежним равновесным состояниям. Тем самым, в рамках предсказуемых образцов поведения в точках смены решений или ответных на них реакций – в точках бифуркации – происходит радикальная смена договорных отношений, изменяющих организацию на самоорганизацию, порядок на хаос, стабильность на нестабильность, разрушая тем самым согласованные прежде институциональные связи в экономике.

Нестабильные условия вынуждают включить в основы обеспечения управляемости учет различных позиций субъектов. Например, рассматривая условия нестабильности с позиции предпринимательской структуры, обнаруживаем, что ее размеры, структура и реакция на воздействия заказчика зависят от состояния институциональной среды, в которой не только создается, но и потребляется строительная продукция. Так, нестабильность, вызванная действиями заказчика, затронет интересы только руководителей

подрядной организации, если они сумеют полностью самортизировать последствия воздействия нестабильности по отношению к интересам своих работников. В свою очередь, решения руководителей будут нестабильны с позиции работников, если они неожиданны и негативны. Примером может быть уменьшение и/или задержка зарплаты, не предусмотренные договором. Для руководителя принятое решение очевидно, но нестабильность может быть вызвана неадекватной ответной реакцией работника, который не мог предположить возможность нарушения его интересов.

В равновесной системе интересы сторон подвержены малым изменениям и на взаимовлияние комплиментарных опосредованных воздействий не обращается должного внимания: участники системы видят воздействия только тех, с кем работают непосредственно. Но именно безразличное отношение к малым изменениям интереса может при их резонировании приводить к нестабильности даже от «взмаха крыльев мотылька». При нестабильных условиях участники взаимодействия получают новую информацию, расширяют границы знания, открывают для себя новых субъектов принятия решений, которые влияют на достижение цели.

Считаем убедительным утверждение о том, что условия нестабильности напрямую связаны с отсутствием когнитивного потенциала: трудно просчитывать реакцию индивида или коллектива в условиях некорректной информации. Причем, речь идет не только о недостатке информации, но и об ее излишке. Связано это с умственными способностями к переработке информации: получением достоверной информации и возможностью адекватно реагировать на нее. При сложных и ответственных работах руководителю трудно самому определить достоверность информации, что приводит к стиранию иерархических отношений. Можно также сказать, что нестабильность отрицает полное подчинение и способствует эволюционному изменению менеджерального менталитета от стремления воздействовать к стремлению самому адекватно реагировать, открывает возможность выглядеть достойно в условиях неравновесности.

Необходимо подчеркнуть, что закономерности управляемости позволяют учитывать различия в восприятии и тем самым интегрируют теорию неравновесных систем и равновесную доктрину, показывая, что многие траектории развития могут быть нестабильны. Это повышает достоверность прогнозов на коротких временных интервалах. Тем не менее, очевидна все еще недостаточная методологическая разработка сочетания равновесного и неравновесного состояний системы как сочетания организации и самоорганизации, что ведет к усилению путаницы и преждевременной кристаллизации существующих теорий.

Выдвигаемая теория управляемости базируется на том, что равновесное состояние системы с позиции одного субъекта может выглядеть неравновесным состоянием с позиции другого. То же происходит с нестабильными изменениями интереса. Для одних участников договора происходящие изменения могут быть полезными, для других – отрицательными, третьи относятся к возникающим изменениям безразлично. Речь идет о разном отношении к изменению интересов в экономике. Для одних изменения интереса могут быть равновесными и статичными, для других – равновесно-динамичными, для третьих – неравновесными и нестабильными, четвертые увидят в изменениях цикличную закономерность. Признание различного восприятия динамического состояния изменений фактора времени и места интегрирует существующие противопоставления в теориях и увеличивают концептуальную значимость экономической науки в областях статики, динамики и эволюционного цикла.

Описывая статичное равновесие, ученые переводят переменные величины в постоянные при условии отсутствия новых возмущающих факторов. Так, например, в процессе строительства статическое равновесие предполагает непрерывную работу строительных организаций при незначительных увеличениях или уменьшениях факторов производства в пределах согласованных изменений. Следует согласиться с мнением Рай Ф. Харрода, что проблемы эпизодических изменений могут удовлетворительно

предсказываться при помощи методов статической теории равновесных систем [326]. Тем самым изменения не нарушают управляемо-предсказуемые образцы институционального поведения.

В таких случаях для управляемо-предсказуемых образцов стратегий развития целесообразно воспользоваться общим термином «рутина». Понятие «рутина» охватывает широкий диапазон различных аспектов деятельности. Как отмечают Нельсон и Уинтер [186], деловое поведение в значительной мере не является рутинным в общепринятом смысле этого слова. На практике принятие решения, представляющего исключительную важность как с точки зрения отдельно взятой предпринимательской структуры, так и участников сторон в целом, не рутинны. Необходимо обратить внимание на то, что эволюционная теория пытается учитывать элементы случайности при принятии решений. Дело в том, что непосредственный участник взаимодействия гипотетически может предвидеть цепочку воздействия и просчитать элементы неравновесной реакции на возможное изменение правил. В свою очередь, стороннего наблюдателя вряд ли интересует неравновесная динамика колебания интересов, способствующая экономическому развитию предпринимательской деятельности.

Получается, что управление институциональной нормой, в отличие от ее управляемости – наиболее очевидно. Если ранее мы сравнивали управление и управляемость с двумя различными сторонами одной медали, то при попытках учесть невидимое экономическое проявление на изменения институциональной нормы, справедливее будет сравнивать управление с 1/3 айсберга, находящегося на поверхности, а управляемость с 2/3, находящимися под водой и скрытыми от наблюдателя. Кроме этого, судить об управляемости принято только после управленческого решения. Напротив, наша система экономических отношений учитывает темпоральное время для выявления колебательных взаимосвязей, способствующих развитию предпринимательской деятельности. Если институциональные нормы неустойчивы, то динамические изменения в экономике вынуждают обратиться

к временному лагу, поскольку реагирование субъекта на изменение его рутины не может корректироваться мгновенно, и кажущаяся сегодня равновесность может со временем переходить в проблемное состояние, то есть управляемость теряется.

Управляемость развития с помощью только экстраполяции, без учета различных позиций и контента (того, кто изменяет условия и того, кому изменяют условия), без уточнения места и времени становится принципиально непредсказуемой. Сказанное никоим образом не отрицает необходимость планирования, а наоборот призывает к совместному и скорее не к директивному, а индикативному планированию предстоящей предпринимательской деятельности. Тем самым совместно выработанные индикаторы возможных изменений институционально-экономических норм позволяют сформировать новое знание о возможных изменениях и повышают достоверность прогнозирования и предотвращают возникновение потери управляемости.

В целом предпринимательская деятельность в силу своей инновационности пребывает в состоянии чередований устойчивости и неустойчивости, равновесности и неравновесности. Структура принятия решений нуждается в механизме, способном адекватно реагировать на динамичную среду экономики.

Рассмотренная полемика ученых позволяет сделать вывод о том, что координация участников управленческих отношений осуществляется, сочетая централизованные и децентрализованные связи, взаимно поддерживая друг друга специфическими знаниями.

Следуя методологии Ф.А. Хайека [320], знание у субъектов рассеянно. Рассеянность знания подразумевает информационную ограниченность, что неминуемо создает проблемы координации. Хайек по существу задал новое направление хозяйственных систем и стимулировал дискуссии вокруг возможностей теории принятия решений.

Нами сформулирована и предложена система организации управленческих отношений в процессе строительства, построенная на специфических знаниях участников.

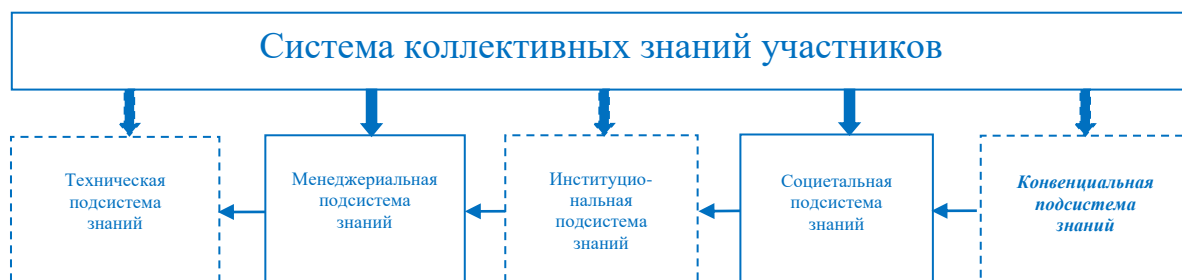


Рис. 2.1.2 – Система управленческих, экономических отношений, построенная на специфических знаниях участников

В настоящее время в рыночную координацию вовлечены далеко не все организации, а тем более работники организаций, поэтому у большинства участников системы экономических отношений в предпринимательстве отсутствует опыт работы в рыночной экономике. В результате множество разрозненных знаний во многом противоречивых интересов надлежит структурировать и соединять воедино для соответствия единому целому, способному адекватно реагировать на растущий динамизм изменений. Кроме этого, внимание ученых не сфокусировалось на противоречивых интересах, а значит из полемики ускользнула важная составляющая, предопределяющая растущий спрос на пока отстающие гарантии со стороны предпринимательских структур в выполнении взятых на себя обязательств по национальным проектам и государственным программам.

В исследовании систем управленческих отношений федеральных, региональных, муниципальных и отраслевых групп (комплексов) и предприятий мы опираемся на разработанную Г. Б. Клейнером новую теорию экономических систем и устоявшуюся типологию взаимодействия вариативных функций четырех типов экономических систем.

Стремительно меняющаяся экономика обуславливает актуальность перехода на инновационную, цифровую, безопасную для экологии

деятельность предпринимательских структур. Импульсы целенаправленных воздействий, «... инициированные «наверху» и направленные с макроэкономического, федерального уровня, неузнаваемо изменяются, доходя до объектов микроуровня – фирм, предприятий, корпораций. Наоборот, «инициатива снизу» в условиях фрагментированной российской экономики с большим трудом распространяется на микроуровень в целом и, как правило, гаснет, не дойдя до макроуровня и не встречая поддержки «сверху» [163]. Нам представляется, что подобное состояние характерно при отсутствии заинтересованности отдельных участников в изменениях, связанных с разрушением прежней устойчивости и переходом на инновационный путь развития.

Анализ институциональных взаимосвязей между структурами позволяет выделить четыре вида координации, соответствующие вариативным функциям в типологии взаимодействия экономических систем: субъект-объектный, объект-субъектный, объект-объектный, субъект-субъектный. Нетрудно согласиться с тем, что взаимодействие децентрализованных систем субъект-субъектной и объект-объектной координации, с одной стороны, поддерживает устойчивость взаимосвязей, с другой стороны, ищет и создает новые варианты решений, соответствующих динамизму окружающей среды.

Запланированная цель и проектной и процессной системы достигается с большими отклонениями факта от плана. При этом объектные системы могут оставаться управляемыми, либо теряют необходимую степень управляемости. Речь идет о принципиально разных знаниях субъективных восприятиях состояний, связанных с управляемостью.

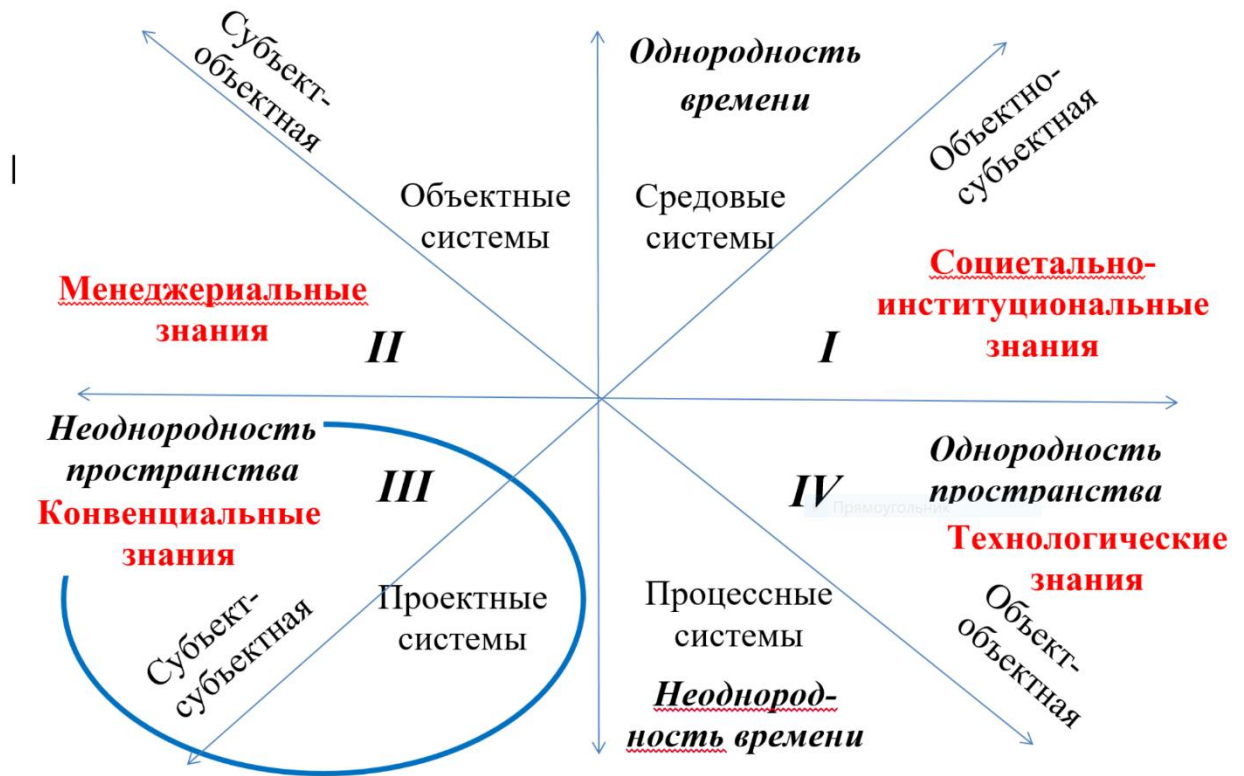


Рис. 2.1.3 – Типы экономических систем, управленческих, экономических отношений, отражающих вариативные характеристики координации и знаний

Проведенные нами исследования опираются на новую теорию экономических систем, характерную для процесса строительства, протекающего в условиях асимметричности информации, риска и неопределенности, колеблющейся экономической взаимозависимости и разрозненности специфических знаний участников, вызывающими потерю управляемости.

Концепция построена на учете рыночных закономерностей и хорошо коррелируется с условиями динамичных изменений экономики. Согласно этой концепции, под управлением понимается совокупность будущих выполнений затратных обязательств, которые прогнозируются, планируются и согласовываются участниками взаимодействия.

Под управляемостью, нами понимается прогнозирование адекватных реакций системы на ожидаемые и учитываемые совокупные управленческие воздействия.

Фокус нашего внимания акцентируется на обязательном учете позиций участников с противоречивыми интересами и временного фактора для фиксации контрольных дат, чтобы отследить динамику развития процесса строительства, на согласовании прав, обязанностей и ответственности в контексте колеблющегося спроса и предложения.

В рамках концепции нами выделены субъективные знания о директивных управленческих и рыночных отношениях, которые обнажили социально-экономическую взаимосвязь и противоречивость интересов в содействиях и противодействиях происходящим изменениям. Выявлено, что каждый тип отношений предполагает специфическую неоднородность знаний, по-разному воспринимает существующие институты и влияние иерархии на обеспечение управляемости. В любом случае, предприниматель, попавший в условия проблемной нестабильности, будет искать ответ в теории принятия решений. Но традиционная теория принятия решений построена на патернализме наподобие отношений «родителя и ребенка». Однако экономические связи предполагают наличие в отношениях, как минимум, одного «взрослого». А потому субъектам принятия решений необходимо расширять границы знания, согласовывать противоречивые интересы участников взаимодействия с учетом возможной неравновесной рациональности позиций, формировать адекватное времени и месту коллективное знание. В какой-то мере институциональная нестабильность помогает наглядно вырисовывать контуры иной эволюционной рациональности, нуждающейся в изменении менеджериального менталитета. Тот, кто в силу обстоятельств сопротивляется эволюционному пути перехода от иерархических к горизонтальным связям, будет вынужденно отодвинут нестабильностью к соответствующему аттрактору. Вносимые предпринимателями изменения, нарушая сформированные ранее правила,

рано или поздно затрагивают интерес каждого. Предпринимателям, собирающимся изменить правила в процессе строительства в условиях асимметрии информации, риска и неопределенности, нестабильности экономики, необходимо строить систему управленческих отношений, базирующуюся на новых принципах экономической взаимозависимости и специфических знаниях, с учетом противоречивых интересов, закономерностей адекватного реагирования, внедрение которой на практике позволит повысить достоверность краткосрочного прогнозирования и предотвратить потерю управляемости.

Условия нестабильности и рост неуправляемых изменений в экономике подтверждают необходимость оценивать состояние управленческих отношений не только теми закономерностями, которые выявлены теорией о принятии решений, но и выявленными нами рыночными закономерностями, рассмотрев их с различных позиций персонифицированных участников процесса строительства. Тем самым мы предлагаем новый способ постижения социально-экономических характеристик управляемости, воплощающий исследовательскую деятельность по выявлению проблемных состояний управленческих отношений, и предоставляем возможность заложить конструктивный принцип синхронизации противоречивых интересов участников строительства в условиях изменений экономики.

2.2 Экономические предпосылки и подходы к обеспечению управляемости предпринимательской структуры

Нестабильность, являясь одним из специфических условий современной экономики, обуславливает методологическую значимость исследования проблемы управляемости. Существуют различные типологии организаций, каждая из которых может стать основой научного исследования закономерностей управляемости.

В процессе строительства наряду с крупными компаниями работают и малочисленные административно самостоятельные строительные организации. Все интенсивнее создаются высокоинтегрированные, многоуровневые корпоративные объединения строительных организаций в виде холдингов и финансово-промышленных групп [304, С.488]. Создание таких групп – процесс самоорганизации, который определяется заинтересованностью его участников и условиями строительства. В этом же аспекте получают развитие диверсификация, сочетание различных сегментов рынка, дающее производственный синергетический эффект [59]. Корпоративный сектор экономики координируется взаимодействием производственно-коммерческих объединений, концернов, холдингов, ФПГ, ассоциаций и других участников системы управленческих отношений. Крупные корпорации выступают стратегическими партнерами государства.

В научной литературе [15, 20, 189] под корпорацией понимают административно самостоятельное юридическое лицо, обеспечивающее координацию и централизованное руководство участниками, входящими в ее состав. По сути деятельность корпоратизации представляет циклический процесс, в ходе которого центростремительные силы тех, кто до сих пор стремится директивно управлять, все-таки соперничают с центробежными желаниями тех, кем управляют. Как следствие «волны слияний и разделений будут сменять друг друга, так что в течение двух-трех десятилетий следует ожидать еще не одного цикла институциональных преобразований» [231,

С.437].

В настоящем исследовании понятие «строительная организация» («предпринимательская структура», «фирма») является, с одной стороны, абстрактной смысловой аналитической конструкцией, предназначенной для построения теории и методологии управляемости. С другой стороны, отличие предпринимательской структуры от организации в нашей теории состоит в том, что над предпринимательской структурой нет прямого административного воздействия, а над организацией оно возможно. В иных случаях под предпринимательской структурой может подразумеваться и государство, и любая другая организация. Однако если множество организаций, образующих корпорацию, административно подчиняется холдингу, то в теории управляемости под предпринимательской структурой будет подразумеваться только холдинг, а корпорация, таким образом, – это организация. Несмотря на существующие различия в юридическом толковании организаций, мы акцентируем внимание на административно-экономической сути управляемости.

Исследуя закономерности управляемости, прежде всего необходимо выделить тип экономических отношений между организациями: управляющей инвестиционными ресурсами и той, которая в них нуждается. Причем важно определить не только административную конкретику отношений между, например, Правительством Санкт-Петербурга и группой компаний «Эталон», но и выявить экономическую неоднородность позиций управленческих отношений в инвестиционно-строительной сфере, позволяющую установить предел управления. В этом случае следует, отвлекаясь от конкретных связей, меняющихся во времени, опереться в рассуждениях на общие, типичные для большинства строительных организаций, – на абстрактную конструкцию. Такое смысловое построение может не совсем точно отображать специфическую ситуацию в управленческих отношениях строительной фирмы в конкретное время, в конкретном месте, но зато позволит отделить административные связи от социально-психологических и рыночных.

Упоминание об этих типичных связях содержится в трудах, посвященных преимуществам и недостаткам как централизованной, так и децентрализованной системы экономики [4, 8, 11, 113, 150, 250, 305, 352, 364, 369]. Каждая из рассматриваемых работ по-своему подтверждает недостатки нормативного аспекта в разграничении реальной деятельности. Тем не менее, рыночная экономика при полном отсутствии влияния государства неминуемо ведет к недоразумениям в практическом плане в сферах деятельности с длительным производственным циклом, каковой является строительство.

Как нам представляется, основной спор о преимуществах и недостатках централизованной и децентрализованной систем разворачивается из-за смешения уровней анализа подсистем, выделенных в предлагаемом исследовании, например, социетальной и менеджеральной. В нашем случае необходимо найти предел управленческого воздействия, выявить закономерности управляемости при самоорганизации и организации, а значит, необходимо рассмотреть социально-психологические особенности менталитета у первых руководителей организаций.

Решение задачи изучения типичных истоков поведения предпринимателя связано с выделением трех, обозначенных выше социально-психологических типов менталитета (доменеджерального, менеджерального и постменеджерального).

В соответствии с логикой управляемости важным является не только менталитет предпринимателя, но и конкретизация ситуаций, в которой существуют как диапазон свободы для выработки самостоятельных правил, так и ограничения за диапазоном свободы, имеющиеся тенденции к нарушению правил. С одной стороны, каждый предприниматель волен наилучшим образом использовать ситуацию для удовлетворения своих предпочтений, с другой стороны, он вынужден учитывать ограничения, накладываемые социетальным, институциональным, менеджеральным и техническим уровнями.

Складывающаяся ситуация неразрывно связана с наличествующим объемом информации и знаний в данное время и в конкретной ситуации и открытым к использованию для реализации возможностей.

Предпринимателю свойственно искать и находить информацию, выгодную не только для себя и способствующую достижению не только его интересов (в данном случае она выступает в роли стимула), но и позволяющую учитывать интересы других предпринимателей, что без соответствующих правил, созданных вмешательством государства, невозможно.

В нашем понимании, создаваемая методология управляемости несомненно опирается на идеи австрийской школы экономики [141, 167, 306, 361], однако мы делаем принципиально иные выводы в отношении необходимости вмешательства государства: ему принадлежит важная роль в гармонизации интересов при выстраивании государственной политики на социетальном уровне управленческих отношений. Именно правовыми ограничениями социетальной подсистемы сужается диапазон свободы предпринимателя институционального уровня и принимаемых им решений, не выгодных для общества. Тем самым конкретная ситуация направляется в русло, соответствующее знаниям, доступной информации, времени и месту, сужая излишнее многообразие целей предпринимателя менеджериального уровня. Таким образом, применение сформулированного общего подхода познания явления управляемости способствует гуманизации процесса принятия решений.

Исследование неоднородности социально-психологических типов менталитета приводит нас к пониманию условий, в которых происходит динамический процесс бесчисленных изменений в экономике.

Поскольку в строительной сфере непрерывные изменения начинаются с обмена обещаниями, то важную роль приобретает фактор времени. Дело в том, что выполнение обещаний каждой из сторон неразрывно связано с внутренней средой конвенциональных отношений. Согласно нашему исследованию, каждая предпринимательская структура представлена социетальной,

институциональной, менеджериальной и технической подсистемами управленческих отношений, построенных по иерархическому принципу. Автору пришлось потратить довольно много времени, изучая литературу для того, чтобы выделить субъекта, который имеет право вступать в конвенциальные взаимодействия и несет при этом экономическую ответственность за выданные обещания. Если развить пример, приведенный в параграфе 2.1 про международные отношения между странами и попытаться определить субъекта, имеющего право вступать в конвенциальные отношения, то таковым окажется глава государства, но им может быть и министр иностранных дел, посол, дипломат, действующие по административному распоряжению. В любом случае, конвенциальные переговоры ведутся при поддержке группы специалистов (консультантов, имиджмейкеров, службы безопасности и т.д.).

Например, в строительной организации субъектом можно назвать генерального директора, но на практике это может быть индивид, административно зависимый от Председателя совета директоров или бенефициара. Нельзя обойти вниманием и статус предпринимателя, и хотя вопросы предпринимательства достаточно хорошо разработаны в трудах экономистов, социологов и психологов, мы будем опираться на методологию австрийской школы экономики, согласно которой каждый индивид есть предприниматель. Нельзя не отметить, что сам статус предпринимателя пока еще дискриминируется социальной сферой.

И если речь идет о предпринимателе индивидуальном, нужно избегать в рассуждениях недостатков, связанных с идеями методологического индивидуализма, противопоставляемых преимуществу методологии холизма и наоборот.

С одной стороны, в работах по экономической теории существуют убедительные примеры, показывающие закономерности в поведении между Робинзоном и Пятницей. С другой стороны, осознавая всю значимость зависимости закономерностей от влияния внешних условий, в которых

протекают длительные управленческие отношения, отмечая важную роль государства, будем оперировать различными отношениями: организация-индивид, организация-государство, организация-общество, организация-организация, индивид-индивид, обуславливающими в целях изучения закономерностей управляемости необходимость выбора из числа дефиниций организации той, которая в экономической теории носит название «фирма».

Продолжим ход рассуждений об управляемости, материализуя и конкретизируя агента экономики до понятия «фирма».

Изначально экономисты рассматривают фирму как хозяйственную единицу, обладающую обособленным имуществом и оформленными правами, позволяющими ей осуществлять коммерческую деятельность под свою имущественную ответственность. Хотя такое определение скорее отражает административные признаки предпринимательской структуры, но оно приоткрывает и ее институциональную природу. В этой связи экономисты опираются на иную трактовку фирмы, понимая под ней институциональное образование, посредством которого осуществляется иерархическая координация ресурсов, построенная на административных методах и противостоящая рыночной (стихийной) системе координации, где распределение ресурсов осуществляется через механизм цен.

В экономической науке развернутые трактовки понятия предпринимательской структуры имеют различные концепции. Так, например, в микроэкономическом анализе используется неоклассическая теория предпринимательской структуры, рассматривающая ее как технологическую единицу, деятельность которой описывается производственной функцией, построенной на основе принципа предельного замещения факторов производства, то есть нахождения оптимального сочетания ресурсов и масштаба производства, при котором обеспечивались бы минимальные издержки производства и максимальная прибыль.

В строительстве функционирует большое разнообразие типов предпринимательских структур, и их типология может основываться на

разных критериях: размере, специализации, форме собственности и т.д. При этом немалую роль играют средства, привлекаемые из федерального и региональных бюджетов.

Традиционно учеными выделяется фирма – образование, принадлежащее одному владельцу, который осуществляет функции управления и контроля, ориентируясь на максимизацию прибыли. Непубличная акционерная предпринимательская структура – образование, принадлежащее многим владельцам капитала и характеризующееся отделением контроля (собственности) от управления. Публичная акционерная фирма представляет собой образование, принадлежащее коллективу работников. Государственная или муниципальная предпринимательская структура – структура, принадлежащая государству или муниципалитету, в которой важнейшие решения, касающиеся ее деятельности, принимаются государственными или муниципальными органами.

Важно, что неоднородность поведения предпринимательских структур в ИСС предопределена мягкостью и жесткостью их бюджета. Термин «жесткий бюджет» удачно ввел экономист Я. Корнаи. Согласно Я. Корнаи, мягкость или жесткость бюджетных ограничений относится к внешним для предпринимательской структуры условиям: работает ли предпринимательская структура в среде, которая признает, что при постоянных убытках и финансовом крахе она должна перестать действовать и уйти из экономики? Или среда спасает предпринимательскую структуру от банкротства? Ученый справедливо считает, что проявлением мягкости ограничений является тот факт, что выживание и расширение предпринимательской структуры зависят от решения вышестоящих организаций или финансового торга с властями. Для того чтобы пролить свет на сложное явление мягкости бюджетных ограничений, Я. Корнаи проводит аналогию с патернализмом в семье и выделяет пять последовательных степеней патернализма. Так, в высшей, – четвертой, – степени «родители обеспечивают своего ребенка натурально-вещественными благами, и ребенок все пассивно принимает. Это – положение

новорожденного, который еще не знает, в чем нуждается, и не способен ясно выразить свои желания. Третья степень патернализма – родители продолжают обеспечивать ребенка натурально-вещественными благами, но он уже в состоянии выразить свои желания. Вторая степень – ребенок стал студентом и получает от родителей деньги, которые может свободно тратить, но остается полностью зависимым от родителей, поскольку сам денег не зарабатывает. Первая степень – ребенок повзрослел и сам зарабатывает себе на жизнь, но родители еще живы и выручают, когда тот попал в беду. И, наконец, нулевая степень – родителей нет в живых, и «ребенок» уже не ребенок, он знает, что может рассчитывать только на себя» [128].

Далее ученый возвращается от этой аналогии к государственной предпринимательской структуре и уточняет, что в ней как в иерархической системе сочетаются элементы патернализма степеней (4), (3) и (2), а также, в какой-то мере, – степени (1). Четвертая степень патернализма может иметь место, очевидно, в экстремальных случаях, когда предпринимательская структура не смеет даже «пикнуть». Феномен торга (общий для системы) указывает, по крайней мере, на присутствие патернализма степени (3) и даже, отчасти, степени (2) или (1).

Рассуждения Я. Корнаи позволяют применить теорию мягкости и жесткости бюджета как к поведению домохозяйств в качестве потребителей продукции предпринимательской структуры (причем, как сотрудников последней), так и к поведению самой предпринимательской структуры. Здесь нужно оговориться, что степень жесткости может быть различной и в различной степени определять поведение предпринимательской структуры в зависимости от поведения домохозяйств. Дело в том, что предпринимательская структура состоит из неоднородных сотрудников, чье поведение предопределяется восприятием стадий патернализма. Так член домохозяйства, находящийся на четвертой степени патернализма, не воспринимает условия третьей степени, а находящийся на третьей, не воспринимает условия второй и т.д. Напротив, можно считать, что

находящийся на нулевой ступени, прошел полный путь формирования менталитета.

Теперь расширим понятие мягкого бюджета для уточнения реакции взаимодействия предпринимательских структур. Во-первых, мягкость бюджета может быть предопределена не только иерархией, торгом с властями, но и удачно сложившейся конъюнктурой институциональной среды. Например, в течение последних десяти лет, цена жилья значительно обгоняет затраты, связанные с его производством. В этом случае расчеты с каждой отдельной цепочкой связей производителей могут быть бесконечно малой величиной в общей стоимости 1 м² жилой площади. Тем не менее, для предпринимательской структуры в строительстве, выполняющей отдельный этап работы, причитающаяся ей сумма может быть существенной и предопределяться в свою очередь зарплатой отдельных работников и может быть бесконечно малой величиной от себестоимости этапа работ. Этот вариант возможен также при ограниченных потребностях, соответствующих выплачиваемой или задерживаемой ранее заработной плате. Далее нужно признать соответствие мягкому бюджету не только по доходам, но и по возможности беспрепятственно сокращать или переносить на более поздний срок расходы. Например, строительная организация может подвергнуть сомнению качество работы, выполненной рабочими, являющимися «дешевой рабочей силой» из стран ближнего зарубежья, тем самым сократив свои затраты.

Как показывает практический опыт автора, перечисленные выше бюджетные ограничения формируют социально-психологический менталитет предпринимателя и во многом предопределяют существование неоднородных закономерностей управляемости административно свободных и зависимых экономических агентов в строительной сфере. Так нулевая степень патернализма в большей мере стремится согласовать и удовлетворить экономические интересы, а четвертая степень – предполагает экономическую

защищенность, иерархическую подчиненность и закономерную реакцию в большей мере на социально-психологические раздражители.

Следуя выявленным, по сути диаметрально противоположным экономическим и социально-психологическим закономерностям, можно утверждать, что существующая теория принятия решений, да и в большей степени практика российских компаний, пестрит подобными отношениями «родителя (субъекта) и ребенка (объекта)». Сказанное выше соотносится с мнениями ученых по поводу мотивирования и стимулирования руководителей и работников предпринимательской структуры.

В теориях предпринимательской структуры, независимо от степени различия между собой смысловых конструкций, естественно не учитывался исследуемый нами феномен управляемости. Это приводит различные теоретические построения к проблемам, трудно разрешимым на практике, поскольку рекомендации по эффективному принятию решений предпринимательской структурой носят зачастую противоречивый характер. Дело в том, что допущения в стандартной экономической теории выглядят следующим образом: вкусы потребителей (домашнее хозяйство) заданы и не подвержены изменениям, предпринимательская структура существует для максимизации своих доходов, государство действует в интересах своих граждан. И предпринимательская структура, и государство рассматриваются как «черный ящик». Зыбкий фундамент перечисленных допущений позволял скорее определить искусственные закономерности принятия решений, чем естественные закономерности управляемости предпринимательской структуры. В настоящее время в новой институциональной экономической теории рассматривают изменение вкусов и поведение предпринимательской структуры, исходя из затрат на совершение сделки, известных как транзакционные издержки. В этом случае экономисты, к числу которых относятся К. Эрроу, Р. Коуз, Ф. Хайек, Г. Мюрдаль, Д. Норт, Г. Саймон и Дж. Стиглер [282, 21], – перенесли ось проблемы на институты, их внутреннюю структуру и экономию транзакционных издержек.

Возьмем за теоретическую основу управляемости знаменитую работу А. Смита, в которой поведение человека соответствует мотиву эго-интереса, зеркального интереса, то есть интереса того, с кем вступаешь во взаимодействие. «Человек постоянно нуждается в помощи своих ближних, и тщетно было бы ожидать ее только от их благоволения. Он скорее достигнет своей цели, если призовет на помощь их эгоизм и сумеет показать им, что в их собственных интересах сделать для него то, что ему требуется. Всякий предлагающий другому сделку какого-либо рода, предлагает сделать именно это. Дай мне то, что мне нужно, и ты получишь то, что необходимо тебе, – таков смысл всякого подобного предложения» [260, С.129]. Когда же собственный интерес реализуется без учета интереса других, он приобретает неблагоприятное для общества значение. Смит связывал удовлетворение интересов взаимодействующих сторон с развитием разделения труда в производстве и обмена в торговле. Разделение труда способствовало тому, что рабочие хотят получать от хозяев как можно больше, а хозяева стремятся платить им как можно меньше, продавать покупателям товар как можно дороже, а те, в свою очередь, стремятся купить его как можно дешевле. Право регулировать и координировать отношения сторон предоставлялось хозяину (говоря современным языком, – предпринимательской структуре), путем рыночного торга, переговоров и уступок. Представляется очевидным, что эти рассуждения о координации идут вразрез с отношениями «ребенок-родитель», на которых построена традиционная теория принятия решений.

Большой вклад в понимание предпосылок возникновения предпринимательских структур внес К. Маркс. Ученый [160] указал, что в условиях промышленной революции, внутри предпринимательской структуры (фабрики) имеет место разделение труда, но не внутрифирменный обмен товарами между ее членами. В «Капитале» Маркс одной из главных характеристик фирмы признал наличие внутри нее отношений, основанных на власти одних над другими. Рабочий работает под принуждением капиталиста, которому принадлежит его труд.

Нужно сказать, что социально-культурный стереотип принуждения стирается в сознании подчиненных. В настоящее время даже испытательный срок при приеме на работу рассматривается как испытание для каждой из сторон. В случае неудовлетворенности предпринимательской структурой работник безболезненно для себя уходит в другую.

Аналогичную точку зрения подтверждает Л. Ф. Мизес, который утверждал, что владельцы фабрик не имели возможности принуждать рабочих, – они привлекали их заработной платой, которая была большей, чем рабочие могли заработать в другом месте. С помощью машин и механизмов фабрики массово производили дешевые товары для широких масс. К производству дорогих товаров они обратились лишь после повышения уровня жизни [166, С.578-579]. Но прежде чем уровень жизни повысился, многие владельцы оказались в нестабильных условиях: отсутствие надлежащего оборудования, кредитов, а также опыта у работников. Несмотря на отсутствие возможностей учесть изменения, владельцы фабрик шли на вынужденный риск.

По поводу учета изменений рассмотрим подход В. И. Ленина, «когда государство сводится в главнейшей части своих функций к учету и контролю со стороны самих рабочих, тогда оно перестает быть «политическим государством», тогда «общественные функции превращаются из политических в простые административные функции». Все общество будет одной конторой и одной фабрикой с равенством труда и равенством платы». По мнению В. И. Ленина, помимо физического труда рабочих и инженерного проектирования, производство требует лишь контроля за производством и распределением, задача, которая легко может быть выполнена вооруженными рабочими, ибо учет и контроль упрощен капитализмом до чрезвычайности, до необыкновенно простых, всякому грамотному человеку доступных операций наблюдения и записи, знания четырех действий арифметики [144, С.101].

Вера в то, что будущее стабильно и предсказуемо, была широко распространена и среди американских капиталистов. Так, например, Ф. У.

Тейлор предлагал действовать «единственным наилучшим способом». Достижение эффективности производства согласно ученому было одношаговым проектом: стоило ее достичь, и дальше останется лишь повторить без малейших отклонений спланированные движения [151, С.82-83].

Как отмечает Хайек, «в самом деле, немного есть вопросов, по которым допущения (обычно только неявные) сторонников планирования и их оппонентов отличаются так сильно, как в отношении значения и частоты изменений, вызывающих необходимость коренного пересмотра производственных планов. Конечно, если бы можно было заранее составить детальный экономический план на достаточно долгий период и затем точно его придерживаться, так что не потребовалось никаких серьезных дополнительных экономических решений, тогда задача составления всеобъемлющего плана, регулирующего всю экономическую деятельность, было бы далеко не такой устрашающей [319, С.93]. Проблема неопределенности в планировании особенно заметна, когда строительный проект длителен и будет реализовываться в условиях изменения экономики.

Серьезного внимания заслуживают взгляды Ф. Найта [184, С.434-449] в отношении неопределенности и риска. Ученый считал, что предпринимательская структура минимизирует неопределенность и риск, при наличии которых и возможно ее появление. Фирма, согласно Найту, становится востребованной только тогда, когда можно определить вклад каждого в продукте совместного производства. В дальнейшем поведение фирмы регулируется добровольным контрактом до тех пор, пока каждому возвращается эквивалентный вклад. Его невозвращение может привести прежде упорядоченное поведение фирмы в хаос.

Следуя методологии Ф. Х. Найта, вознаграждения будут приводиться в соответствие с вкладом индивидов в производство продукции, что обуславливает заинтересованность индивида в фирме. Если же какой-то индивид получит несоответственно больше своему вкладу, он может быть

подвергнут остракизму, либо ему уменьшат вознаграждение, и наоборот, если индивид получит меньше ожидаемого, то он либо покинет предпринимательскую структуру, либо ему увеличат вознаграждение в силу постулата совершенной конкуренции.

В данном случае ученый констатирует, что оплата труда призвана обеспечивать стремление персонала к труду. Если фирма соберется принять работника, то она вынуждена предложить ему большую оплату, по сравнению с той, которая у него была. Предпринимательская структура избавится от работника, деятельность которого приносит убытки. При этом работник может согласиться получать меньшее вознаграждение в этой же предпринимательской структуре до уравнивания убытков, либо будет вынужден искать другую предпринимательскую структуру.

Пока не начат строительный проект, сохраняется неопределенность относительно его технологической осуществимости и окончательной величины издержек. Неизвестна и реакция потребителей. Обе неопределенности взаимосвязаны, поскольку реакция потребителей только отчасти определяется ценой на продукцию предпринимательской структуры.

Значительный вклад в разработку теории фирмы внес Р. Коуз, отмеченный Нобелевской премией в 1991 году. В своей статье, опубликованной в 1937 году, Коуз [130] объяснял появление фирмы необходимостью уменьшения трансакционных издержек. Ученый предполагал, что социально-экономическая активность индивидуумов координируется спонтанно – через механизм рыночных цен или же плановым образом – через иерархические, авторитарные отношения в предпринимательской структуре. «Фирма, таким образом, есть система отношений, возникающих, когда направление ресурсов начинает зависеть от предпринимателя», – подчеркивает Коуз. Спустя годы ученый объяснял, что под предпринимателем подразумевается отдельная фирма, которая организует производственную деятельность, выполняя тем самым роль механизма цен [130, С.89].

Предпринимательская структура увеличивается, когда предприниматель организует дополнительные трансакции (которые могут быть обменными трансакциями, координируемыми механизмом рыночных цен), и уменьшается, когда он отказывается от организации таких трансакций. На наш взгляд, увеличение и уменьшение размеров предпринимательской структуры можно связывать с трансакциями, однако в этих рассуждениях отсутствует выигрыш, который достигается только благодаря существованию самой предпринимательской структуры. Но по Коузу, этот выигрыш гарантирован и проистекает из уменьшения трансакционных издержек. Ученый связывает основную экономию с такими трансакционными издержками, которые в противном случае пришлось бы нести в ходе рыночных трансакций (переговоров) между факторами производства, ныне скооперированными в рамках фирмы. Таким образом, это и определяет, рентабельно создавать фирму или нет [130, С.91].

Нужно сказать, что в строительстве удовлетворить потребности возможно только «неся трансакционные издержки», а не сокращая их. Кроме того, между сокращением трансакционных издержек, издержек вообще и увеличением выигрыша реалистичная линейная связь отсутствует. Этот, казалось бы, тривиальный аспект при определении «предпринимательской структуры», ученым полностью опускается. Экономия на трансакционных издержках необходима, но при соответствующих грубых для области строительства допущениях, когда эффект и затраты гарантированы и носят фиксированный характер, а издержки переговоров неопределимы, и их в этом случае необходимо сокращать.

Следует также сказать, что Коуз затрагивал роль долгосрочных контрактов как необходимого условия возникновения и существования предпринимательской структуры. Основной причиной существования предпринимательской структуры, отмечает Коуз, будет все то же стремление уменьшить трансакционные издержки, но теперь уменьшаться будут не издержки трансакций между факторами производства, а издержки трансакций

между предпринимателями и используемыми предпринимательской структурой факторами производства.

Далее Коуз развивает мысль о том, что институциональная структура производства возникает под влиянием сил, формирующих взаимосвязи между транзакционными и организационными издержками. Ученый делает вывод, что теория анализа факторов институциональной структуры производства носит половинчатый характер; объяснено, почему существуют предпринимательские структуры, но остается неясным, каким образом распределяются функции между ними [130, С.110].

Рассуждения Коуза на наш взгляд характеризуют скорее ситуацию, которая имеет место в иерархических подсистемах, нежели характерную для административно свободных предпринимательских структур в конвенциональных отношениях.

Понимание предпринимательской структуры не только как результата от экономии издержек, а как явления, призванного гармонизировать отношения между участниками контракта, находящимися в состоянии конфликта, содержится в работах Д. Р. Коммонса. Эту мысль подтверждает Карл Ллевеллин. Ученый показал, что следование юридически закреплённой доктрине господствующего контрактного права не позволяет предотвратить возможный конфликт. Концепция контрактов является рамочной составляющей в хозяйственной деятельности предпринимательской структуры. Обычно участники контракта сами стремятся урегулировать конфликт без обращения в судебные инстанции. Как утверждает Кеннет Эрроу, эффективность способов контрактации будет варьироваться в зависимости от национальных культур, ввиду их различий в степени доверия между людьми. В этом контексте необходимо упомянуть работы Гарри Шулмена, Арчибальда Кокса и Клайда Саммерса, в которых рассматривались специальные атрибуты бесконфликтных контрактов, заключённых на основе коллективных торгов. Так, например, Шулмен справедливо считал, что самостоятельное улаживание конфликтов между менеджментом и трудом

предпочтительнее гражданских судебных процедур. Кокс также рассматривал коллективное соглашение как инструмент принятия решений, которое управляет сложными, многосторонними отношениями между большими группами людей, сохраняя свое значение в течение длительного времени. Возникающие отклонения обеспечиваются общими гибкими условиями и возможностью обеспечения участников контракта специальными механизмом арбитража. Рассуждая об условиях существования предпринимательской структуры, Леон Вальрас и Альфред Маршал разработали равновесную теорию цен, основанную на взаимодействии предложения и спроса. По Вальрасу, в основу равновесия был заложен чистый обмен, без упоминания о производстве. Маршал пытался соединить теорию обмена с производством путем изучения его издержек, которые определяют кривую предложения. В результате появилась статическая теория равновесия, которая могла характеризовать состояние, достигнутое только на момент заключения контрактов. Это состояние зависело от материальных и нематериальных экономических благ, которые удовлетворяют потребности сторон. В период выполнения контракта равновесное состояние нарушается, что и диктует необходимость динамической теории равновесия, способной учесть неопределенность, многообразие отклонений от первоначальных условий контракта. Маршал выдвинул биологическую теорию предпринимательской структуры, в которой заложена мысль о том, что предпринимательская структура, подобно живому организму, растет, развивается. В случае же, если она не может соответствовать изменившимся условиям рынка, наступает «старость» предпринимательской структуры, на ее предложение исчезает спрос, и она прекращает существование.

Как отмечает Пьеро Сраффа, снятие допущения в условиях асимметрии информации между предложением и спросом реалистично только при совершенной конкуренции. Отсутствие совершенно конкурентных рынков создает теоретические сложности, которые могут быть разрешены только управлением. В итоге усилия Маршала по интеграции теории

предпринимательской структуры с теорией рыночного самоорганизационного равновесия не увенчались успехом. Поскольку любая организация является инструментом осуществления законов самореализации с одной стороны, и авторитарности – с другой (Герберт Саймон), постольку эти законы побуждают к ответственности индивидуальной деятельности, тем самым обеспечивая выгоду от действий коллективных. Внимание Честера Барнарда сосредоточивается на проблемах функционирования формальной и неформальной организации, которые зависят от внутрифирменных коммуникаций. Таким образом, кооперация обусловлена совместным действием социальных факторов и механизмы мотивации в той степени «социальные преимущества (кооперации) ограничены, а экономическая эффективность зависит частично от распределительного процесса в кооперативной системе.

Особый интерес в контексте рассуждений о теории предпринимательской структуры в зеркале управляемости представляют предпосылки Пенроуз. Поскольку человек не может одновременно заниматься многим, то производственный процесс возможен при кооперации множества неоднородных людей, нуждающихся в знаниях друг о друге, в умении согласовывать свои интересы, взаимодополнять друг друга и сотрудничать. Оптимальная комбинация, позволяющая удовлетворять потребности, не может быть выведена только из рыночных цен – производительность скорее зависит от культуры конкретной предпринимательской структуры, которая и рассматривается Пенроуз. Фирма, согласно рассуждениям ученого, – это административное взаимодействие людей с навыком совместной деятельности в фиксированных временных и культурных границах. Приведенное соображение важно: на рынке возможно приобрести время отдельных людей, но без опыта их совместной работы спрос на продукцию предпринимательской структуры упадет. Как подытоживает О. И. Уильямсон, «представители юридической, экономической и организационной наук продолжали создавать важные, противоречащие ортодоксальным взглядам

труды, из которых наибольшую выгоду извлекла теория транзакционных издержек» [300, С.36-37].

В соответствии с неоклассической экономической теорией, предпринимательская структура становилась выгодной, если ее деятельность находилась в согласии с общественным спросом на преобразование ограниченных ресурсов в заданную продукцию [231, С.400]. Наличие общего центрального агента вместо множества контрактов между собственниками используемых ресурсов способствует более эффективной организации в совместной деятельности. Так образуется основа организма, называемого фирмой, особенно подходящего для организации коллективного производства [10, С.315]. «Вместо трактовки фирмы как производственной функции экономическая теория транзакционных издержек утверждает, что предпринимательскую структуру (по крайней мере, во многих случаях) полезнее рассматривать как структуру управления сделками» [300, С.44].

Представим в виде графической модели сформулированное нами понимание об управлении и управляемости в контексте сделок между поставщиком (A) и заказчиком (B). Для этого обозначим:

X_t – воздействие в начальный момент времени t ; это точка отсчета, в которой X_t принимаем равным нулю;

Y_t – реакция заказчика (B) в виде согласия на воздействие поставщика (A) в виде сделанного предложения в начальный момент времени t , это точка отсчета, в которой Y_t принимается равным нулю;

$K_{(t)}$ – коэффициент управляемости, в денежных долях оценочной единицы как соотношение воздействия к реакции.

$$K_{(t)} = \frac{\Delta Y_t}{\Delta X_t} = \frac{Y_{(t+1)} - Y_t}{X_{(t+1)} - X_t} = \frac{Y_{(t+1)}}{X_{(t+1)}} \quad (4)$$

$X_{(t+1)}$ – соответственно значение воздействия поставщика (A), то есть осуществляет поставки, несет затраты и ожидает вознаграждение от заказчика (B), в реальный момент времени $t + 1$,

$Y_{(t+1)}$ – значение реакции заказчика (B) на воздействие поставщика (A) в реальный момент времени $t + 1$,

ΔX_t и ΔY_t – величины изменений воздействия и реакции, в долях единицы.

Рассмотрим наиболее типичные ситуации:

при $K_{(t)} = 0$ объект не реагирует на воздействия. Значения $0 < K_{(t)} < 1$ свидетельствуют о том, что объект инертен к воздействию. Если $K_{(t)} = 1$, то можно говорить о соответствии воздействия субъекта и реакции объекта. Значения $K_{(t)} > 1$ свидетельствуют о том, что реакция объекта превышает воздействие субъекта.

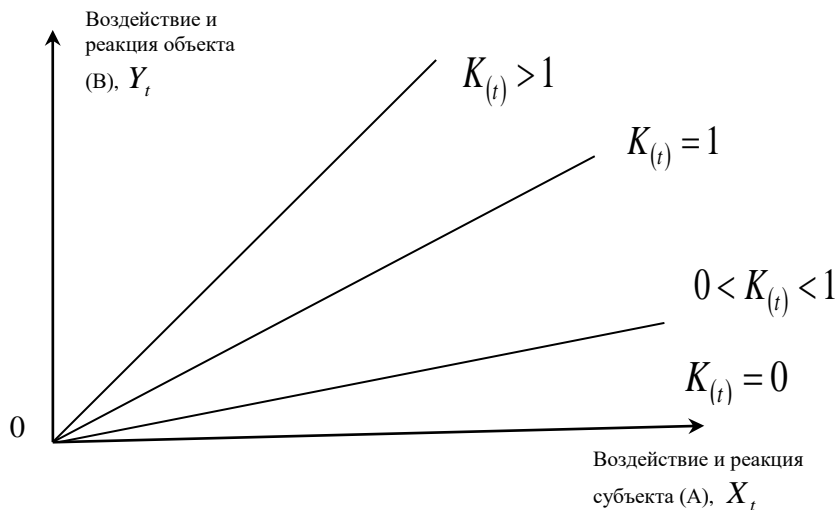


Рис. 2.2.1 – Управляемость и управление

Несмотря на проведенный анализ работ, возникает вопрос: в чем экономическая суть управления X_t и управляемости Y_t ? Отсутствие в экономической теории и теории принятия решений инструментария, позволяющего экономически измерить воздействие и реакцию, что приводит к необходимости дополнить модель рыночными закономерностями.

Рассмотренные работы, приведенные рассуждения, проанализированная нами научная полемика вокруг теории фирмы убеждают, что детальное рассмотрение проблемы управляемости с различных позиций – работника, руководителя, другой предпринимательской структуры и государства – в них не предусматривалось. Ныне осознается и социальная роль предпринимательской структуры – своеобразной институциональной ткани, скрепляющей обязательствами и взаимной ответственностью взаимодействующих физических и юридических лиц.

Выдвигаемые нами теоретико-методологические основы управляемости определяют сущность предпринимательской структуры и наиболее важные аспекты конвенциональной деятельности, прежде всего взаимными правами, скрепленными взаимобязательствами и взаимоответственностью, и учитывают:

- 1) наличие центрального контрактного агента (предпринимателя), предоставляющего наилучшие результаты участникам системы управленческих отношений, претендующего на остаточный доход и готового заплатить за него максимальную цену;
- 2) распределение прав и спецификацию обязанностей в отношениях кооперации и обмена;
- 3) производство продукции с совместным использованием ресурсов;
- 4) обмен произведенного товара (продукции, услуги) на условный эквивалент как свидетельство выполнения сторонами взаимных обязательств;
- 5) легитимность деятельности и оплату налогов;
- 6) юридическую и административную самостоятельность во внешней институциональной среде.

Взаимная координация деятельности, дисциплина, личные и коллективные обязательства по вкладу каждого формируют внутреннюю институциональную среду предпринимательской структуры. Сами же предпринимательские структуры стремятся поддерживать институциональную среду на протяжении конвенции. В предпринимательской

структуре идет непрерывное накопление производственных знаний, развитие навыков и приобретение опыта, что помогает каждому участнику системы управленческих отношений извлекать совместную выгоду.

Участники процесса строительства самостоятельно принимают решения о заключении сделок, просчитывают возможные колебания спроса и предложения.

Все субъекты, которые приобретают товар у строительной организации в обмен на деньги, мы обозначаем термином «заказчик», и термином «поставщик» обозначаем всех тех, кто получает от нее деньги в обмен на поставку товара (рис. 2.2.2.). Для получения результатов исследования мы опираемся на известные положения отечественной и зарубежной науки [82, 101, 241, 325, 327]. Деньги в исследовании сами являются особым товаром, выполняющим роль всеобщего эквивалента всех товаров и услуг. Известно наделение денег тремя главными функциями: деньги, как средство обращения (платежа), деньги, как мера стоимости, деньги, как средство накопления. В большей степени нас интересует функция денег как мера стоимости, что позволяет создавать единый критерий денег для измерения относительной ценности каждого товара (его стоимости) с помощью масштаба цен, то есть системы стоимостных оценок пропорций обмена и создания системы учета затрат и результатов управленческих отношений в стоимостных показателях.

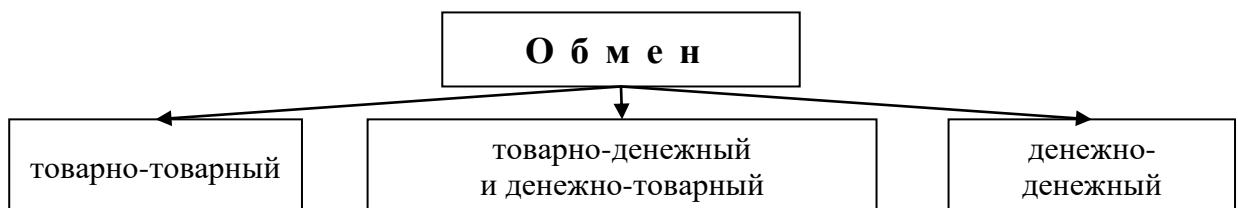


Рис. 2.2.2 – Виды обменов в управленческих отношениях

Под товаром мы понимаем как готовую строительную продукцию, так и отдельную услугу. Следуя модели управляемости, деятельность предпринимательской структуры мы помещаем в центре совокупных товарно-

денежных и денежно-товарных управленческих отношений. С одной стороны, организация получает финансовые ресурсы за созданную продукцию, с другой стороны, она и рассчитывается финансовыми ресурсами. Под процессом строительства, мы понимаем всю совокупность управленческих отношений, возникающих в процессе формирования развития (стабилизации) и разрушения предпринимательских структур. Кроме того, мы представляем производственный процесс длительным обменом между участниками. Видение производственного процесса как длительного обмена в цепочке «поставщик – предпринимательская структура – заказчик» дает представление о социально-экономических интересах, рассмотренных с различных позиций.

Приведенные рассуждения, проанализированная нами научная полемика вокруг деятельности предпринимательской структуры убеждают, что экономический анализ проблемы управляемости с различных позиций – работника, руководителя, других структур – в контексте их зачастую противоречивых интересов ранее не проводился. Предлагаемый авторский подход экономического анализа деятельности предпринимательских структур основывается на необходимости фиксации и учета как минимум следующих условий обмена: заказа на выполнение работ, его оплаты и выполнения этого заказа. Мы считаем, что рассмотренные варианты видения процесса строительства дадут целостное представление о генезисе взаимосвязей деятельности предпринимательских структур в условиях динамичных изменений экономики.

Методологические основы управляемости обнажают существующие проблемы: чем руководствоваться участникам строительства – удовлетворением эго-интереса, то есть максимизацией прибыли, или принуждением друг друга, принятием на себя бремени риска, сокращением транзакционных издержек и увеличением эффективности решений?

2.3 Экономическая суть взаимосвязи управляемости и повышения эффективности предпринимательских структур в процессе строительства

Методология управляемости напрямую связана с определением эффективности принятия решений предпринимательской структурой. Несмотря на солидный объем литературы, посвященной эффективному принятию решений, на наш взгляд, суть эффективности растворена в стандартных допущениях, в которых не учтены переменные, характеризующие экономическую суть взаимосвязи управляемости и повышения эффективности предпринимательских структур.

Стандартные допущения в экономической теории, как правило, состоят в следующем:

- предпочтения потребителя экзогенно заданы и постоянны;
- предпринимательская структура увеличивает прибыль;
- все участники стремятся работать эффективнее (то есть увеличивать свои доходы и сокращать расходы).

Методология управляемости, рассматривая повышение эффективности, позволяет находить предел управления, что помогает предпринимателю быть в своих действиях адекватным в условиях динамичных изменений реальности. В случае рецепции и применения предпринимателем названной методологии, в его сознании дифференцируются и обретают свое место как известные, данные закономерности принятия решений, так и латентные, актуальные закономерности управляемости.

Опираясь на анализ обширной литературы по теме эффективности [53, 56, 88, 336, 188, 138, 244] рассмотрим существующий и действующий подход и рекомендации по эффективному принятию решений.

В общем представлении эффективность (лат. *effectivus* – действенный, производительный, дающий результат) характеризует развитие различных систем, процессов, явлений. В качестве обобщающих показателей

эффективности экономических систем специалистами обосновываются такие, как результативность системы, интенсивность ее функционирования, степень достижения цели, уровень организованности и др. Это свидетельствует о многогранности показателей и измерителей категории эффективности.

Вначале рассмотрим две важнейшие экономические категории: «эффект» и «эффективность», между которыми имеются существенные различия. Эффект является отражением результата деятельности. Поэтому понятия «эффект» и «результат» нередко воспринимаются как синонимичные и на них ориентируются при построении системы принятия решений предпринимательской структурой. Деятельность, направленная на количественный прирост показателей системы, получила в международной практике наименование «принятие решений по результатам» [246].

В понятии «эффективность» заложено соотношение результата к затратам для его достижения.

$$\text{Эффективность} = \frac{\text{Результат}}{\text{Затраты}}. \quad (5)$$

Согласно теории эффективного принятия решений, среди возможных альтернатив, требующих одинаковых затрат, выбирают ту, которая приведет к максимальному результату, а среди возможных альтернатив, которые приведут к достижению одинакового результата, выбирают требующую наименьших затрат. Получается, что прийти к эффективному принятию решений можно в процессе решения задач оптимизации, изменяя выборочные компоненты, результаты или затраты.

Конечно, выбор, оптимизирующий решения между имеющимися в наличии альтернативами, имеет особое значение: он словно детерминирует действия руководителя в предпочтении готового и осязаемого (например, товар). Но как выбрать то, чего еще нет в действительности (например, услугу)? В последнем случае, альтернативы представляют собой обещания и по-разному воспринимаются потребителем и производителем. Например, как

выбрать объект для вложения инвестиций, который предстоит построить, и как просчитать затраты на его возведение?

Теория эффективного принятия решений, безусловно, наглядна и вполне применима в обучении на «школьной скамье». Но когда на ее принципы опираются при проведении конкурсов на подряды в строительстве, то, видимо, при этом предполагается отсутствие ответственности за конечный результат, что несомненно приводит к состоянию нестабильности. Ибо чем привлекательнее выглядели обещания вчера, тем труднее их выполнить завтра. Получается, что теория эффективного принятия решений не позволяет каждой из сторон контракта достигнуть управляемости деятельности строительных организаций в длительном процессе, особенно в условиях изменения экономики. Кроме всего прочего, при длительном производственном процессе руководители не только распределяют уже имеющиеся в их распоряжении активы, но и находятся в неустанным поиске новых.

Тем не менее, в литературе проблема эффективности принятия решений сводится зачастую к эффективному руководству как умению руководителя заинтересовать работников трудиться производительно и достигать соответствующих качественных результатов. Однако, если предприниматели стремятся существенно повысить эффективность принятия решений, то в будущем усиливается риск потери адекватного реагирования на управленческие воздействия, которые переводят из равновесного состояния к проблемной неравновесности и нестабильности. Как отмечалось ранее, теория принятия решений не может дать реалистичных рекомендаций предпринимателю, оказавшемуся в условиях нестабильности. Кроме того, в экономических теориях много неясного в том, что касается качественных и количественных характеристик, связанными с эффективностью.

Применение понятия «качественной зависимости» для количественной оценки эффективности принятия решений затрудняется пониманием важных тонкостей, связанных с понятием «эффективность». Чтобы использовать

формулу эффективности принятия решений для экономических расчетов, надо определить количественные значения величин результата и затрат, находящихся соответственно в числителе и знаменателе формулы. Само это определение является частью процесса принятия решений, предполагающего затраты. Конечно, принятие решений, являясь сферой приложения общественного труда, требующей эффективного использования ресурсов, влияет на результаты и затраты. «Правомерно предположить, – считают В. В. Томилов, А. С. Роботов, А. А. Зубарев, – что более эффективное управление производством приводит к повышению его (производства) эффективности... Но такого соответствия может и не быть, так как эффективность производства может зависеть от многих факторов, находящихся вне влияния управляющей системы» [298, С.147]. В этой связи в литературе появилось разделение затрат на управляемые и неуправляемые. «Управляемые затраты – это регулируемые, изменяемые, программируемые затраты, расходы, величина которых может изменяться по усмотрению руководителя центра ответственности» [303, С.732]. Но как просчитать неуправляемые затраты? Какие принять показатели для длительного процесса, пребывающего в условиях неуправляемых изменений? В силу слабой чувствительности укрупненных обобщающих показателей общественного производства к отдельным изменениям в системе принятия решений, эти показатели затруднительно использовать для решения задачи измерения эффективности управленческих систем.

В то же время не все затраты приводят к желательным изменениям в производстве. Ученые признают, что принятию решений вообще присуща неопределенность причинно-следственных связей между решением и его реализацией. В этом смысле следует согласиться с теми, кто считает, что «выделить в настоящее время с требуемой точностью количественно и качественно ту долю в общей эффективности производства, которая зависит от совершенствования принятия решений, не представляется возможным, т.к. еще не создан достаточно объективный инструмент исчисления экономического эффекта при совершенствовании социально-экономических

систем. Как пишет Б. З. Мильнер, «действительный процесс оценки эффективности организации значительно сложнее, чем представляется на первый взгляд. Очевидно, что руководители должны принимать решения таким образом, чтобы максимизировать достижение целей при производительном использовании ресурсов. Но проблема состоит в том, как этого добиться» [173, С.347]. Так, А. В. Тихонов справедливо отмечает, что на всех стадиях система принятия решений отвечает за осуществление производственного процесса в рамках минимальных (контролируемых) отклонений [293].

Нужно обратить внимание на то, что деятельность системы принятия решений предполагает сначала процесс обдумывания, затем озвучивание и согласовывание показателей для принятия последующих решений. Хорошо известно, что руководители часто принимают управленческие решения в условиях дефицита времени при отсутствии достоверной информации и постоянных трудно прогнозируемых изменениях [25]. Следовательно, планирование параметров полного учета и просчета возможных негативных изменений параметров является скорее оптимистичным, чем реалистичным занятием.

Реакция на изменение согласованного ранее показателя при наложении новых изменений может быть неосознанной и случайной. Тем более, что в реальной экономике разброс в пульсации денежных потоков, направленных на выполнение взятых предпринимательской структурой в строительстве обязательств, приводит либо к неспособности компенсирования условно постоянных затрат и вынужденному сокращению коллектива, либо к ускоренному его увеличению. В таких случаях институциональный процесс перестает быть управляемым. Катализация неуправляемых изменений не дает времени на раздумье, руководству необходимо адекватно реагировать в жестко ограниченные сроки, поскольку существующий временной лаг изменяет предшествующую оценку эффективного принятия решений, корректируя количественные и качественные величины не только результата,

но и затрат. Предпринимателю, оказавшемуся в эпицентре неподвластных его воле изменений, необходим адаптивный экономический механизм.

Сегодня многим стало ясно, что сложных управленческих проблем не решить сменой руководства, подчиненных или сменой предпринимательской структуры. Практика передовых компаний показала, что западный и отечественный опыт также нельзя копировать механически. Принято считать, что каждая предпринимательская структура сама оценивает эффективность деятельности руководства и используемой системы принятия решений.

Эффективность принятия решений предпринимательской структурой, согласно общепринятым рассуждениям, измеряется соотношением эффекта (результата) к полным затратам, обусловившим его получение. Об эффективности принятия решений предпринимательской структурой, как правило, берутся судить по показателям экономической эффективности управляемых объектов и процессов, исходя из классической формулы:

$$\text{Эффективность управления ПС} = \frac{\text{Результат}}{\text{Затраты на получение результата}} \quad (6)$$

Тогда руководству предпринимательской структуры для эффективного принятия решений нужно повышать результаты и сокращать затраты, что, обычно, связывается с деятельностью руководства. В этом случае, уместно вспомнить о транзакционных издержках, которые тоже рекомендуют сокращать. С одной стороны, вышестоящее руководство, заигрывая перед подчиненными, стремится сократить промежуточное звено, с другой – подчиненные пытаются поставить под сомнение необходимость руководства. Дифференциация принятых решений с позиций внутренней и внешней среды тоже будет повышать эффективность. Однако за стремлением повышения эффективности принятия решений скрывается экономическая суть проблемы управляемости. Конечно, в условиях статичного состояния рынка экономический расчет результатов и затрат, если и является проблемой, то

вполне решаемой технической подсистемой управленческих отношений. Наиболее часто экономистами используется модель общего равновесия, когда происходят равномерные изменения и информация доступна. В этих случаях оптимизация решения сводится к алгебраической или вычислительной задаче, сводимой к решению соответствующей системы принятия решений из модели общего равновесия, разработанной Вальрасом и Парето. Однако ученые понимали, что информацию о показателях для составления системы уравнений можно получать только из рынка. Зачастую динамический характер переменных информации делают системы уравнений бессмысленными. В условиях изменения экономики даже огромный массив статистических показателей носит скорее историческую ценность, если обстоятельства меняются, то пересматриваются и цели и средства. Кроме того, проблема управляемости возникает при множестве конкурирующих целей и средств, рассеянной информации о них в умах бесчисленного множества участников предполагаемого процесса и невозможно предположить, какой величины будут результаты и затраты.

Ученые австрийской школы считают, что формулами и другими элементами математического языка можно отразить деятельность только при повторяющихся равновесных состояниях, характерных для мира механики. Именно по этой причине математическая экономическая теория склонна к отрыву от реальности и к ограничению предмета своих исследований равновесными, или стационарными, экономическими моделями – ведь только они пригодны для анализа методами математики. Экономисты австрийской школы убеждены, что эта тенденция принесла большой вред, потому что математические методы затемняют реальный предмет экономической науки. Экономическая наука должна заниматься исследованием человеческой деятельности, образующей рыночные процессы. Благодаря этим процессам рыночные экономики всегда стремятся к состоянию равновесия, но никогда его не достигают из-за постоянно меняющихся данных внешней среды и прежде всего из-за творческой природы и предприимчивости человека,

играющего ведущую роль в рыночных процессах. С точки зрения австрийцев, миссия экономиста заключается в изучении изменений процессов, которые всегда толкают экономику к равновесию, но не самого равновесия, представляющего собой придуманную экономистами вспомогательную логическую конструкцию. Назначение этой конструкции только в том, чтобы с помощью сопоставлений и противопоставлений облегчать постижение динамических рыночных процессов [306, С.178-179]. К сожалению, опора на математические методы может приводить к ложным допущениям о том, что является результатами, а что затратами, о доступности всей необходимой информации, к выводам о состоянии равновесия, малопригодным при рассмотрении реального процесса строительства.

Возьмем диаметрально противоположные позиции, процессы и величины, которые экономистами не уточняются, и поскольку измерения эффективного принятия решений предпринимательской структурой с учетом позиций разных сторон контракта и проблем управляемости оставались за кадром, то и подход к эффективности как к некой средней обобщающей величине результатов и затрат оказывается подобным бессмысленной величине, получаемой от оптимизации средней температуры пациентов в больнице. Нами предложен способ выявления соотношения результата к затратам, которое характеризует степень эффективности принятия решений с позиций участников с противоречивыми интересами, помогает обнаружить новые пути познания явления управляемости и методы экономического анализа управленческих отношений. Именно с их помощью возможно определить предел эффективного управления одной предпринимательской структуры в контексте управляемости другой. Ранее в экономическом анализе отсутствовали понятия предела управления и методов управляемости, как выпадала из него и экономическая суть факта самоорганизации административно свободных участников системы управленческих отношений. Такая самоорганизация, как известно, может быть положительной, то есть корреспондируемой с управляющим воздействием, дополняющим и

развивающим его за счет синергетического эффекта, а может быть отрицательной, то есть находиться в противофазе, дестабилизируя институциональный процесс, что сказывается вначале на экономической, а затем неминуемо и на социальной эффективности принятия решений. Получается, что эффективность *ex ante* и *ex post* может значительно отличаться не в лучшую сторону.

При значительном ухудшении эффективности возникают нарушения договорных обязательств, понижается роль руководства, вынужденно изменяются виды деятельности, предпринимательская структура попадает в состояние кризиса. Однако кризисное состояние одной предпринимательской структуры может приводить к сиюминутным сверхприбылям для другой. Ситуация типичная, когда действия руководителей обеих предпринимательских структур использовали теоретический инструмент принятия решений, позволяющий преследовать одностороннюю и сиюминутную цель без учета различных позиций, изменяющихся во времени и пространстве переговорных возможностей.

Следуя закономерностям управляемости, проблемное состояние определяется интересами участников. Мы считаем, что интерес – такое же делимое явление для экономистов, как атом для физиков, в связи с чем представляется возможным разложить его на затраты и результаты. К сожалению, в экономической науке до сих пор остаются, размытыми и зачастую путаются сами показатели: что и для кого есть затраты, а что – результат в процессе строительства. Например, что является результатом для предпринимательской структуры, а что затратами? Одним из ответов, например, может быть: доступное и комфортное жилье – это результат, а затратами будут деньги. Но на наш взгляд, правильным является принципиально иной ответ: результат для фирмы – это деньги, полученные за выполненную работу, а построенное жилье является затратами. Что же касается заказчика, то как раз для него результатом будет доступное и комфортное жилье, а затратами – его оплата, деньги. Напротив, для

поставщика фирмы результатом будут деньги, а затратами тот товар, в котором нуждается фирма. Как видим, рассмотренные закономерности отражают, по сути, перевернутые эффективности. Их чередование закономерно будет повторяться в деятельности любых предпринимательских структур. Аналогичная ситуация с дефиницией результатов и затрат происходит и при определении эффективного принятия решений предпринимательской структурой в строительстве. Неясным остается, что же именно является результатом, а что затратами не только с позиции внутренней среды рассматриваемой предпринимательской структуры, но и с позиции внешней?

Если предположить, что предпринимательской структурой управляет каждый участник контракта, и каждый имеет при этом свой естественный интерес и свое понимание эффективности, то классическая (или принятая в таких случаях) интеграция противоречивых эффективностей полностью растворяет суть управляемости.

При этом учёт закономерностей управляемости позволяет включить в процесс принятия решений не только фиксацию интересов, но и возможное колебание пропорции результатов и затрат, рассмотренных с различных позиций, которыми экономисты пренебрегают и которые иерархическая структура может использовать в оправдание своих действий. Если мы желаем найти предел воздействия или предсказать и понять реакцию участника административно свободных отношений, то нам непозволительно удаляться от экономического состояния колебания интереса в цепочках, соединяющих предпринимательские структуры. Чередование эффективностей наглядно проявляется при рассмотрении конвенциональных отношений персонафицированных нами участников строительной деятельности.

Определим, что будем понимать под управлением и управляемостью в конвенциональных отношениях предпринимательских структур (*A*) и (*B*). С позиции стороны (*A*) управление предполагает несение ею затрат, а управляемость – достижение результата. Но с позиции стороны (*B*)

предполагается также несение затрат для достижения своего результата. Как мы говорили ранее, конвенциональный уровень определяет, что отношения предпринимательской структуры (А) и (В) не предполагают административного принуждения по отношению друг к другу. Значит, сторона (А) заинтересована в стороне (В), но и (В) заинтересована в (А). Иначе отношения, характерные для конвенционального уровня не возникнут или они будут совсем другими.

Теперь выделим две, на наш взгляд страдающие неопределенностью и неявно существующие, экономические формы управленческих отношений: кооперацию и обмен. Приведем следующие примеры. Допустим, водители (А) и (В) не могут без взаимной помощи убрать камень, перегородивший проезд. Тогда они вынуждены соединить усилия и сдвинуть камень. В случае, если они совместно уберут камень и не будут иметь претензий к друг другу (например, разбираться в отношении величины вклада каждого), то такие отношения мы будем называть кооперацией. Теперь представим, что водитель (В) отказал водителю (А) в помощи убрать камень с дороги, а других помощников нет. Тогда для (А) возможны следующие варианты: вернуться назад, ожидать прихода других помощников или предложить вознаграждение водителю (В) за уборку камня с дороги. Такие отношения в какой-то степени являются тоже кооперацией, но они имеют особенность: водитель (А) готов заплатить водителю (В) – и мы будем их называть обменом. Наверное, не будет лишним пример с большим количеством участников кооперации и обмена. Трое рабочих: (А), (В) и (С), находящиеся в горизонтальных связях, – возводят фундамент дома для (Д). В таком случае имеет смысл говорить о кооперации между (А), (В) и (С) и об обмене между ними и стороной (Д). Теперь представим, что (Д) собирается перепродать дом (Е). Тогда позиция (Д) находится в центре и предполагает двойной обмен: с одной стороны обмена будут скооперировавшиеся участники (А), (В) и (С), с другой – (Е). Можно также сказать, что (Д) кооперируется с (А), (В), (С) и вступает в обмен с (Е), или (Д) кооперируется с (Е) и вступает в обмен с (А), (В) и (С). В дальнейших

рассуждениях об эффективном принятии решений нас будет интересовать предпринимательская структура, находящаяся в центре обменов.

Любые управленческие отношения – это всегда по существу кооперация и обмен, например, воздействие и реакция меняют одно состояние на другое, но в нашем случае кооперация предполагает равновесное состояние «черного ящика», в ней нет проблем, связанных с управляемостью. Напротив, отношения обмена являются фундаментальными в методологии управляемости.

По сути, эффективное принятие решений в длительных конвенциональных отношениях, при прочих равных условиях, предполагает соотношение изначально ожидаемых результатов как к имеющимся в распоряжении средствам, так и к тем, которые еще являются предметом неустанного поиска. Следовательно, в конвенциональных отношениях результат (A) зависит от средств, потраченных (B), а результат (B) зависит от средств, потраченных (A). Заметим, что методологические основы управляемости предполагают новый подход к эффективному принятию решений предпринимательской структурой. Теперь углубимся в познание экономической сути управляемости предпринимательской структуры. Для этого конкретизируем метод своего анализа, представив результат и затраты экономическими и дефицитными. В противном случае сторона (A) получит желаемое без вклада стороны (B) и наоборот. Если обратиться к рыночной цене благ, обмениваемых на деньги, ведь результатом и затратами могут быть как деньги, так и товар, тогда эффективность принятия решений может быть представлена в четырех вариантах как соотношение товара к деньгам, денег к деньгам, товара к товару и денег к товару. Конечно, при кооперации вопросы о том, кто платит, за кого платят, кому платят, за что платят и чем платят, не возникают и решаются с помощью теории принятия решений, а потому и проблемы, связанные с управляемостью, отсутствуют. Кроме того, излишняя конкретизация существенным образом увеличивает трансакционные издержки. На практике зачастую предпринимательские структуры в строительстве могут без особых

расчетов действовать и участвовать в конкурсах на подряды по ленинскому принципу: «Ввязаться в драку, а там посмотрим». В дальнейшем, при резонировании нестабильности следование теории принятия решений не разрешает, а напротив усугубляет проблемную ситуацию. Необходимо подчеркнуть, что авторы экономических теорий, увлекаясь сопоставлением и противопоставлением каких-либо особенностей, упускают анализ управляемости как экономической категории, определяющей совокупность аналогичных симметричных и асимметричных явлений и связей обобщения управленческих отношений.

В свою очередь, методология управляемости, учитывающая закономерности теории принятия решений, подвергает принципиальному рассмотрению взаимоотношения двух административно свободных экономических агентов, самостоятельно принимающих решения о вступлении в кооперацию или обмен. Оговоримся, что при естественном исключении сползания к анархии, для выстраивания таких взаимоотношений взаимодействующим субъектам необходимо иметь и соответствующий статус, и обладание переговорными возможностями, дабы не произошло слияния, поглощения или захвата одной предпринимательской структуры другой.

Таким образом, принятие решений на конвенциональном уровне – это совместный переговорный процесс, приводящий к созданию из переменных и показателей, результатов и затрат, правил как для себя, так и для каждой стороны. Если предположить, что создаваемые взаимные показатели для каждой стороны есть результат, то процесс их создания можно назвать затратами. Такие затраты, согласно институционалистам, являются транзакционными издержками. Но тогда нужно ли их сокращать? Можно ли без совместных договоренностей догадаться, что изначально нужно стороне (А) от стороны (В), в каком количестве, в какие сроки, какого качества? На наш взгляд, рассмотрение транзакционных затрат без учета результатов от переговоров сильно упрощает действительность.

Учитывая изложенное, совокупность основных положений управляемости можно представить в следующем виде:

- предприниматели или предпринимательская структура осуществляют принятие решений, то есть несут затраты и стремятся достигать результатов;
- управленческие отношения, построенные на добровольном обмене призваны улучшать интересы участников;
- эффективное принятие решений строительной организацией сочетает в себе рыночную и административную координацию;
- принятие решений строительной организацией нацелено на достижение ее управляемости.

Методологические основы управляемости построены на центральном понятии, представляющем обобщения абстрактных управленческих отношений, где управляемость как экономическая категория является предельно широким понятием, отражающим наиболее общие и существенные свойства связей участников, заключающихся в том, что любые затраты есть чьи-либо результаты, но не все результаты предполагают обязательные затраты.

Исходя из предшествующих рассуждений, охарактеризуем состояние внешней и внутренней среды, в которой создаются, протекают и изменяются конвенциальные отношения, связанные с обменом результата на затраты переменными управляемости.

Различные виды конвенциальных отношений покажем на рисунке 2.3.1.



Рис. 2.3.1 – Виды конвенциональных отношений

Дальнейшие рассуждения будем вести с учетом важной роли денег и социального аспекта в конвенциональных отношениях. Сразу оговоримся, анализ изученной нами литературы показал, что экономическая суть управляемости предпринимательской структуры в товарно-денежных и денежно-товарных обменах, до сих пор не осознана и не исследована.

Теперь рассмотрим предпринимательскую структуру как центр товарно-денежных и денежно-товарных обменов. Повторим, что под товаром мы понимаем как готовую строительную продукцию, так и отдельную услугу. С одной стороны, предпринимательская структура получает финансовые ресурсы за созданную продукцию, с другой стороны, предпринимательская

структура рассчитывается финансовыми ресурсами с участвующими в создании строительной продукции.

Обозначим термином «потребитель» (заказчик) всех тех, кто приобретает товар у предпринимательской структуры в обмен на деньги, и термином «поставщик» всех тех, кто получает от предпринимательской структуры деньги в обмен на поставку товара. Единицей анализа управляемости является двухсторонняя товарно-денежная и денежно-товарная связь вокруг предпринимательской структуры.

На рисунке 2.3.2. именно предпринимательская структура в строительстве обозначена как «производитель» в институциональной цепочке между предпринимательской структурой U_1 – поставщиком U_2 и предпринимательской структурой U_1 – потребителем U_3 .

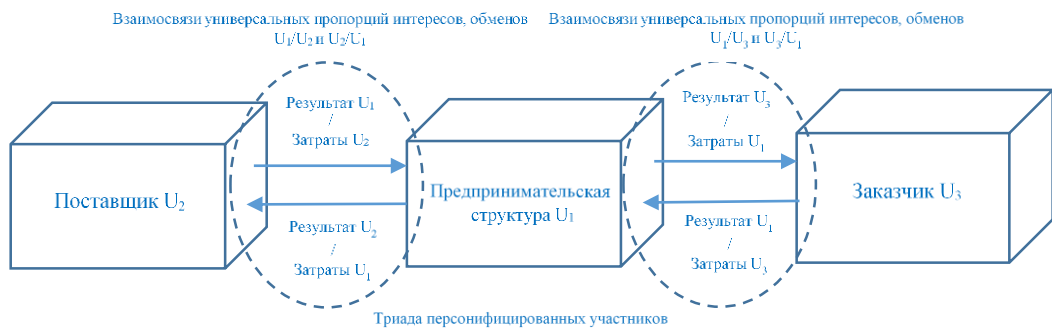


Рис. 2.3.2 – Предпринимательская структура в центре обменов (товарно-денежных с поставщиком и денежно-товарных с заказчиком)

Традиционный взгляд теории принятия решений и экономической науки фокусируется только на верхушке айсберга, то есть на управлении – на том, что видно, – нижние 2/3 айсберга – проблемы, связанные с управляемостью, оставались вне поля зрения исследователей.

Но если перейти к абстракции первого порядка, то есть идентифицировать интересы с различных позиций в цепочках поставщика и производителя, производителя и потребителя, то становится понятным, что результаты/затраты для каждого не только свои и индивидуальны – но и

диаметрально противоположны. Оговоримся, что производителя с позиции поставщика можно назвать потребителем, но нам для дальнейших рассуждений необходимы триады звеньев одной цепи, связывающей отдельного участника с экономикой.

Теперь конкретизируем условия повышения эффективности с позиции потребителя и поставщика. Для потребителя результатом будет получение лучшей продукции при наименьшей оплате (затратах) за нее. Для поставщика результатом будет наибольшая цена на отпускаемый им товар. Очевидным является то, что у потребителя и поставщика понятие об эффективном принятии решений зеркальное (перевернутое).

Возникает вопрос: что же представляет собой реальное эффективное принятие решений предпринимательской структурой в строительстве?

Следуя методологии управляемости, эффективное принятие решений предпринимательской структурой будет различным с позиции поставщика, то есть того, кому платит деньги предпринимательская структура в строительстве, и с позиции заказчика, от которого предпринимательская структура получает деньги. Тогда в первом случае,

$$\text{Эффективность управления ПС (поставщик)} = \frac{\text{Деньги}}{\text{Товар}}, \quad (7)$$

во втором случае

$$\text{Эффективность управления ПС (заказчик)} = \frac{\text{Товар}}{\text{Деньги}}. \quad (8)$$

Напротив, с позиции предпринимательской структуры в отношении поставщика и заказчика будут следующие пропорции:

$$\text{Эффективность управления поставщиком (ПС)} = \frac{\text{Товар}}{\text{Деньги}} \quad (9)$$

$$\text{Эффективность управления заказчиком (ПС)} = \frac{\text{Деньги}}{\text{Товар}} \quad (10)$$

Сказанное подтверждает важность эффективности управляемости, которая является принципиально новым методологическим подходом, сосредотачивающим внимание исследователей и предпринимателей на следующем: строительная организация (А) и заказчик (В) вступают в обмен.

$$\mathcal{E}_A = \frac{P_A}{Z_A} \quad (11)$$

$$\mathcal{E}_B = \frac{P_B}{Z_B} \quad (12)$$

$$\mathcal{E}_{Y(A)} = \frac{P_B}{Z_B} \quad (13)$$

$$\mathcal{E}_{Y(B)} = \frac{P_A}{Z_A} \quad (14)$$

где \mathcal{E}_A и \mathcal{E}_B – эффективность управления организацией (А) и (В), P_A и P_B – результат организации (А) и (В), Z_A и Z_B – затраты организации (А) и (В), в свою очередь, $\mathcal{E}_{Y(A)}$ и $\mathcal{E}_{Y(B)}$ – эффективность управляемости организации (А) и (В).

Управленческие отношения представлены четырьмя вариантами обмена: соотношение товара к деньгам, денег к деньгам, товара к товару и денег к товару. Выявленные связи эффективного принятия решений организацией и управляемости организации позволяют находить фазы возможных дестабилизации и стабилизации строительного процесса.

Строительная организация находится в экономической цепочке обменов с предпринимательской структурой-поставщиком и предпринимательской структурой-заказчиком.

Учет диалектической взаимосвязи эффективности принятия решений и управляемости является методологической основой адекватного реагирования, способности применять теорию управляемости, гармонизируя противоречивые интересы участников, исходя из конкретного положения дел.

Следовательно, предпринимательская структура в строительстве как административно свободный экономический субъект может существовать и развиваться, только если сумеет гармонично соединять интересы поставщика и интересы заказчика. В противном случае в своих рассуждениях мы выходим из конкретного и четкого смыслового экономического поля теории управляемости и возвращаемся в размытое неуправляемыми изменениями и бесперспективно-административное смысловое поле принятия решений. На наш взгляд, пути познания явления управляемости наглядно определяют обязательные экономические условия для возникновения равновесия и осуществления успешной деятельности предпринимательской структуры как основного субъекта экономики, связывающего закономерности микроэкономики с макроэкономикой.

В подтверждение сказанного, рассмотрим только пару «поставщик» и «предпринимательская структура» или пару «заказчик» и «предпринимательская структура». В первом случае предпринимательская структура начинает потреблять для своих нужд, что возможно, но тогда она вынуждена тратить запасы подобно рантье. Во втором случае, предпринимательская структура получает деньги, но не тратит их, что в длительном периоде невозможно. Другое дело, если предпринимательская структура сумела сбалансировать товарно-денежные отношения с потребителем и денежно-товарные с поставщиком и при этом оплатить транзакционные издержки, заработать прибыль.

Согласно экономической теории каждый персонифицированный участник – поставщик, предпринимательская структура и потребитель – заинтересован в увеличении прибыли. Однако действие этой аксиомы зависит от бюджетных ограничений. Рассмотрим два показательных примера, связанных с жесткостью и мягкостью бюджетных ограничений. Допустим, потребитель работает в жестком бюджете, тогда увеличение прибыли за счет роста цены на строительные-монтажные работы производителя связано с увеличением его затрат и уменьшением его прибыли. Теперь представим: у

потребителя бюджет мягкий, и затраты, связанные с расчетами по производителю, он может отнести на свою себестоимость, добавив прибыль сверху. Второй случай подобен кооперации сторон, поскольку предполагает заинтересованность в увеличении эффективности друг друга, но ведет к удорожанию конечной стоимости объекта. Напротив, в конвенциональных отношениях протяженного обмена в условиях изменений, особую важность приобретает конкретизация пропорций результатов и затрат сторон и их прав собственности, например, чьи деньги или чьи товары участвуют в расчетах.

Неоднородность денег хорошо представлена у Нобелевского лауреата по экономике М. Фридмана в виде следующей притчи [313, С.137]. Если вы тратите свои собственные деньги (заработанные вами) на себя, вас весьма интересует, сколько денег расходуется и как именно они расходуются. Если вы тратите свои собственные деньги на другого человека, вас по-прежнему весьма интересует, сколько денег расходуется, однако вас меньше интересует то, как именно они расходуются. Если вы тратите чужие деньги на самого себя, вас не слишком интересует то, сколько денег расходуется, но вы весьма обеспокоены тем, как именно они расходуются. Однако, если вы тратите чужие деньги на другого человека, то вы не слишком обеспокоены ни тем, сколько денег расходуется, ни тем, как именно они расходуются.

Аналогична ситуация с товаром. Если вы приобретаете товар для себя, то вас весьма интересуют тонкости, связанные с его качеством, объемом, временем поставки, ценой и т.д. Если вы отдаете свой товар другому человеку, то вас по-прежнему весьма интересует, за что вы товар отдаете, однако гораздо меньше то, как именно он будет эксплуатироваться. Если вы берете бесплатно товар для себя, вас не слишком интересуют прочие тонкости, но вы весьма обеспокоены, как именно вы его будете использовать. Однако если вы отдаете чужой товар бесплатно другому человеку, то вы не слишком обеспокоены ни тем, сколько товара передано, ни тем, как он будет использоваться.

Этими ситуациями наполнены реальные процессы строительства. Отсутствие спецификации в отношении собственности, чье есть чье, приводит

к потере чувствительности, снижению производительности труда, противостоянию внедрения новаций. Напротив, вышеперечисленных проблемы будут решены, если опираться на сформулированную и предложенную нами концепцию развития предпринимательской деятельности в строительстве на основе теории принятия решений и экономических закономерностей адекватного реагирования на непрерывные изменения экономики, сохранения конвенциональных отношений, синхронизации взаимоотношений и взаимответственности в процессе принятия решений из множества центров, представленных социетальной, институциональной, менеджериальной, технической подсистемами и их исполнение участниками строительства.

Мы считаем, что в процессе строительства необходим обязательный учет взаимосвязей между принятием решений и их исполнением, управляемостью, построенный на междисциплинарных знаниях и раскрывающий закономерности предпринимательской деятельности при выполнении проектов с длительным циклом в условиях изменения экономики. Объяснение действия латентных интересов через диалектическую взаимосвязь эффективности деятельности и управляемости направлено на возможное преобразование и адекватное реагирование, приводящее к гармонизации управленческих отношений в отдельной предпринимательской структуре в частности и экономике в целом.

Выявленные экономические закономерности обеспечения управляемости позволили сформулировать общее представление о путях познания этого явления, конкретных методах экономического анализа управленческих отношений, возможностях использования результатов этого анализа, проверки нового научного знания и прогнозирования развития экономики.

Дальнейшая выработка механизма управляемости позволит раскрыть стандартные допущения переменными управляемости и уточнить права собственности участников конвенциональных отношений.

ГЛАВА 3. МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЯЕМОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР В СТРОИТЕЛЬСТВЕ

3.1 Пропорции обмена правами собственности и управляемость предпринимательских структур

Подходы к выработке механизма управляемости лежат через исследование категории собственности.

Сложность категории собственности и ее внутренняя противоречивость подтверждены многочисленными публикациями по экономике, истории, юриспруденции, социологии и т.д. [4, 35, 45, 123, 236, 276, 365]. Как известно, одна из наиболее влиятельных доктрин XIX–XX веков – марксизм, выдвинула тезис о том, что формы собственности на средства производства определяют характер и содержание отношений между людьми. К. Маркс предрекал рабочим, что им «... придется пережить 15, 20, 50 лет гражданских войн и битв народов, не только чтобы изменить общественный строй, но чтобы изменить и себя самих» [54, С.81]. На наш взгляд, теория и методология управляемости предоставляет возможность, не меняя общественного строя и материальной формы собственности на средства производства, без войн и битв, сразу начать с изменения самих себя. Возможно, тогда власть материальной или нематериальной формы собственности будет соответствовать времени и месту и обеспечивать гармоничное развитие управленческих отношений.

Однако материальная собственность на средства производства еще не гарантирует собственнику власть в смысле принуждения и извлечения прибыли (выгоды). Например, Л. Ф. Мизес считает, что собственник средств может получать выгоду от права распоряжения собственностью только в случае использования ее с целью максимального удовлетворения потребителей. «Тот, кто не подчиняется этой нагрузке, лишается своего

богатства и переводится на то место, где его глупые выходки больше не вредят материальному благополучию людей» [166, С.609].

Традиционно собственность толкуется как юридическое понятие, законодательно закрепляющее регулирование имущественных прав в различных отношениях. Опираясь на истоки, идущие от римского права собственности, где ведущую роль играли права владения, пользования, распоряжения и наследования и англосаксонскую правовую традицию, будем рассматривать права собственности как изменяемую совокупность частичных правомочий. Следуя выбранному методу, права собственности устанавливаются управленческими отношениями и могут расширяться путем добавления новых прав или сокращаются отделением некоторых правомочий. Тогда нормами права зафиксируем правомочия физических и юридических лиц, что позволит охарактеризовать начальное состояние деятельности внутренней среды предпринимательской структуры. Поскольку переход прав собственности связан с непрерывными процессами перераспределения ресурсов при столь же непрерывных колебаниях величин результатов и затрат, то управление предполагает динамичную смену имущественных прав собственников. Опираясь на известные методы экономической науки по анализу правовых отношений, связанных со средствами производства и присвоением его результатов, а также на динамику правовых норм, свяжем процесс создания и перераспределения имущества с познанием явления управляемости.

Экономическое значение отношений собственности – факт достаточно очевидный, начало системного анализа в экономической теории прав собственности ассоциируется с именами А. Алчиана и Г. Демсеца [10]. В дальнейшем Р. Познер в книге «Экономический анализ права» связал обсуждение экономической теории с конкретными многочисленными и многообразными правовыми вопросами. Ученый предположил, что адаптация к изменениям не происходит мгновенно, и перешел от статического к

динамическому анализу, учитывая временное измерение экономической деятельности и рассматривая в терминах динамики [218, С.42].

В дальнейшем на стыке права и экономики сложился неинституциональный подход к исследованию прав собственности, фокусирующий внимание на делимости прав собственности и возможности извлечения частичных материальных и нематериальных правомочий из собственности. Опираясь на этот подход, мы рассматриваем отношения собственности гораздо шире, чем обмен товара на деньги. Например, при покупке дома одновременно происходит передача правомочий. Так, продавец передает покупателю право жить в доме, право сдавать дом в аренду, право передать дом по наследству, право перепродать дом т.д. На рынке труда тоже происходит обмен правами собственности. Способности к труду, навыки, квалификация, опыт каждого человека – это нематериальная форма собственности, которая входит в совокупность социально признанных многообразных прав на способы извлечения полезности из блага и уточняет категорию собственности. В свою очередь, под системой прав собственности в новой институциональной теории понимается множество норм, регулирующих доступ к редким ресурсам. Такие нормы устанавливаются, защищаются и изменяются не только государством, но и другими социальными механизмами – обычаями, моральными установками, религиозными заповедями. В зависимости от специфики система прав собственности охватывает как физические, так и нематериальные правомочия. Эти многообразные полномочия называют «пучком» частичных правомочий формы собственности.

Известно, что «права собственности имеют поведенческое значение: одни способы действий они поощряют, другие подавляют (через запреты либо повышение издержек) и таким образом влияют на выбор индивидов» [107, С.661]. «Право собственности является формальным институтом» [277, С.475]. С одной стороны, установление прав собственности уменьшает неопределенность и играет роль экономического мотиватора развития

хозяйственных отношений, с другой стороны, возможные неоднородные неформальные ограничения у участников могут усиливать неопределенность *ex post* и являться разрушителем.

Неясным остается экономический механизм спецификации прав собственности. Например, принципиальный тезис новой институциональной теории состоит в том, что спецификация прав собственности нужна, но подчас она требует огромных затрат (транзакционных издержек). Казалось бы, степень точности спецификации зависит от эффективного управления балансом результатов и затрат. Однако из выявленной диалектической связи эффективности управления и эффективности управляемости следует, что в управленческих отношениях право даже частной собственности не может быть с исчерпывающей полнотой определено и с абсолютной надежностью защищено. Следовательно, познание закономерностей управляемости следует искать отходя от идеализированных условий режима частной собственности. Познание именно проблемного состояния закладывает конструктивный принцип и дает возможность исследовать деятельность предпринимательской структуры с помощью выдвинутой концепции управляемости.

Учитывая специфику предмета нашего исследования, под правами собственности будем понимать «правила игры», которые диктуют параметры процесса производства и реализации строительной продукции. С точки зрения конкретизации объекта исследования мы персонифицируем права собственности участника, представив их как «пучки правомочий» на материальные и нематериальные ресурсы. Следуя выбранному методу, каждый такой «пучок» может расщепляться, так что одна часть правомочий начинает принадлежать одному, другая – другому участнику и т.д. Наша концепция построена на том, что управленческие отношения призваны специфицировать материальные и нематериальные пучки прав собственности, это придаст инновационную направленность деятельности.

Однако на практике акцент в учете смещается на общую численность и причастность к организационно-правовой форме. Так, согласно данным

Санкт-Петербургского союза строительных компаний, из общей численности зарегистрированных строительных организаций частными являются в Санкт-Петербурге – 94% и в Ленинградской области – 93%. Раскрывая концепцию управляемости, выделим взаимосвязи управления правами собственности предпринимательской структуры.

Административные, социальные и экономические взаимосвязи – жесткие, предполагают регламенты и процедуры по их изменениям, в отличие от взаимосвязей предпринимательских структур. Сущность деятельности предпринимательской структуры нами сводится к инновационной, следовательно, к созидательному разрушению прежних связей, к раскрытию новых возможностей, к созданию спроса в условиях изменений экономики. Напротив, разнообразные государственные и муниципальные организации оберегают взаимосвязи всеми доступными методами. Такие методы получили название бюрократических методов. Ученые связывают государственное управление с централизованной системой, выполняющей как минимум, пять принципиальных функций, которые бесспорно способствуют развитию строительной сферы. Эти функции словно бесплатно заданы законодательной базой и существующим рамочным курсом макроэкономической политики, работой базовых социальных служб, образовательной сферой, повышающей человеческий капитал, а также создание и поддержание инфраструктуры и всеобъемлющей системы безопасности и охраны окружающей среды [125, С.245].

Так, например, Ф. Ф. Хайек, противник вмешательства государства в экономику (*laissezfaire*), изменил свое мнение, когда понял ограниченность точки зрения на возможности конституционного решения, и согласился с идеей гибкости предпринимательской деятельности в условиях законодательного каркаса, а следовательно, экономической среды, с упором на существующие традиции [250, С.209]. Однако следует обратить внимание на то, что представление о механизмах, формирующих связи, закладывалось у руководителей в условиях всемогущества государства. Как отмечает д.э.н.,

профессор А. Г. Мовсесян, россияне привыкли идеализировать и приписывать государству все беды и достижения страны. Государство воспринимается в народном сознании как «черный ящик» и некий абстрактный образ.

Как следствие, права собственности связывают с материальными объектами, проводя различия между капитализмом как частной собственностью и социализмом как общественной собственностью. Вопрос, должна ли быть материальная собственность частной (индивидуальной) или общественной (коллективной), остается открытым. «Дискуссия на тему «индивидуализм против коллективизма» ведется и в настоящее время...» [317, С.89]. Считается, что частная собственность на средства производства представляет фундаментальный институт рыночной экономики. Однако очень мало внимания уделялось роли корпоративного управления. Эмпирические исследования, проведенные Нобелевским лауреатом Д. Стиглицом, показывают, что проведение быстрой приватизации без создания «хорошего» корпоративного управления не показало высоких темпов роста. Приведенные рассуждения позволяют представить деятельность строительной организации, зависимую как от частных, так и от коллективных прав собственности. В исследовании все возможные нарушения конфигурации пучков прав собственности в управленческих отношениях рассмотрены на основе выдвинутой концепции развития предпринимательской деятельности и учтены модели управляемости предпринимательских структур, представленной как функция, обратная управлению, определяющая пределы возможного изменения экономических величин, повышение роли пропорций обмена в установлении баланса интересов сторон, что способствует адекватному реагированию предпринимательских структур на колебания рынка, позволяет строить реалистичные планы и достигать цели в условиях динамичных изменений экономики.

Смоделируем следующее явление, обозначив управление правами индивидуальной (личной) или корпоративной частной собственности как процесс, сохраняющий, изменяющий и налаживающий взаимосвязь между

собственниками трудовых ресурсов (труда, капитала, интеллектуальных способностей). В акционерных обществах субъекты собственности отделяются от функций субъектов распоряжения. Субъекты управления (менеджеры) предпринимательских структур, контролируя основной оборот доходов и расходов от имущества учредителей, становятся обладателями реальных правомочий по распоряжению средствами деятельности и результатами производства. Существующее положение дел в экономической теории получило название «революция управляющих». Например, «собственник может уступить функцию управления, наняв менеджеров; он может уступить права пользования и владения условиями производства, сдав их в аренду» [139, С.583]. Общая собственность в частной предпринимательской структуре открывает доступ к экономическим благам в обмен на время. Поскольку защита частных прав собственности предпринимательской структуры требует больше издержек, чем условно открытый доступ к ним, то права становятся размытыми. Например, довольно распространенная ситуация, когда дорогостоящий строительный механизм используется в ущерб деятельности предпринимательской структуры, принося выгоду только механизатору. Следуя принятой в концепции управляемости терминологии, механизатор достигает своих результатов, перекладывая затраты на предпринимательскую структуру.

Нетрудно согласиться с тем, что «... собственность претерпела изменения по двум четко выраженным направлениям. Одно из них элементарно: индивидуальная собственность стала корпоративной и контролируется теперь не владельцами, а управляющими. Другое менее уловимо и более расплывчато – появился новый вид собственности, а с ним и новый тип юридических отношений. Говоря точнее, собственность сейчас состоит не только из реальных вещей (земель, владений, титулов), но также из претензий, субсидий и контрактов» [33, С.487].

Учет неосязаемых мягких прав собственности дает развитие, например, увеличивается спрос на активы предпринимательской структуры, такие как репутация, ноу-хау.

Обратим внимание на собирательный образ, понятие собственности через призму системных явлений управляемости. Для того, чтобы уяснить базовые подходы к управляемости начнем с допущения о том, что все управленческие отношения осуществляются в установленных правах собственности и предполагают их передачу только по взаимному согласию. В таком случае, каждый руководитель строительной организации самостоятельно управляет своими правами собственности и правами тех, кто добровольно заключил с ним контракт. Экономическая интерпретация управляемости подразумевает обмен прав на обязательства.

Следуя нашему подходу, переход пучков прав собственности согласно контракту связан с выполнением обязанностей, что отражает экономическую суть управляемости. В свою очередь, управляемость является правами собственности и связана с управляемостью обязанностей на материальные и нематериальные активы. На наш взгляд, экономическая суть управляемости прав и обязанностей способствует удовлетворению частных и общих интересов.

Согласно выбранному методу, юридически закрепленные права собственности предполагают обязанности, существуют и развиваются благодаря социально-психологическим, административным и экономическим переменным, являющимся детерминантами управляемости. Можно сказать, что управление правами собственности – это формирование и изменение детерминант управляемости, характеризующих такое состояние институциональной среды, в которой происходит процесс по удовлетворению частных и общих интересов через санкционированные совокупности властных прав и обязанностей при распределении, создании и использовании объектов недвижимости.

Акценты в методах управления правами собственности во внешней среде строительной организации радикально отличаются от акцентов в методах управления замкнутой вертикально интегрированной внутренней средой строительной предпринимательской структуры. При полной административной самодостаточности во внешней среде предпринимательская структура вынуждена экономически обмениваться правами и обязанностями с другими субъектами экономики. Суть модели управляемости состоит в том, что, все индивиды, владеющие и не владеющие средствами производства, являются изначально предпринимателями, управленцами и собственниками, участвующими в обмене их прав и обязанностей от персонифицированного имени. Тогда управление правами собственности предполагает, наряду с удовлетворением интересов одной стороны одновременное удовлетворение интересов другой, что взаимосвязано с выполнением обязательств как управляемостью прав.

Выявленная диалектическая взаимосвязь управления правами собственности с их управляемостью обеспечивает баланс интересов всех участников. Вряд ли можно не согласиться с тем, что такой подход, продиктованный идеологией управляемости, к факту владения средствами производства несколько отличается от привычного. Он обуславливает гуманизацию добровольным обменом прав на обязанности между участниками управленческих отношений.

Поясним обмен правами на примере. Допустим, у руководителя (*A*) есть право собственности на деньги, но он желает получить право собственности на товар, которым обладает руководитель (*B*). Если руководитель (*B*) готов обменять свой товар на право обладать оговоренной суммой денег, то тогда оба добровольно берут на себя обязательства: руководитель (*A*) – передать деньги, а руководитель (*B*) – передать товар. Данная ситуация обмена может восприниматься искаженно, если не уточнить их права и обязанности, причем с позиции обоих руководителей. Например, без уточнения позиций ситуацию можно понять таким образом, что право на собственность руководителя (*A*)

обеспечивает ему право получить товар от руководителя (*B*), а также накладывает обязательство на (*B*) передать товар первому. Типичный пример, когда вышестоящее руководство определяет права и обязанности. В этом случае положение подчиненного словно детерминировано социально-психологическим сознанием.

Наша модель управляемости рассматривает процесс строительства как длительный обмен правами и обязанностями собственности.

В модели нас интересует проблемное состояние, которое не разрешить без знания теории управления, в связи с чем мы обращаемся к выделенной нами ранее единице анализа управляемости.

Передача прав собственности происходит в конвенциональной подсистеме управленческих отношений между поставщиком, строительной организацией и заказчиком (рис. 3.1.1.). В полном соответствии с концепцией управляемости, поставщик обменивает свои права собственности на права строительной организации, а строительная организация обменивается своими правами собственности с заказчиком. Подчеркнем, что права и обязанности нужно считать материальными и нематериальными активами. Согласно модели управляемости, с позиции строительной организации (предпринимательской структуры) обмена как с заказчиком, так и с поставщиком протекают в условиях колебания спроса; внутренняя среда предпринимательской структуры предполагает иерархические отношения; предпринимателю, соединяющему интересы участников внешней среды с интересами участников внутренней среды, необходимы особые конвенциональные знания, являющиеся активом, способным не только управлять, но и обеспечивать управляемость.

Учет выявленных закономерностей управляемости в подходе к правам собственности как к социально-психологическому, экономическому и административному активу, базирующемуся на знаниях, позволяет гармонизировать интересы в процессе строительства.

Наш подход к управленческим отношениям через экономическое и социально-психологическое понимание нематериальных прав собственности на управленческий ресурс позволит сделать реакцию менеджеров на изменения адекватной времени и месту. Предпринимателю предстоит определить права и обязанности в пропорции нематериальных и материальных прав собственности, выражать эти экономические показатели в денежных значениях, служащих предметом обмена, тогда собственники будут искать и находить эквивалент, соответствующий своему ресурсу, заключать контракт и стремиться реализовывать его в пределах согласованных конвенций.

Управленческий ресурс в конвенциональных отношениях имеет ряд специфических особенностей, проявляющихся в знаниях и навыках. Во-первых, это совершенно разные стереотипы поведения во внутренней и внешней институциональной среде предпринимательской структуры. Во-вторых, важная особенность заключается в том, что руководитель планирует и согласовывает процесс выработкой правил. В этом процессе управленческий ресурс является наиболее трудно прогнозируемым и не всегда поддается математическому измерению.

Собственность на предпринимательский, управленческий ресурс, как и собственность на средства производства, на деньги, подвержена колебаниям спроса и предложения. Здесь исключительную роль играет проводимая государственная политика, многое зависит от того, какие формы собственности получают поддержку. Развитие спроса на те или иные формы собственности определяет макроэкономическая политика, исторические, природные и идеологические соображения, соответствующие времени и месту. Управление формами собственности зависит от того, насколько надежно и уверенно предпринимательская структура способна устанавливать и защищать правила, поддерживающие права тех или иных собственников. Мы полагаем, что права собственности, которые позволяют достигать наилучшей управляемости общества на данном историческом этапе, и

образуют нормативные рамки управления той или иной формой собственности. Иными словами, любая форма собственности есть порождение системных правил в процессе строительства.

На основании изложенного выше, можно сформулировать следующий вывод: управление формирует нормативные правила игры во внутренней и внешней среде предпринимательской структуры, а управляемость предполагает, прежде всего, соблюдение баланса прав и обязанностей, связанных с собственностью каждого участника отношений. В свою очередь, нарушение управлением баланса прав и обязанностей *ex ante* будет приводить к потере управляемости *ex post*. Безусловно, на практике имеет большое значение, кем нарушены права собственности. Если нарушение произошло во внутренней среде предпринимательской структуры с позиции руководителя, то необходимо учитывать, что его статус выше, чем рядового работника. Традиционно считается, что руководитель может административно без особых объяснений добавлять обязанности подчиненным. Но это возможно в том случае, если управление с позиции руководителя санкционировано законодательством и вошло в разряд устоявшейся нормы. В этом случае и подчиненный и руководитель, как правило, не задумываются, что управлением искусственно нарушается естественный баланс прав собственности и обязанностей.

Снова обратимся к триаде отношений во внешней среде, состоящей из поставщика, строительной организации и заказчика. Для удовлетворения интереса каждая предпринимательская структура как персонифицированный собственник обменивает отдельную часть обязательств на правомочия. В этом случае управление предпринимательской структурой предполагает конкретизацию противоречивых обязанностей и прав собственников. Для каждой предпринимательской структуры, следуя методологии управляемости, обозначим ожидаемые ею результаты от другой стороны как права, а свои ограничения (затраты) – как взятые обязательства (рис. 3.1.1.).

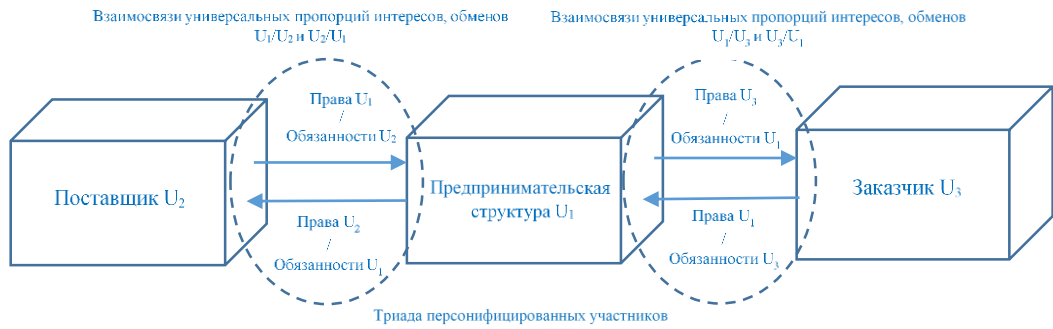


Рис. 3.1.1 – Модель управляемости (предпринимательская структура³ в центре обменов прав на обязанности и обязанностей на права)

Необходимо отметить, что через призму управляемости права и обязанности у выделенных участников представляются диаметрально противоположными, зеркальными, перевернутыми. Например, поставщик берет на себя обязанность поставить строительной организации товар, а значит, передать свои права собственности в обмен на право получить соответствующую оплату, то есть в обмен на обязанности строительной организации. Строительная организация в отношении поставщика обменивает свое обязательство оплатить товар в обмен на право собственности получить его от обязательств поставщика. Аналогичная передача прав и обязанностей, связанных с собственностью, происходит в отношениях строительной предпринимательской структуры и заказчика.

Обозначение прав как результатов и затрат, как обязательств позволяет наглядно увидеть экономическую суть управляемости прав и обязанностей собственности предпринимательской структуры. Важным моментом является выявленная закономерность управления предпринимательской структурой, проявляющаяся в том, что каждая сторона будет стремиться специфицировать только то, что выгодно конкретно для нее, то есть определять границы своих правомочий и умалчивать о своих обязательствах. Получается, что предпринимательской структуре – поставщику выгодно более четко

³ Предпринимательская структура – строительная организация, фирма

специфицировать свои права, наложив обязанности на предпринимательскую структуру – заказчика. В свою очередь строительная организация будет специфицировать свои права, заключенные в обязательствах предпринимательской структуры – заказчика. Сказанное подтверждает необходимость рассмотрения триады управленческих отношений с противоречивыми интересами от управления правами заказчика к строительной организации и поставщику.

Важным является то, что управление предполагает согласование ограничений и предпочтений, которые накладываются сторонами добровольно. Добровольность спецификации прав и обязанностей *ex ante* предполагает доверие, ответственность, что в совокупности увеличивает горизонт управляемости *ex post*.

Процесс, противоположный спецификации, называется размыванием прав собственности. При умышленном размывании своих обязательств *ex ante* ожидаемые реакции теряют необходимую определенность, то есть, понеся затраты со своей стороны, персонифицированный собственник предпринимательской структуры может остаться без ожидаемых им результатов. Разрывы между результатами и затратами во времени нуждаются в закреплении ответственности при изменениях от изначально согласованных переменных. В иерархической системе ответственность обычно подразумевает административное наказание того, кто не выполнил обязательства. Напротив, в выделенном конвенциональном уровне нарушение связывается с выплатой экономической компенсации.

В случае рассмотрения внешней среды конвенциональной подсистемы, где отсутствует патерналистская поддержка и административный нажим, на первое место в согласовании выходит экономический расчет по спецификации прав и обязанностей, а также величины ответственности, которые позволяют собственнику при изменениях *ex post* обратиться к согласованному *ex ante* балансу. Снова повторим: чем выше специфицированность прав и обязанностей, связанных с собственностью, тем продолжительнее временной

горизонт управляемости. В случае расхождения во мнениях стороны обращаются к законодательным и нормативным актам, которые принуждают предпринимательскую структуру с помощью административных, правоохранительных и судебных органов соблюдать эти права.

Однако практика показывает, что одного принуждения недостаточно, так как государство неспособно контролировать все письменные и устные договоренности и вмешиваться всякий раз, когда нарушаются права собственности. Поэтому большое значение имеет неформальный контроль за соблюдением контрактов со стороны общества (например, осуждение нарушителя соглашений, прекращение деловых и личных контактов с ним и т.д.). Ценность однородных социально-психологических стереотипов в том, что они обычно воспринимаются индивидом как личные моральные установки, а не как внешнее принуждение. В свою очередь, неоднородные стереотипы порождают отсутствие у собственника боязни наказания, что открывает возможность нарушения наложенных управлением ограничений. В настоящее время у собственников конвенциональной подсистемы сложились неоднородные стандарты как деловой этики, так и знаний рассматриваемых активов. Наибольшая неоднородность встречается в отношениях строительной предпринимательской структуры и заказчика, не имеющего специфических знаний в области строительства.

В контексте выделения неоднородности активов заслуживают внимания методологические подходы Я. Макнейла и О. Уильямсона [300], подразделяющие участников отношений на собственников общих, специфических и интерспецифических ресурсов (активов). Рассмотрим экономическую специфику управляемости при переходе активов собственности, то есть через баланс прав и обязанностей.

Активы общего назначения – это активы, ценность которых не зависит от сочетания с другими активами. Например, электроэнергия имеет примерно одинаковую ценность и для поставщика, и для строительной организации, и для потребителя. То же относится и к большинству других видов сырья и

первичных производственных ресурсов. Ценность даже таких ресурсов не является абсолютно независимой от того, в сочетании с какими ресурсами они используются. Например, производство цемента невозможно без электроэнергии, а ручной труд землекопа – возможен. Поэтому при прочих равных условиях для завода по выпуску цемента электричество будет иметь более высокую ценность, чем для землекопа.

Специфические активы – это активы, ценность которых зависит от сочетания с другими активами. О. Уильямсон определяет их как активы, которые не могут быть перепрофилированы для использования в альтернативных целях или альтернативными пользователями без потерь в их производственном потенциале. Специфичность активов может принимать несколько форм, среди которых основными являются специфичность «человеческого капитала», основных фондов, местоположения, а также целевые активы. Наличие специфических активов способствует возникновению двусторонней зависимости, которая усложняет контрактные отношения. Поэтому подобные инвестиции осуществляются лишь в тех случаях, когда они могут привести к снижению издержек производства или обеспечить дополнительные доходы.

Интерспецифические активы – это взаимодополняемые активы, которые резко уменьшают ценность вне сочетания с другими активами. Этот тип активов называют также высокоспециализированным. Примером может служить водитель автокрана, который способен выполнять работы в сложных условиях. Для строительной предпринимательской структуры водитель автокрана не представляет ценности, если у нее нет автокрана, тогда и с водителем автокрана будут выстраиваться экономические отношения на общих условиях, подобно, например, отношениям предпринимательской структуры со стропальщиком. Если предпринимательская структура не может найти профессионального водителя автокрана, то автокран не имеет рыночной ценности.

Интерспецифическим активом часто выступают знания, навыки и квалификация. В случае успешного взаимодополнения ценность каждого интерспецифического актива возрастает. Поэтому между сторонами-участниками часто возникают отношения двусторонней зависимости, которые способствуют устойчивости их деловых взаимоотношений. Сетью сложных взаимоотношений, опирающихся на интерспецифический характер активов собственников, является любая организационно-правовая структура бизнеса: кооператив, товарищество, корпорация и т.д.

Следуя методологии управляемости, уточним следующее: собственники общих ресурсов могут одинаково удовлетворять свой интерес вне зависимости от конкретной предпринимательской структуры и отрасли. Напротив, собственники специфических ресурсов зависят от отрасли, потому что, работая в отрасли, осуществляют более выгодный обмен, чем могли бы удовлетворить свой интерес вне отрасли. Для собственников же интерспецифических ресурсов наиболее выгодным обменом становится обмен с конкретной предпринимательской структурой.

Теперь расширим понятие неоднородности активов аспектом управляемости предпринимательской структуры. Во-первых, свяжем собственников активов с понятием эффективности. Эффективность собственника общего актива будет меньше, чем эффективность специфического и интерспецифического активов. Во-вторых, собственность на активы по-разному оценивается сторонами. Например, с позиции строительной предпринимательской структуры актив на собственность заказчика может быть специфическим, но с позиции заказчика актив строительной предпринимательской структуры может быть общим. В-третьих, введем понятие не востребовавшего актива как актива, от которого не зависит и не нуждается другая сторона контракта, что очень часто имеет место в управленческих отношениях. В-четвертых, все активы подвержены колебаниям спроса и предложения, соответствующих времени и месту,

которые нами определены как пределы возможного изменения экономических величин.

Конвенциональные отношения предполагают пропорции, построенные на товарно-денежных обменах: работников строительной предпринимательской структуры – подрядчиков, которые взаимодействуют с руководством строительной предпринимательской структуры посредством производственного процесса, желая получить денежное вознаграждение, и заказчиков, которые взаимодействуют с руководством строительной предпринимательской структуры с целью получения продукции посредством обмена в ценовом эквиваленте. Стоимость каждого ресурса объединяется в продукцию, которая обменивается на финансовый ресурс. На каждый ресурс, включая продукцию, существует цена, определяемая спросом и предложением в фиксированный период времени.

С одной стороны, зависимость и необходимость каждого собственника ресурса, в рамках принятых обязательств и ожидаемых результатов, определяет взаимное воздействие и реагирование сторон. С другой стороны, взаимное управление и взаимная управляемость определяют зависимость каждого. Соответственно руководство строительной предпринимательской структуры будет зависеть от собственника ресурса, если он свой ресурс будет предоставлять по цене, равной или меньшей, чем собственник эквивалентного ресурса. Взаимозависимость участников будет находиться в некотором диапазоне от равноценного обмена правами до обмена, позволяющего каждому собственнику получать ренту. Диапазон этой зависимости мы определяем как диапазон управляемости.

Следует подчеркнуть, что собственники ресурсов предполагают взаимодействовать на согласованных, планируемых ими условиях. Эти условия ограничивают их свободу управления на момент заключения контрактных отношений. В условиях динамичных изменений могут варьироваться как спрос и предложение на управление, так и необходимость изменения его на управляемость. Предел управления заключается в изменении

первоначальных условий, которое различно затрагивает взаимозависимость собственников. Отсутствие административно-экономической зависимости от интерспецифичности заказчика перед предпринимательской структурой переводит его актив в не востребовавшийся. Несвоевременность замены руководством предпринимательской структуры интерспецифического собственника или несвоевременном пересогласовании взаимовыгодных условий обмена то можно считать, что с позиции предпринимательской структуры управляемость заказчика будет потеряна. При его уходе и отсутствии равноценной замены другим заказчиком (собственником ресурсов) увеличивается риск дальнейшего обеспечения выгодного обмена правами и обязанностями между поставщиком и сотрудниками строительной предпринимательской структуры.

В этой связи нами предложена модель управляемости предпринимательских структур, представленная как функция, обратная управлению, определяющая пределы возможного изменения экономических величин, повышение роли пропорций обмена в установлении баланса интересов сторон, что способствует адекватному реагированию предпринимательских структур на колебания рынка, позволяет строить реалистичные планы и достигать цели в условиях динамичных изменений экономики.

Таким образом, если при конвенциональных отношениях управление пучками прав собственности приводит к согласованию ожиданий, взаимных обязательств, то есть планирование условий протяженного обмена и их выполнение, то управляемость прав собственности подразумевает достижение эффекта (результата).

Поскольку в общей системе управленческих отношений переходы пучков собственности зависят от пропорций прав к обязанностям, закрепленных соглашением, перейдем к рассмотрению контрактного проектирования управляемости.

3.2 Реализация контракта и процесс непрерывного согласования интересов сторон

Известно, что для отражения поведенческих характеристик в европейской культуре пользуются латинизированными определениями. Так, от классиков экономической теории пошло широко известное понятие *homoeconomicus*. В XX веке голландский философ И. Хойзинга ввел понятие *homoludens* («человек играющий»), а швейцарский писатель М. Фриш написал роман «*HomoFaber*» («человек творящий»). В неоинституциональной теории появилось понятие *homocontractus* («человек контрактный»). Понятие «контрактный человек» в духе неоинституциональной теории включает в себя образ человека взаимодействующего, стремящегося достигать целей через поиск компромисса в контракте [187].

При разработке контрактного проектирования мы опираемся на обширный пласт исследований отечественных и зарубежных ученых. В конце XIX века американские юристы сформулировали юридическую теорию контрактов на основе взаимных обещаний. Наличие элементов взаимных обещаний помогало суду рассматривать претензии истца к ответчику, либо же при односторонних обещаниях отказать в рассмотрении иска, так как отсутствовал предмет судебного разбирательства. В соответствии с юридической теорией законодательно принуждать к исполнению контракта можно лишь при наличии зафиксированных взаимных обещаниях.

В рамках гражданского права контракты (договоры) трактуются как соглашения двух или большего числа лиц о перераспределении прав собственности. Соглашение, в свою очередь, представляет собой итог переговорного процесса. В свою очередь, контракт начинается с предложения (оферты), затем получения согласия (акцепта) и факта выполнения взятых сторонами обязательств.

Например, субподрядчик берет обязательство выполнить работы и передать их результат генподрядчику в оговоренное время и место,

выписывает предложение, генподрядчик соглашается и берет обязательство своевременно оплатить товар.

Принятие взаимных обещаний на основе юридических законов позволяет сторонам контракта требовать их исполнения. В случае нарушения зафиксированного обещания и возникновения конфликта контракт защищается юридическим путем государственного (судебного) принуждения [285, С.24].

«Договор подряда является основным документом, регулирующим отношения сторон в процессе выполнения строительных, монтажных и других подрядных работ. Условия договора отражают особенности деятельности его участников и отношений между ними, которые не могут в полной мере устанавливаться общими положениями законодательных и нормативных актов. Наличие договора является основанием защиты прав хозяйствующих субъектов. Договорные отношения строятся на основе юридической и экономической самостоятельности сторон, равных прав и свободного волеизъявления при взаимном интересе в выполнении договора. Правовое регулирование подрядных отношений осуществляется в соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации, прежде всего глава 37 «Подряд», в том числе параграф 1 «Общие положения о подряде» и параграф 3 «Строительный подряд». Нормы, регулирующие договорные отношения, содержатся и в других разделах ГК РФ: «Общие положения об обязательствах», «Право собственности и иные вещные права» и др.

Однако, существующая фрагментарность правовых норм, неоднородность ограничительных культурных стереотипов экономического поведения открывают опасность несоблюдения контрактных обязательств. В строительных контрактах чрезвычайно важную роль играют неформальные правила между партнерами, поскольку оговорить все возможные детали изменений (тем более зафиксировать их в письменном виде), а также установить факт нарушения обязательств и наказать нарушителя через суд весьма сложно. Неполноте контракта в строительстве способствуют

протяженность его во времени, индивидуальность, большое количество скрытых работ, трудности при ценообразовании, подверженность влиянию природных, географических и других возмущающих и трудно прогнозируемых факторов. Кроме того, контракты внутри цепочек предпринимательских структур строительной сферы с потребителями ее продукции резко отличаются. Поскольку строительные контракты в своей основе являются неполными, то возникает возможность в одностороннем порядке воспользоваться неожиданно открывшимися возможностями. Например, в строительстве после выполнения работ потребитель зачастую отказывается своевременно производить оплату, мотивируя свой отказ несоответствием качеству. Результатом является рост дебиторской и кредиторской задолженности и нарушение ритмичной работы предпринимательской структуры в процессе строительства.

Как отмечает Я. Корнаи [129, С.7-8], государство призвано обеспечить исполнение частных контрактов. Однако, как не существует совершенного частного контракта, так не существует и совершенного закона. Теоретически, можно доказать, что пробелы в законодательстве будут сохраняться, несмотря на все усилия, направленные на их ликвидацию. Допустим, некто оказался недостаточно осторожным (или недостаточно везучим) и выбрал партнера, который нарушил контракт. Я. Корнаи предполагает, что пострадавшая сторона принадлежит к числу тех, кто никогда не обращается в суд; действительно, чаще всего люди мирятся с понесенным ущербом. Однако некоторые предпочитают «брать закон в свои руки». Как отмечает В. Радаев [233], 11% респондентов не остановятся перед применением насилия для обеспечения выполнения контракта. В переходный период к рыночной экономике стороны строительных контрактов пренебрегали юридическими средствами разрешения конфликтов.

В то время, в организационной природе государства были заложены истоки высоких издержек контроля за исполнением заданий, шел поиск критериев «работы на показатель». Недостаточность экономических

стимулов, ожидание «автоматического» предоставления собственникам информационной, правовой поддержки создавали условия, при которых гарантированного исполнения контрактов не было [284, С.10]. Частота нарушений сторонами контракта обязательств делала стратегию предпринимательской деятельности краткосрочной, направленной лишь на эксплуатацию основного капитала, а также на сохранение малых размеров компаний. Самыми выгодными занятиями становилась торговля, перераспределение или операции на черном рынке. Производственные компании, в том числе строительные предпринимательской структуры с большим основным капиталом, могли существовать только под покровительством правительства, пользуясь субсидиями и тарифной защитой, выплачивая обществу определенную компенсацию [198, С.92], а средние и мелкие предпринимательские структуры, поступаясь самостоятельностью, вынуждены были соглашаться на административную зависимость от крупного капитала и власти. Поскольку крупные предприятия, по выражению Я. Корнаи, имели «мягкие бюджетные ограничения», то есть денежные средства согласно его рассуждениям являлись легко доступным ресурсом: объемы финансирования, налогообложения, банковского кредитования, а также административные цены – чем-то вроде субсидий, получение экономической ренты небольшой группой руководителей крупнейших предприятий формировало общественный фон, влияющий на развитие экономики. Как утверждал Ослунд [205, С.286-287], руководство использует неоправданное количество ресурсов, добиваясь от правительства крупных государственных субсидий, которые выплачиваются за счет экономического благосостояния всего общества.

В настоящее время процесс строительства принципиально изменился. Для тех, кто имел опыт утраты части доходов, понес большие экономические потери, возросла роль доверия и деловых репутаций. Такой субъект не ориентируется в принятии решений на стимулы максимизации или минимизации ценового сигнала при вступлении в контракт. Многие

российские компании осознали важность образа добросовестных и уважаемых предпринимательских структур.

Сказанное выше обуславливает необходимость соучастия сторон с целью совместной защиты прав собственности с помощью создания надлежащих обязательств и механизма их реализации.

Сформулируем методику реализации контрактов, позволяющую, в отличие от существующих, определить экономические показатели управляемости предпринимательской структуры, представляющую процесс строительства как многоуровневую сеть взаимосвязей и обменов, протяженных во времени, предопределенных асимметричностью информации контрагентов.

Методику реализации контракта построим на двух принципах: свободы контракта и ответственности по контракту. Свобода контракта необходима предпринимателю для инноваций при комбинации осязаемых и неосязаемых ресурсов, так как конвенциональная среда позволяет сторонам добровольно обменивать права собственности на обязанности. Свобода контракта подразумевает самостоятельность выбора партнера и самостоятельное определение сторонами содержания контракта в рамках законодательных ограничений.

В теории экономистов интересуют контракты по поводу размещения ресурсов. В классической политической экономии центральное место занимает производство, в результате которого создаются новые материальные блага. Неоклассика рассматривает контракты как соглашения между двумя сторонами, содержащие перечень необходимых действий и, как правило, указания о порядке разрешения споров и наказаний за нарушение условий соглашения. Признавая разнообразие контрактов с юридической точки зрения, классика и неоклассика не проводят различия в экономических тонкостях.

Подход неоинституционализма к данному вопросу гораздо глубже, выделяя типы контрактных отношений, он помогает увидеть разнообразие контрактов с точки зрения скорее их экономического содержания и,

соответственно, лучше понять особенности поведения экономических субъектов. В центр внимания ученых попадают различные структуры управления контрактными отношениями, поддерживающие координацию с учетом признания ограниченной рациональности экономических агентов специфичности активов в условиях неопределенности среды [285, С.34].

Наряду с характером специфичности активов неинституционализм использует еще два критерия для классификации контрактов – это регулярность (устойчивость) взаимодействия между партнерами и степень неопределенности, присущая координации отношений. В неинституциональной экономической теории принято различать так называемые классические, неоклассические и отношенческие контракты.

Классические контракты детально определяют суть обменных взаимоотношений, причем формальные пункты доминируют над неформальными и не вступают в конфликт между собой. Другими словами, классические контракты отражают в документе все возможные обстоятельства, при которых будет происходить выполнение контракта, и все возможные реакции сторон на каждое из этих обстоятельств. В классических контрактах точно определяются возможные способы преодоления проблем, связанных с их выполнением.

Поскольку стороны классической контрактации способны, по предположению, предусмотреть все возможные изменения обстоятельств исполнения контракта, влияющие на возможность будущих конфликтов, то характеристика классических контрактов отражает модель, свойственную классической экономической теории с предпосылками полной и симметрично распределенной информации. Предпосылка классической контрактации о возможности всеобъемлющей фиксации плана, возможных препятствий и путей их преодоления при осуществлении сделки подобна допущению классической модели общего равновесия о знании всех возможных вероятностных рынков [285, С.34-36].

Классический контракт характерен, во-первых, неограниченным участием общих собственников активов. Выполнив конкретный контракт, каждый собственник может вступить далее в отношения с другим лицом. Например, предпринимательская структура, закупив строительные материалы, может в следующий раз обратиться к другому поставщику. Во-вторых, классический контракт характеризуется безразличием к регулярности однотипных отношений. Зачастую участники классического контракта не стремятся к установлению личных отношений. В-третьих, условия контракта кратковременны, достаточно определены и могут быть подробно описаны, включая ссылки на действующее законодательство.

Ясность, прописанная определенность классического контракта и его «встроенность» в существующую систему юридических отношений позволяют апеллировать к государству в случае нарушения законных прав собственности пострадавшей стороны с помощью суда.

Как отмечает О. Уильямсон, «далеко не каждая транзакция хорошо вписывается в классическую контрактную схему. Особенно это касается долгосрочных контрактов, реализуемых в условиях неопределенности, когда полная презентативность становится запретительно дорогостоящей, если не вообще неосуществимой» [300, С.129]. Признавая принципиальную неполноту описаний условий сделки в контракте как гипотетическую возможность вариантов выполнения в будущем взятых обстоятельств, так и описаний возможных реакций сторон «в ответ» на наступление непредвиденных обстоятельств, неинституционалисты выделяют неоклассический контракт.

Еще в конце XIX века известный социолог Э. Дюркгейм обосновал мысль о том, что в основании контракта лежит скрытый, но огромный фундамент, образованный социально обусловленными и исторически ограниченными законами, нормами, привычками и стереотипами, которые очевидны, и их не фиксируют на бумаге. Дюркгейм отмечал, что индивиды часто не способны да и не желают знать все условия и обстоятельства,

сопровожающие исполнение контракта. Поэтому отношения строятся на основе «несовершенно сформулированных контрактов», фундамент которых составляют неформальные правила. Вместе с тем неформальные правила у сторон контракта могут быть неоднородными.

Тогда неопределенность оставляет за рамками плана существенную часть отношений, поэтому в отличие от детализированного классического типа контракта, в неоклассическом контракте важное место занимают личные отношения: доверие, высокая оценка деловых качеств, убежденность в профессионализме и способности выполнить контракт. Невозможность зафиксировать не только письменно, но и даже проговорить все нюансы выполнения контракта не позволяет при нарушениях обратиться в суд.

Самой сложной формой процесса устойчивого взаимодействия является явно не выраженный, но молчаливо подразумеваемый отношенческий (имплицитный) контракт. Контракт, ранее заключенный, переходит в перманентные отношения. Зафиксировать в письменном виде все нюансы развития изменения отношений между участниками контракта совершенно невозможно; степень неопределенности в имплицитном контракте велика, и он опирается на добрую волю сторон и персонализированный характер сетевых связей.

Отношенческие контракты предполагают специализированные механизмы разрешения возможных конфликтов, составляющих неизбежную часть по сути подобную субъектно-объектным отношениям. Различие между контрактацией в субъектно-объектных и субъектно-субъектных отношениях заключается в настоящих и будущих гарантиях. Можно сказать, что сеть имплицитных контрактов между собственниками интерспецифических ресурсов является внутрифирменной основой. К таким ресурсам относят физический капитал и предпринимательские способности, квалификацию менеджеров, знания и навыки, умение и опыт, доверительные связи с поставщиками, покупателями и другими контрагентами. Собственники активов для того, чтобы производить продукт и продавать его на рынке,

заключают контракт. Например, претендент пишет заявление, выражающее согласие работать, руководитель предпринимательской структуры ставит резолюцию, указывает зарплату и другие условия труда, но обмен обещаниями носит условно-рамочный характер, потому что не предусматривает будущие изменения.

Неоинституциональная трактовка предпринимательской структуры как сети имплицитных контрактов предполагает самоконтроль за их соблюдением, поскольку никто, кроме них, не может знать взаимных планов. Следовательно, имплицитный контракт отличается устойчивостью, неопределенностью и интерспецифичностью обмениваемых активов. Это связано с тем, что отношения внутри предпринимательской структуры в большей степени упорядочиваются административными и социально-психологическими регуляторами.

О. Уильямсон объясняет, что целесообразность использования всех трех форм контрактов обуславливается в первую очередь уровнем специфичности актива, выступающего предметом сделки, а также длительностью и частотой обменов между сторонами, уровнем неопределенности условий сделки, трудностями измерения процесса ее осуществления и получаемых результатов [300, С.132-151]. Кратко говоря, чем ниже уровень или степень всех указанных факторов, тем рациональнее использовать классическую контрактацию, и, наоборот, чем выше этот уровень или степень, тем плодотворнее «отношенческая контрактация» [285, С.37].

Уточним, контракт – это обмен, который подразумевает заранее согласованные сторонами условия, где каждый предполагает, что он обязуется выполнить и что ожидает получить взамен. Причем контракт предполагает устное или письменное соглашение. Следовательно, необходимой характеристикой контракта является наличие взаимных ожиданий участников контракта (А) и (В) по передаче их прав собственности. Если ожидания участников контракта оправдываются и приобретают устойчивый характер, то над управляемостью не задумываются. Но неопределенность длительных, как

правило, строительных контрактов усложняет детализацию условий выполнения контрактных обязательств. Строительный контракт связан с производством в условиях асимметрии информации и включением в него специфических транзакционных инвестиций. Как утверждают Фуруботн и Рихтер, неинституционалисты выделяют четыре типа двусторонних сделок: продажа, аренда, найм, заем [317].

Каждая из сторон передает свои права собственности при условии, что другая сторона тоже передаст ей права собственности. Отметим, что эти условия могут быть гипотетически явными, четко оговоренными и зафиксированными или просто подразумеваемыми (имплицитными). В строительных контрактах имплицитные условия распространены гораздо шире, представляя собой безличные договора по двустороннему перемещению благ, при этом каждый собственник выполняет обязательства перед другим собственником в обмен на его обязательства. Как отмечает В. Л. Тамбовцев, «для того, чтобы подобное перемещение состоялось, индивиды должны согласовать (как минимум): предметы, пропорции, порядок и время обмена. Без подобного предварительного согласования обмен может либо не состояться вообще, либо принесет меньше выгоды его участникам, чем мог бы принести, если бы указанные параметры были согласованы» [284, С.13].

О. Уильямсон определяет условия обмена между покупателем и поставщиком тремя факторами: ценой, специфичностью активов и гарантиями. При этом количество, качество товаров и услуг, продолжительность контракта принимаются как уже определенные [300, С.688]. Такой тип контракта характерен для готового товара или стандартной услуги. Напротив, в строительстве нет четкой определенности в продолжительности, объеме и цене, что создает дополнительную сложность при планировании производства работ. Кроме того, в строительстве довольно часто встречается ситуация, когда один из участников контракта совершает неадекватные действия *ex post* в ответ на согласованные *ex ante* переменные.

Сам процесс строительства предполагает возведение объекта (здания, сооружения), которого еще нет в действительности. Теория контрактов – сравнительно молодая часть экономической науки, и на многие важные вопросы даются противоречивые ответы, соответственно такие вопросы нуждаются в соответствующем развитии. Отсутствие в теории контрактов анализа производственных управленческих отношений – один из таких вопросов. В свою очередь, теория управляемости построена на том, что процесс производства представляет собой множество двусторонних сделок и является сетью системных процессов обмена, протяженных во времени, предопределенных неоднородными условиями контрактов с предпринимательской структурой.

В своих рассуждениях мы, безусловно, опираемся на известную литературу по анализу административно-хозяйственной деятельности. Наша модель управляемости и сформулированная методика реализации контракта расширяют возможности управленческого учета. Необходимо сказать, что обзор литературы по управленческому учету [56, 95, 96, 214, 373, 356, 357], а также проведенные опросы руководителей предпринимательских структур позволяют утверждать о необходимости дополнить существующие показатели закономерностями управляемости. Сам анализ является неотъемлемой функцией управления, с обязательным использованием известных технологий анализа SWOT, SNW, PESTEL и др.

Проектируя контракт, стороны стремятся оговорить перечни необходимых обязательств и возможный порядок разрешения споров с юридической точки зрения. Но, вступая в протяженный обмен, необходимо также учитывать дискретные колебания экономических зависимостей сторон в процессе выполнения условий контракта.

Р. Познер отмечает: «Допустим, *A* нанимает *B* для строительства дома. Оплата должна быть произведена по завершении работ. Пока дом еще строится и никаких платежей не произведено, *B* зависит от милости *A*, так как ему будет трудно (особенно если *A* является собственником земли, на которой

строится дом) продать дом кому-либо другому, если *A* решит не платить. Таким образом, в отсутствие юридически защищаемого контракта *A* может вынудить *B* снизить цену в ходе строительства. (Поскольку контрактное право, как и любой другой общественный институт, функционирует несовершенно, неудивительно, что строители, как правило, настаивают на оплате по мере выполнения работ – и вовсе не потому, что их клиенты являются самыми выгодными кредиторами.) *A* платит *B* после того, как дом построен и, они меняются ролями. Теперь *A* зависит от милости *B*. Ведь завершение строительства дома на самом деле не является целью деятельности *B*, а лишь только началом. *A* рассчитывает получать от дома некоторый поток услуг в течение многих лет. Если *B* построил дом некачественно и последний придет в негодность после нескольких месяцев использования, *A* постигнет горькое разочарование» [218, С.124-125].

В модели управляемости делается упор на процесс заключения конвенций по передаче материальных и нематериальных прав собственности на ресурсы, участвующие в длительном контракте с предпринимательской структурой. Само заключение конвенции подразумевает взаимное доверие, которое базируется на знаниях информации о том, как выполнялись обязательства в предшествующих сделках и не является ли эта конкретная сделка последней. Нужно сказать, что если рассматривать цепочки предпринимательских структур, участвующие в создании строительной продукции, то их отношения, как правило, предполагают многократную циркуляцию конвенций. Однако, если говорить о покупателях, собирающихся заключить одноразовый строительный контракт, то возможность для сторон конфликта становится реальной. По сути, возможные негативные состояния наиболее часто затрагивают строительную предпринимательскую структуру при деперсонифицированных контрактах, протекающих в условиях недоверия. В этой связи контрактное проектирование управляемости строительной предпринимательской структуры рассматривается вокруг проекта, являющегося ядром, соединяемого длительными обменов с

взаимодействующими субъектами, каждый из которых тоже является административно самостоятельным ядром, вступая в бесчисленные паутинообразные контракты. Важное место в контрактном проектировании управляемости отводится учету паутины опосредованных воздействий на формирование интересов участников контракта с предпринимательской структурой. Тем не менее, если в контрактах с предпринимательской структурой состоит много индивидов и организаций, мы проектируем отдельные звенья и цепочки отношений и рассматриваем их с индивидуальных позиций противоречивых интересов персонифицированных участников. В случаях неумения распознать возможное резонирование на негативные опосредованные изменения предел управления строительным контрактом может иметь как созидательные, так и разрушительные последствия для предпринимательской структуры (вне зависимости от вероятностного сочетания потраченных ресурсов) и становится трудно прогнозируемым. Кроме того, переговорные возможности сторон на момент заключения конвенции зависят не только от материальных ресурсов, имеющих денежную ценность, но и от нематериальных ресурсов, включая такие ресурсы, как репутация, квалификация. Все сказанное выше обуславливает необходимость предложить модель управляемости предпринимательских структур, представленной как функция, обратная управлению, определяющей пределы возможного изменения экономических величин, повышение роли пропорций обмена в установлении баланса интересов сторон, что способствует адекватному реагированию предпринимательских структур на колебания рынка, позволяет строить реалистичные планы и достигать цели в условиях динамичных изменений экономики.

Развивая идеи неoinституционалистов, связанные с экономической неоднородностью трех типов контрактов, мы предлагаем ввести в научный оборот четвертый тип – потенциальный контракт.



Рис. 3.2.1 – Виды контрактов

В рассуждениях о контрактном проектировании управляемости нам не обойтись без имеющего важное значение потенциального контракта – того, чего еще нет, но чем вы можете воспользоваться. Потенциальный контракт влияет на поведение участников контракта. Приведем следующий пример: руководитель строительной предпринимательской структуры попытается улучшить условия контракта с поставщиком, если будет располагать информацией о готовности вступить в контракт другого поставщика на лучших для него условиях. Контрактов с ним еще нет, но потенциально условия обозначены. В строительстве потенциальный контракт оказывает постоянное влияние на состояние управляемости, что вынуждает учитывать его при контрактном проектировании.

Проектирование управляемости состоит в том, что управление строительной предпринимательской структурой с целью удовлетворения собственных интересов, балансирует их с интересами поставщиков – тех, кто готов оказать предпринимательской структуре услугу в обмен на деньги и заказчиков – тех, кто готов купить у предпринимательской структуры товар или услугу в обмен на деньги. Поставщики и заказчики предоставляют руководству предпринимательской структуры возможность применять (кооперировать, обменивать в зависимости от видов собственности) его ресурс для достижения общественных потребностей. Наиболее часто предполагают, что для ведения бизнеса, в том числе и строительного, нужны крупные денежные ресурсы. Однако в настоящее время, во-первых, доступ к этим ресурсам упростился в связи с открывшимися возможностями в получении

кредита. Во-вторых, например, выиграв по конкурсу муниципальный контракт, можно получить аванс 30% и более. В-третьих, предприятие может получить в долг материалы у поставщиков. В-четвертых, предприятие может привлечь трудовые ресурсы с условием оплаты им только после того, как работы будут приняты у предпринимательской структуры, которая их привлекла, и оплачены потребителем (заказчиком). Новые условия свободного входа на строительный рынок приводят к появлению большого числа демпингующих строительных предпринимательских структур. В результате предпринимательские структуры, предлагающие реальную цену, становятся невостребованными, а демпингующие выигрывают конкурс, но впоследствии не могут выполнить свои обещания. Как следствие, стороны пытаются хеджировать риск, государственные заказчики ухудшают условия для претендентов. В свою очередь, строительные предпринимательские структуры начинают сосредотачиваться на том, чтобы выиграть конкурс по минимальному ценовому сигналу *ex ante*, а затем *ex post* увеличивают цену за счет дополнительных работ, либо экономят на скрытых работах, снижении объемов, ухудшении качества и срыве сроков. Деструктивный стереотип поведения строительной предпринимательской структуры имеет место и при заключении контракта с другой предпринимательской структурой в условиях, когда расчеты разнесены во времени.

Так, например, предпринимательская структура (U_1), несмотря на противоречивые интересы с предпринимательской структурой (U_2), может заключить соглашение, если оно улучшит положение обеих сторон. Для того, чтобы увидеть различия, «разложим» интерес, выделим из него результат и затраты. Каждый собственник желает наилучшим образом удовлетворить свой интерес, получить максимальный эффект при минимальных затратах. Этот эффект ограничивается спросом и предложением, а также переговорными возможностями другой стороны, удовлетворяющей свой интерес в складывающейся институциональной среде на момент заключения контракта. После заключения контракта свобода участвующих собственников

ограничивается согласованными условиями, и самоорганизация переходит в процесс, направляемый руководством предпринимательской структуры сторонами договора в диапазон согласованных изменений институциональной среды. Тогда в идеале затраты предпринимательской структуры (U_1) будут результатом предпринимательской структуры (U_2), а затраты предпринимательской структуры (U_2) будут результатом для стороны (U_1). Уточним, что на момент заключения контракта экономические агенты предпочтут конкретную предпринимательскую структуру только при условии, если она предоставит им равноценный или лучший обмен на их ресурсную собственность, чем другая предпринимательская структура. В свою очередь и предпринимательская структура ожидает получить лучший эффект от совместной деятельности с экономическим агентом. В дальнейшем возможные изменения в институциональной среде могут колебать согласованные интересы, например, при появлении потенциального контракта, предлагающего значительно лучшие условия.

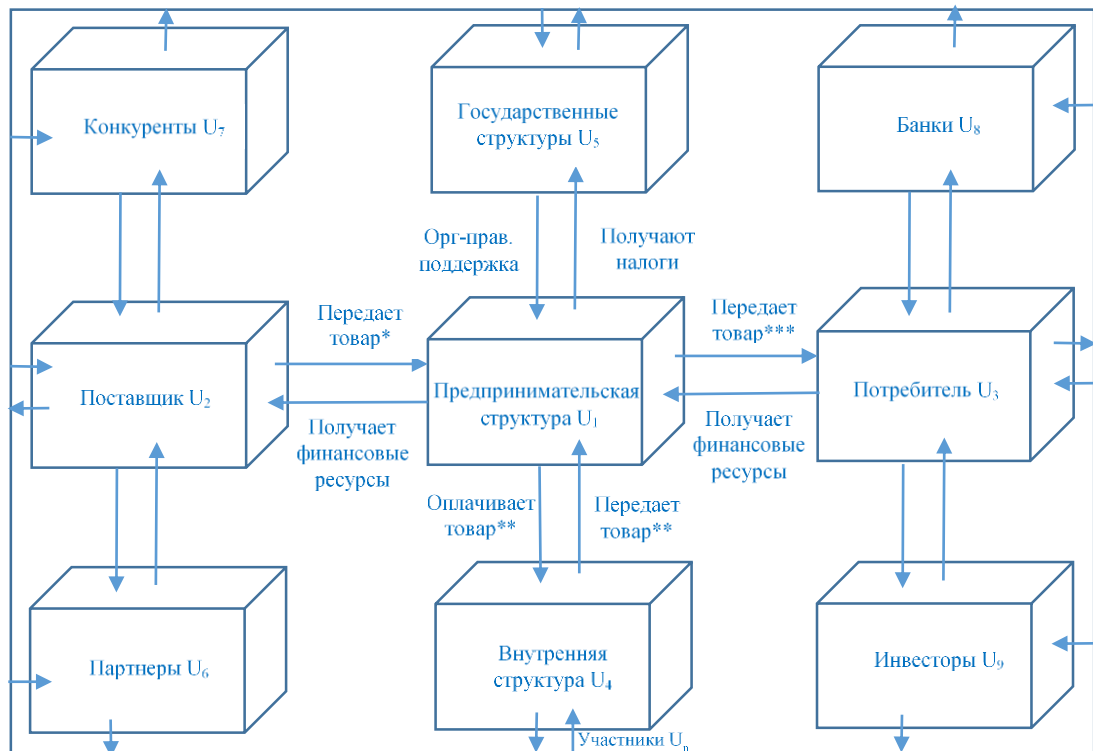


Рис. 3.2.2. Модель синхронизации интересов сторон

Возможные колебания интересов необходимо учитывать при контрактном проектировании деятельности организационно-самоорганизационной цепочки, гармонизируя интересы каждого субъекта с учетом экстерналий на долгосрочную перспективу, сглаживая диспропорции, что обеспечивает управляемость.

Контрактное проектирование управляемости предполагает, что каждый собственник взаимодействует с предпринимательской структурой для получения своей эффективности посредством предоставления руководству предпринимательской структуры возможности применять (использовать, обменивать, в зависимости от видов собственности) его ресурс, тем самым обеспечивая социальную эффективность. Участники, взаимодействующие с предпринимательской структурой, несмотря на ожидание различных результатов, заключают с предпринимательской структурой контракт, характеризующий состояние управляемости. Каждый собственник желает достичь максимального социально-экономического результата и понести при этом минимальные затраты. В таком случае эффективность ограничивается спросом и предложением в зависимости от потенциального контракта.

Таким образом, нами предложен новый подход к обеспечению управляемости с учетом социально-экономической взаимозависимости, эффективности управления и эффективности управляемости в персонифицированной самоорганизованной цепочке «поставщик – предпринимательская структура – заказчик». Его использование позволяет определять пределы управления и управляемости (полной, кризисной и малой), и, в условиях асимметричности информации, возможного оппортунизма и размывания прав собственности, строить реалистичные прогнозы альтернативных решений и их исполнения в процессе строительства.

Сформулирована также методика реализации контрактов, позволяющая, в отличие от существующих, определить экономические показатели

управляемости предпринимательской структуры, представляющая процесс строительства как многоуровневую сеть взаимосвязей и обменов, протяженных во времени, predeterminedенных асимметричностью информации контрагентов. В целях оптимального выполнения контрактов предлагается ввести в научный оборот и использовать на практике понятие потенциального контракта, оказывающего стабилизирующее влияние на управляемость.

Приступая к контрактному проектированию управляемости необходимо также учитывать, что предпринимательская структура находится в центре «перевернутых» эффективностей поставщиков, потенциально готовых поставить товар за вознаграждение от предпринимательской структуры, и заказчиков, готовых приобрести произведенное предпринимательской структурой. Учитывая диалектическую взаимосвязь прав собственности и обязанностей строительной организации в экономической специфике управляемости, во-первых, права поставщика будут являться обязанностью строительной предпринимательской структуры, но права строительной предпринимательской структуры будут обязанностью поставщика, во-вторых, право заказчика будет являться обязанностью строительной предпринимательской структуры, но права строительной предпринимательской структуры будет обязанностью заказчика.

Итак, можно сказать, что если собственники ресурсов заключили контракт – достигли компромисса, консенсуса, оговорив свои результаты и затраты, права и обязанности, а условия, значительно изменяющие социально-экономические договоренности, приводят к незапланированному расторжению договорных условий, то предпринимательская структура перестает быть управляемой. Однако учет возможных негативных изменений взаимодействия при контрактном проектировании управляемости и оговаривание балансирующих механизмов позволяет всем достигать гармоничного развития.

Следует повторить, что собственники ресурсов предполагают взаимодействовать с предпринимательской структурой на согласованных,

планируемых условиях обмена прав и обязанностей. Эти условия и ограничивают их свободу на момент заключения контракта. В условиях динамичных изменений могут трансформироваться как спрос и предложение на ресурсы, так и необходимость изменения самого ресурса (например, выполнения участником другой работы). При отсутствии контрактного проектирования управляемости экономическая заинтересованность собственников в условиях изменений может исчезать.

Контрактное проектирование управляемости проверено практикой и позволяет утверждать, что каждый собственник ресурса будет взаимодействовать с предпринимательской структурой, если она предоставит возможность (равную или лучшую, чем другая предпринимательская структура) получения эффекта (содержащего социально-психологическую составляющую) от этого взаимодействия в денежном эквиваленте. Зависимость, заинтересованность, мотивация поведения каждого собственника ресурса в рамках принятых на себя обязательств и ожидаемых прав определяет состояние управляемости предпринимательской структуры. Соответственно руководитель предпринимательской структуры будет зависеть от собственника ресурса, если он свой ресурс будет предоставлять по цене, равной или меньшей, чем собственник эквивалентного ресурса. Социально-экономическая взаимозависимость участников будет находиться в диапазоне заинтересованности от равноценного обмена до позволяющего каждому собственнику получать ренту. Установление и имплементация показателей, определяющих диапазон заинтересованности в длительном обмене процесса строительства, является основой механизма управляемости.

Анализ проблем убеждает в том, что нестабильность экономики приводит к колебаниям интересов сторон, выражающимся в нарушениях взаимосвязей предпринимательских структур в процессе строительства, рассогласовании контрактных обязательств и в конечном итоге потере управляемости.

Сами взаимосвязи участников будущей деятельности, персонифицированных нами в триаде «поставщик, предпринимательская структура, заказчик», согласовываются в контракте. В экономической теории и практике строительства известны три вида контрактов: классический, неоклассический и имплицитный (отношенческий). В целях гармонизации интересов собственников, восстановления нарушенной управляемости и обеспечения процесса согласования/пересогласования условий договора нами предложено ввести в научный оборот и использовать в практике строительства понятие «потенциальный контракт».

3.3 Технология обеспечения управляемости предпринимательских структур

Паспортом Национального проекта «Жилье и городская среда» предусмотрено увеличение объема жилищного строительства до 120 млн кв. м в год на период до 2024 года. В частности, объем строительства многоквартирного жилья должен вырасти почти вдвое: с 46,2 млн кв. м в 2017 г. до 80 млн. кв. м в 2024 году. При этом, если объемы ввода многоквартирного жилья в 2020 году упали по сравнению с 2019 годом на 3,7%, составив около 2/3 предусмотренного уровня, то за восемь месяцев 2021 года объем введенной в строй жилой недвижимости вырос на 29,5% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Обеспечивая достижение целевых показателей, предпринимательские структуры самостоятельно позиционируются в строительстве и осуществляют селекцию выгодных для себя условий. Реальность такова, что если до заключения контракта его стороны в рамках существующих условий были свободны от взаимных обязательств, то, заключив контракт, они вынужденно ограничивают собственную свободу взятыми обязательствами. В отличие от сделок, которые совершаются мгновенно, прямо на месте, взаимная передача прав собственности в процессе строительства носит дискретный характер, представляя собой длительный обмен для выполнения контрактных обязательств, причем необязательно в условиях стабильной экономики.

Как отмечает Ф. Ф. Хаек, в современном обществе, основанном на обмене, одна из главных регулярностей индивидуального поведения возникает в силу сходства ситуаций, в которых находится большинство тех, кому приходится зарабатывать на жизнь: в общем случае они предпочитают получать за свой труд больше, а не меньше, и часто готовы прилагать дополнительные усилия, если это обещает повышение дохода. Это правило соблюдается настолько часто, что в обществе запечатлевается порядок определенного типа. Но даже если большинство людей будет следовать этому

правилу, порождаемый ими порядок все-таки будет весьма неопределенным, и само по себе это правило не может сделать этот порядок благотворным. Чтобы складывающийся порядок стал благотворным, люди должны соблюдать также некоторые конвенциональные правила, т.е. правила, которые не вытекают из желаний людей или из их понимания причинно-следственных связей, а являются нормативными требованиями, предписывающими им, что делать и чего не делать.

Любые управленческие отношения в данном исследовании рассматриваются в рамках установленных конвенциональных правил институциональной среды, сформированных государственной политикой, и правил, создаваемых предпринимательскими структурами, как в существующих рамках проводимой политики, так и за ее рамками.

У каждой предпринимательской структуры есть своя внутренняя среда, которая предполагает иерархическую структуру и административную подчиненность, и своя внешняя среда, предполагающая прежде всего экономическую зависимость. Нужно подчеркнуть, что с позиции каждой предпринимательской структуры состояние внутренней и внешней среды может быть различным: как управляемым, так и неуправляемым. Для того, чтобы разобраться в неуправляемом состоянии, найдем предел управления строительной предпринимательской структурой, акцентировав внимание на показателях, способствовавших добровольному заключению протяженного и полностью неопределенного контракта, играющего ключевую роль. Обозначим такой тип контракта конвенциональным и отметим, что, с одной стороны, заключенная конвенция в последующем определяет внутрифирменные правила игры, с другой – внутрифирменные сложившиеся правила диктуют ограничения для создания показателей в межфирменных предпочтениях. Сам процесс заключения конвенции протекает в правилах, установленных институциональной средой, образуя внутри сферу с индивидуальными правилами.

Поскольку, согласно выдвигаемой теории управляемости, управлять может каждый (государство, предпринимательская структура, индивид), то уточним тип управленческих отношений. Рассмотрим триаду из управляющих участников, составив ее из предпринимательских структур производителя, поставщика и потребителя.

Следуя методологии управляемости, можно сказать, что при заключении конвенции каждая предпринимательская структура будет стремиться обменять свой пучок прав собственности, признаваемых в данный момент менее ценным, на пучок прав, который она считает более ценным. Уточним, что в переговорном процессе происходит согласование взаимодополняющих элементов: согласовываются не только права собственности на ресурсы, но и обязанности, предполагающие ответственность участников обмена.

В таком случае управление процессом заключения контракта подразумевает спецификацию обмена как последующих условий по передаче прав собственности, то есть руководство сторон фиксирует комплиментарные экономические переменные: объем (V), цену (S), удовлетворение потребностей (если производимая продукция/услуги индивидуальны) и/или качество (если часть производимой продукции/услуги является типовой и стандартизированной) (Q), а также сроки выполнения обязательств и предоставления выгод (T).

Для проектирования показателей управления и управляемости участникам контракта наряду с экономическими переменными необходим учет и неэкономических (H). Неэкономический подход использует достижения социологии, психологии, социобиологии, истории, антропологии, политологии, правоведения, управления и других наук. Эти специфические переменные также определяются статусом, ролью, доверием, культурой, компетентностью, толерантностью, менеджеральным менталитетом, экономическим сознанием и, таким образом, дают основание говорить о социально-экономических показателях, характеризующих динамичное

состояние специфицированных показателей обмена пучков прав собственности.

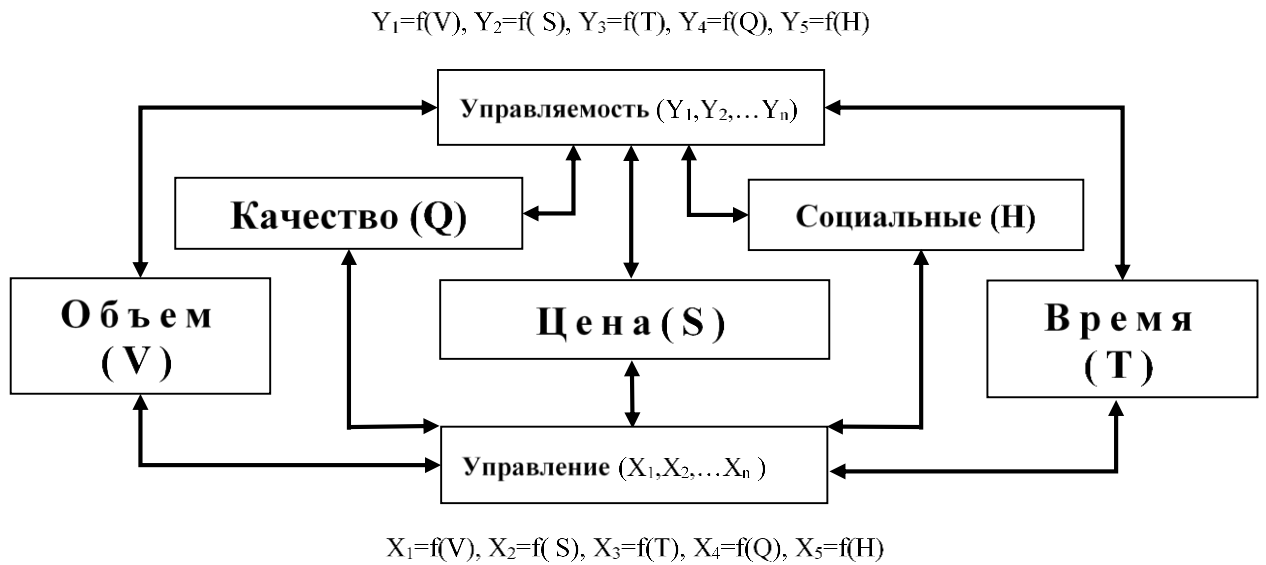


Рис. 3.3.1 – Показатели управления и управляемости ПС

Если взаимодействие протекает одновременно и прозрачно (например, торговля: передача товара из рук в руки в обмен на деньги) и согласованные социально-экономические показатели изменяются несущественно, или даже становятся более благоприятными для каждого, то можно предположить, что участники контракта будут пытаться сохранить, пролонгировать и развивать отношения. Оговоримся, что такие отношения подобны примеру из курса экономической теории «школьной доски» [130], где цели заданы экзогенно, не подвержены эндогенным изменениям и институциональная среда статична. Однако это возможно только в идеальных конструкциях: при совершенной конкуренции, нулевых транзакционных издержках, достаточности информации, четкости и неизменности прав собственности, полной рациональности поведения каждого участника процесса, а возможно, и кого-либо стороннего, готового понести ответственность при неблагоприятном изменении социально-экономических показателей. В таких конструкциях неблагоприятные изменения, возможные в будущем, как правило, не

учитываются, поскольку время кажется непрерывным, так как отсутствуют изменения. При условии стабильности, надежности и устойчивости нет необходимости проводить различия между предвидениями, возникающими в момент принятия решений при выборе альтернатив – с кем заключить контракт *ex ante*, и результатом *ex post* – после подписания контракта. Можно сказать, что такие конструкции подобны представлению о кооперации «черных ящиков», где не проводятся экономические различия: кто платит, сколько платит и за кого платит, за какую услугу, так как эти условия определяет вышестоящее руководство, у которого есть свое руководство. С одной стороны, в этих отношениях отсутствует необходимость применения принципов теории управления. С другой стороны, необходимо снова подчеркнуть, что теория управления рассматривает термин «управляемость», но использует его для решения технических и административных задач. Как следствие, управленческие отношения носят плюсы и минусы административно-командной системы. Однако при заключении межфирменных конвенций стороны имеют дело с динамической континуальностью и каузальной значимостью, когда время имеет начальные и конечные точки, в которых происходят как позитивные, так и негативные колебания социально-экономических показателей, изменяя результаты, затраты и тем самым влияя на состояние, характеризующее управляемость контракта. Такое состояние может представляться управляемым на момент его заключения, но становится проблемным – неуправляемым, как при реализации, так и при завершении контракта.

В дальнейшем нас будет интересовать проблемное состояние, которое не разрешить менеджерам без знания не только теории управления и экономической теории, но и исследуемой в настоящей работе теории управляемости. Допустим, изменения динамичны и возникает ситуация, когда приходится существенно затрагивать интересы участников системы управленческих отношений, пересматривая их обязательства и права, как в связи с необходимым воздействием со стороны руководства, так и в связи со

всевозможными дестабилизирующими колебаниями рынка. Именно при резонировании негативных изменений каждому участнику отношений для адекватного реагирования нужны рецепция и применение показателей управляемости. Иначе участники процесса, внося свой вклад, не получают ожидаемых выгод, что только усиливает резонанс негативных колебаний социально-экономических показателей, мешающих соблюдению принципа взаимовыгодности от наложения контрактных обязательств, вынуждающих вырабатывать и согласовывать показатели управляемости. Возникают вопросы: а существуют ли эти самые показатели управляемости, коль скоро они до сих пор не отражены в экономической науке и не «прописаны» для использования в практике менеджмента? И если они все же реальны, то в чем их принципиальное отличие от индикаторов управления?

Для того, чтобы дать ответы, изначально определим *ex ante* управляемость конвенции как адекватное реагирование сторон на возможные воздействия институциональной среды и непредсказуемость рынка в процессе достижения социально-экономических показателей обмена как индикаторов взаимных ожиданий. Ясно что если будущие изменения социально-экономических показателей устраивают участников предстоящего обмена, оговариваемые ими реакции в будущем понятны каждому, то стороны пребывают в состоянии управляемости. В реальной же, экономике динамика такого состояния, как правило, характеризуется дискретной последовательностью изменений от множественных и неоднородных, зачастую ситуативных сочетаний воздействий и реакций.

Теперь выделим различия в дефинициях управления и управляемости, которые являются определяющими в конвенциональной подсистеме управленческих отношений.

При заключении конвенционального контракта управление представляет собой процесс экономического обмена информацией в искусственном создании правил и норм. По сути, стороны предстоящего контракта подстраиваются действовать согласованно. В этих же условиях показатель

управляемости выражается, во-первых, в зеркально подобном динамическом процессе в виде согласия на эти правила и нормы; во-вторых, – в характеристике неоднородного состояния процесса колебаний между исполнением/неисполнением новых правил и норм; в-третьих, в понимании различий причинно-следственных взаимосвязей в управленческих отношениях, которое позволит заглянуть за горизонт явно видимого и в котором проявляется глубинность феномена управляемости. Показатель управляемости – величина изменения результата и затрат, прав и обязанностей, исчисляется как соотношение величин, ожидаемых (спланированных) к фактическим.

Покажем на модели управленческие отношения между поставщиком и строительной организацией (предпринимательской структурой), строительной организацией (предпринимательской структурой) и заказчиком. Как следует из рисунка 3.3.2., в процессе строительства поставщик де-факто управляет строительной организацией, строительная организация (ПС) управляет заказчиком, заказчик управляет строительной организацией (ПС), строительная организация (ПС) управляет поставщиком.



Рис. 3.3.2 – Управленческие отношения в цепочке «поставщик-предпринимательская структура, предпринимательская структура-заказчик»

Можно сказать, что первопричиной экономического обмена является управление.

Однако на рисунке 3.3.3. показано, что строительная организация реагирует на поведение поставщика и наоборот, заказчик реагирует на поведение строительной организации (ПС).

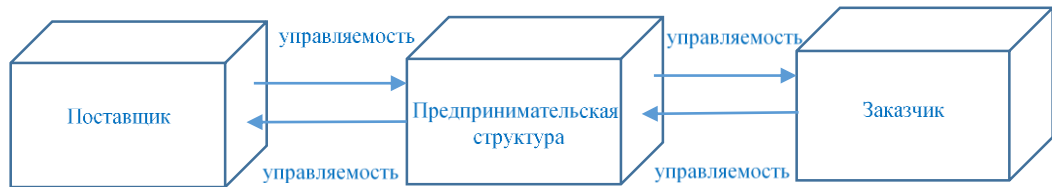


Рис. 3.3.3 – Модель управляемости в цепочке «поставщик-предпринимательская структура, предпринимательская структура-заказчик»

Как следует из моделей, представленных на рис. 3.3.2. и 3.3.3., экономическое значение показателей управления и показателей управляемости весьма близко. Возникает вопрос: в чем заключается различие между показателями? Вряд ли оно состоит только в последовательности. Например, в процессе переговоров стирается грань между субъектами цепочки и становится несущественным, кто первым начал обмен информацией.

Если в рассуждениях о показателях управляемости опираться на выводы ученых неoinституционалистов, то в таком случае показатель управляемости должен предопределяться принятой ими единицей анализа, то есть транзакционными издержками, которые ученые связывают с процессом переговоров. Однако при построении системы показателей нас будет интересовать, кто именно несет издержки и можно ли рассчитывать на ожидавшийся ранее результат его деятельности. В экономической литературе термин «транзакционные результаты» ранее не учитывался, как не учитывался и феномен управляемости. Поскольку нам необходимо избежать путаницы, связанной, в том числе, и с обменом любой информацией между сторонами, мы акцентируем внимание на обмене экономической информацией. На

первый взгляд, экономическая информация подобна экономическому благу, за которое нужно заплатить. Однако такое понимание является, на наш взгляд, неполным, поскольку не учитывает роль выведенных нами ранее закономерностей управляемости, а именно: не конкретизирует, кому принадлежит это благо и, соответственно, кому за него нужно заплатить. Например, консультант дает информацию руководителю предпринимательской структуры, а тот, в свою очередь, оплачивает услугу консультанта. Вслед за этим примером напрашивается следующий, имеющий отношение к единице анализа управляемости, где исследуемый субъект обязательно рассматривается в центре товарно-денежных и денежно-товарных обменов. Следовательно, экономическая информация субъекта, находящегося в центре, будет связана с последующими выполнениями обязательств как в товарно-денежных, так и в денежно-товарных отношениях. Теперь уточним, что мы будем подразумевать под экономической информацией. В нашем случае эта информация будет связана с добровольным наложением обязательств на участников обмена. Например, если поставщик пообещал выполнить поставку товара строительной организации в обмен на обещание строительной организации оплатить поставку, то такой обмен информацией мы будем называть экономическим.

В разработке методов обеспечения управляемости мы безусловно учитываем важную роль государственного управления. Работы, посвященные роли государства, подтверждают, что производственный процесс возможен только в благоприятной среде, за поддержание которой собственники платят налоги. Следует признать, что прямые и опосредованные воздействия, вносимые государственными органами в институциональную среду, также отражаются на производственном процессе и, в конечном итоге, – на управляемости предпринимательской структуры.

После присуждения Нобелевской премии в 2001 году Д. Акерлофу, М. Спенсу и Д. Стиглицу за анализ рынков с асимметричной информацией проще согласиться с тем, что достаточный объем информации о действиях друг друга

отсутствует, или информация, которой обладает одна сторона, является искаженной для другой. Асимметричность информации может приводить к незапланированным нарушениям социально-экономических показателей, например, по причине возникновения постдоговорного оппортунизма. При вынужденном отстаивании центральным контрактным агентом собственных прав транзакционные издержки увеличиваются по экспоненте. К возможным нарушениям со стороны поставщиков и заказчиков можно причислить и их диктат в формировании себестоимости работ – мы имеем в виду учащающиеся требования об исключении из нее налоговых платежей. На самом деле следует отметить, что при задержках оплаты налоговых платежей, например, по причине несвоевременных расчетов с предпринимательской структурой, при ошибках в ведении бухгалтерской отчетности, вызванных несовершенством законодательства, суммы уплаты налоговым органам разоряют предпринимательскую структуру, делают ее неспособной выполнять обязательства перед поставщиками, партнерами, работниками и заказчиками.

Далее в рисунках мы будем использовать условные обозначения, где В – управление, Р – управляемость.

Учитывая дискретность протяженных управленческих отношений, покажем на рисунке 3.3.4. временной срез, зафиксировав момент, когда поставщик воздействует на строительную организацию, строительная организация воздействует на заказчика, заказчик реагирует на строительную организацию, который, в свою очередь, реагирует на поставщика.

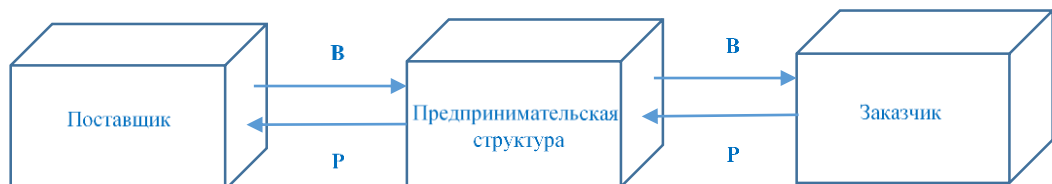


Рис. 3.3.4. Модель управляемости предпринимательских структур

На рисунках с 3.3.5. по 3.3.17. представлена различная многовариантность темпоральных межвременных состояний, циклов колебательного процесса пропорций обмена результатов и затрат (прав собственности и обязанностей, спроса и предложения и т.д.).



Рис. 3.3.5.

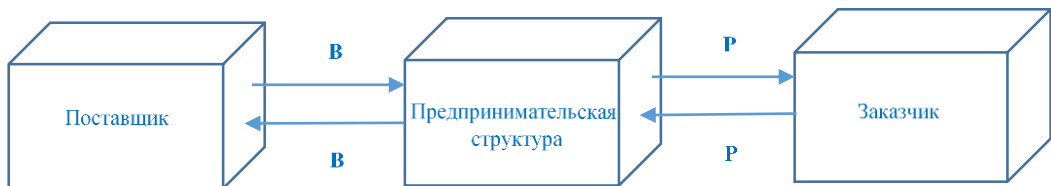


Рис. 3.3.6.



Рис. 3.3.7.



Рис. 3.3.8.



Рис. 3.3.9.



Рис. 3.3.10.



Рис. 3.3.11.



Рис. 3.3.12.



Рис. 3.3.13.



Рис. 3.3.14.



Рис. 3.3.15.



Рис. 3.3.16.



Рис. 3.3.17.

Как видно из представленных рисунков 3.3.2.-3.3.17., управленческие отношения в экономике представляют сложное явление, с одной стороны, формирующее правила игры и административные связи, с другой – зависящее от существующих ранее правил и связей, соответствующих моральным и этическим ценностям. Выбор очередного воздействия определяет ожидание соответствующей реакции, хотя в реальности ожидания в точности не оправдываются, поскольку вариативность цепочек экономической деятельности является трудно прогнозируемой.

Как отмечал Ф. Бастиа, «в области экономических явлений всякое действие, привычка, постановление, закон порождают не только какое-нибудь одно, но целый род следствий. Из них только одно первое непосредственно обнаруживается в одно время с причиной, его вызвавшей, – его видно. Остальные открываются последовательно, одно за другим – их не видно, и хорошо еще, если можно предвидеть их» [31, С.1]. Получается, что показатели

управления являются отражением собственных интересов, но показателями управляемости являются обязательства, которых зачастую не видно.

Несмотря на представленную многовариантность воздействий и реакций, разнесенных во времени и пространстве, найдем общее в показателях, способных охарактеризовать состояние управляемости.

Исходя из предшествующих методов исследования и подходов к эффективности управления и управляемости предпринимательской структуры, а также управляемости прав собственности и контрактного проектирования управляемости, сформируем ранее не учитывающиеся показатели управляемости. В основу их уточнения и определения зложим взаимосвязь, согласно которой, во-первых, затраты одной стороны являются результатом другой, во-вторых, учет того, что достичь результата без обмена на обещание выполнить свои обязательства, невозможно. Следовательно, показатели управляемости предпринимательской структуры изначально предполагают область, складывающуюся вокруг пропорции результатов к затратам, или пропорции прав к обязанностям, устраивающие каждого участника контракта в момент его подписания. Тогда сохранение управлением колебаний *ex post* в области пересогласованной пропорции управляемости будет обеспечивать в длительной перспективе успешную экономическую деятельность. Можно также сказать, что складывающаяся гармония – это не что иное, как создание и поддержание посредством регулирования показателей управляемости взаимной выгоды как для тех, кто выполняет работу, кто руководит предпринимательской структурой, кто покупает у предпринимательской структуры продукцию или заказывает услуги так, и для тех, кто поставяет товары и услуги предпринимательской структуре. При этом подчеркнем, что экономическое явление просчитывается с различных позиций всеми потенциальными участниками системы управленческих отношений: поставщиками, строительными организациями и заказчиками, ожидающими получения собственной выгоды от предстоящего обмена. Показатели *ex ante* управляемости строительной организации построены на

обещаниях поставщика передать его ресурсную собственность строительной организации, который, в свою очередь, берется аккумулировать ее для создания товара (продукта/услуги) и продажи созданного заказчику. Денежные средства, полученные строительной организацией от заказчика, выплачиваются поставщику.

Так строительная организация оказывается в центре совершающихся обменов обещаниями, что определяет показатели управляемости строительных организаций/заказчиков по сути их экономической заинтересованностью в выполнении каждым согласованных обязательств и реализацией своих прав. Тем самым выработка показателей предполагает создание правил для дальнейших действий и механизмов, компенсирующих допустимую величину изменений в организационно-самоорганизационных цепочках.

Сами показатели управляемости будут формироваться управлением в переговорном процессе по заключению конвенций из социально-экономических переменных (время, объем, цена, качество), но будут иметь не только различное количественное и качественное содержание, но и различное восприятие для каждого персонифицированного участника взаимодействия.

Технология построения показателей управляемости вытекает из экономической сути существования предпринимательской структуры в центре товарно-денежных и денежно-товарных отношений, являющихся пропорциями результатов к затратам из социально-экономических переменных. Сформулированная технология управляемости этими пропорциями фиксирует передачу прав собственности и выполнение обязательств на конвенциальном уровне управленческих отношений. Впоследствии пропорции из переменных переходят в разряд показателей управляемости.

Следуя выбранной единице анализа управляемости, отметим, что по обе стороны рассматриваемой строительной организации происходят обмены с поставщиками и заказчиками.

Технология построена на учете пропорций из показателей управляемости состоит в том, что нельзя принять среднюю величину товаров, полученных от поставщиков, разделенных на количество поставщиков. Аналогично нельзя принять среднюю величину отгруженных заказчикам товаров, разделенных на их количество. Показатель управляемости не будет реалистичным и в том случае, если сложить деньги кредиторов и дебиторов, разделив суммы на их количество. Вывод состоит в следующем: поставщик, строительная организация и заказчик выстраивают свои индивидуальные показатели управляемости, соответствующие времени и месту формирования пропорции социально-экономических переменных.

Здесь необходимо уточнить, что социально-экономические переменные – цена, объем, время и удовлетворение потребностей, – складывающиеся в пропорцию и являющиеся показателями управляемости после согласования, по-разному воспринимаются выделенными персонифицированными собственниками ресурсов: поставщиками, строительной организацией и заказчиками.

В этой связи определенной неоднородностью обладают и показатели управляемости предпринимательской структуры, система которых изображена на рисунке 3.3.18.

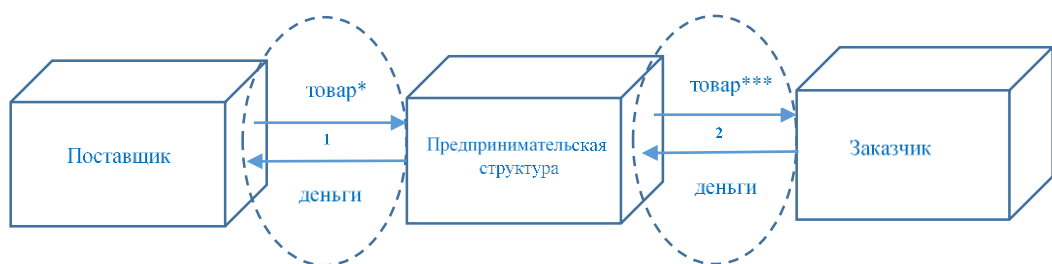


Рис. 3.3.18 – Показатели пропорций 1 и 2 управляемости предпринимательской структуры

Для того, чтобы убедиться в этом приведем следующие рассуждения. Обозначим отношения между поставщиком и строительной организацией

сферой 1, а между строительной организацией и заказчиком – сферой 2. С позиции строительной организации, оговоренной в контракте, цена будет равнозначна затратам (обязательствами). Напротив, для поставщика цена будет являться результатом. Кроме того, для поставщика время – это категория, характеризующая его непосредственный вклад для достижения результата, а для строительной организации, время, как правило, – лишь ожидание результата. По-разному воспринимается также объем предстоящей работы, который необходимо выполнить.

Рассмотрим теперь отношения в сфере 2. Показатели управляемости предпринимательской структуры изменились коренным образом. С позиции строительной организации, согласованная в контракте цена будет результатом, в то время, как для заказчика – обязательством. В свою очередь товар, передаваемый предпринимательской структурой, станет для нее затратами, а для заказчика полученный им товар – результатом.

Как показывает практический опыт, только учет различий в восприятии показателей управляемости каждым собственником может обеспечить взаимовыгодность, взаимозаинтересованность, а значит и управляемость в долгосрочной перспективе. Триада из звеньев поставщика, строительной организации и заказчика общей цепи в управленческих отношениях будет стремиться повышать результаты и сокращать затраты. Так идеи управляемости позволяют находить предел управления из соотношения максимизации своего интереса максимизацией интереса другого и соотношением минимизации своих обязательств к минимизации обязательств другого.

Следует подчеркнуть, что само управление, по сути, вырабатывает и согласовывает показатели управляемости, которые, в свою очередь, предполагают согласование пропорций результатов и затрат. Чьи же конкретно результаты и затраты являются показателями управляемости? Вряд ли можно предположить, что руководство предпринимательской структуры добровольно будет стремиться наложить на себя как можно больше

обязательств и не специфицировать свои права. Хотя и такая ситуация имеет место в области строительства при проведении конкурсов, построенных на минимизации ценового сигнала. Если у сторон отсутствует экономическая ответственность за выдачу предварительных обещаний, то резко увеличивается риск, связанный с их выполнением. Получается, что процесс выработки руководством показателей должен, во-первых, быть совместным и нацеленным на уменьшение риска, а во-вторых, включать моменты спецификации прав, обязанностей и экономической ответственности.

Из предшествующих рассуждений видно, что руководство как поставщика, строительной организации, так и заказчика будет стремиться специфицировать ожидаемые результаты, то есть то, что они готовы получить, и «размывать» свои обязательства, то есть то, что они собираются передать. Смысл будет таким же, как если бы мы сказали, что руководство будет стремиться специфицировать обязательства того, кто вступает с ними в контракт, и по возможности «размывать» его права, то есть то, что он собирается получить. Данный социально-экономический стереотип поведения выявлен нами на основе многолетних наблюдений за деятельностью руководителей, несущих полную экономическую ответственность при изменениях в условиях, оговоренных ранее контрактом. В процессе же заключения конвенции стороны не могут избежать обмена экономической информацией, иначе контракт не будет обладать привлекательностью и не будет заключен. Следуя предшествующей логике рассуждения, можно определить экономическую интерпретацию управления – затратами, а управляемости – результатами. Понятно, что без всестороннего социально-экономического учета позиций и поведения сторон, вовлеченных в контракт, без знания законов методологии управляемости и следования им выявление глубинных процессов экономической деятельности предпринимательской структуры не представляется возможным. Тогда показатель управления строительной предпринимательской структурой с позиции поставщика будет соотношением затрат строительной предпринимательской структуры к

затратам поставщика, в свою очередь показателем управляемости строительной предпринимательской структуры с позиции поставщика будет соотношение величины в денежной форме результата поставщика к результату строительной предпринимательской структуры.

Теперь перейдем к показателям управления и управляемости с позиции заказчика. Показатель управления – это соотношение денежных величин затрат строительной предпринимательской структуры к затратам заказчика. В свою очередь, показатель управляемости – это соотношение денежной величины результата заказчика к результату строительной предпринимательской структуры. Не трудно согласиться с тем, что показатели управления и управляемости с позиции строительной предпринимательской структуры будут совершенно различными не только между собой, но и с позиции поставщика и заказчика. Можно констатировать, что показатели управления деятельностью и управляемости деятельности являются разными величинами и зависят от позиций, с которых сами показатели определяются.

Технология управляемости гласит: строительная организация и заказчик заключат конвенцию только в том случае, если стороны сумеют предоставить друг другу равноценную или лучшую пропорцию результатов и затрат.

Технология управляемости будет применима и при заключении конвенции между строительной организацией и предпринимательской структурой-поставщиком. В таком случае, представляется необходимым и возможным на основе взаимосвязанных социально-экономических показателей (время, объем, цена, качество) сформировать систему показателей управления и управляемости.

Как отмечалось ранее, индивидуальный смысл, имеющий отношение к трудноразрешимой проблеме менеджмента, определяется обязательным уточнением позиции в управленческих отношениях. Рассматривая триаду товарно-денежных и денежно-товарных конвенциальных отношений: поставщик, строительная организация, заказчик, – можно сказать следующее: показатели управления с позиции поставщика будут состоять в

декларировании тех социально-экономических переменных, которыми будут наложены обязательства на строительную организацию, в соизмерении их со своими обязательствами. Однако показатели управляемости с позиции поставщика будут состоять в согласии строительной организации.

Исходя из предшествующих методов исследования и подходов к эффективности управления и управляемости, а также управляемости прав собственности и возможностей контрактного проектирования управляемости, под показателями управляемости организации скрываются затраты одной стороны, являющиеся результатом другой, и наоборот. Показатели управляемости организации отражают область, складывающуюся вокруг пропорции результатов к затратам или прав к обязанностям, устраивающие каждого участника контракта в момент его подписания. Тогда сохранение управлением колебаний *ex post* в области пересогласованной пропорции управляемости будет обеспечивать в длительной перспективе успешную экономическую деятельность. Складывающаяся гармония – это создание и поддержание посредством механизма управляемости строительной организации взаимной выгоды как для тех, кто выполняет работу, руководит организацией, покупает у организации продукцию или заказывает услуги, так для тех, кто поставляет товары и услуги организации. Строительная организация оказывается в центре совершающихся обменов, что определяет показатели управляемости поставщиков/заказчиков, по сути, их экономической заинтересованности и ответственности в выполнении каждым согласованных обязательств и реализацией своих прав. Тем самым взаимно ценностные закономерности управляемости строительной организации регулируют механизм, компенсируя допустимую величину изменений диапазона управляемости. Итак, диапазон управляемости – это возможная величина отклонения, которая определяется на конкретную дату.

Исследованием установлено, что руководство как поставщика, так и заказчика будет стремиться к спецификации ожидаемых результатов, а потому только учет различий в восприятии пропорций управляемости каждым

собственником может обеспечить взаимовыгодность, взаимозаинтересованность и взаимоответственность, а значит, и управляемость предпринимательских структур в долгосрочной перспективе.

Логически выверенная и научно обоснованная технология обеспечения управляемости предпринимательской структуры должна включать следующее: стороны заключают контракт только в том случае, если сумеют предоставить друг другу равноценную или лучшую пропорцию результатов и затрат. Отсюда, если управление предпринимательской структурой – это целенаправленное воздействие на нее, то есть понесение затрат в обмен на достижение результатов, то управляемость предпринимательской структуры – это ее адекватное реагирование, то есть предоставление результата в обмен на затраты.

При заключении контракта стороны учитывают возможные колебания интересов, пропорций при его исполнении в будущем, предусматривают резервы, способные компенсировать негативные отклонения факта от плана. Подобный алгоритм действий неминуемо приведет к восстановлению доверия сторон, устранению негативных последствий дестабилизирующих колебаний и восстановлению управляемости предпринимательской структуры.

ГЛАВА 4. МЕТОДЫ РАЗРАБОТКИ И ПРИНЯТИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ КАК ОСНОВА ОБЕСПЕЧЕНИЯ УПРАВЛЯЕМОСТИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ СТРУКТУР

4.1 Роль закономерностей колебания управляемости в разработке и принятии управленческих решений

Конец XX и начало XXI веков связаны с появлением сетевых и международных структур, где приоритетной доминантой в выборе партнеров становится скорее надежность, а не часто наблюдаемая сегодня максимизация по ценовому сигналу, имеющая место в конкурентной среде строительной сферы. Быстрое развитие информационных технологий, создание интернета приводит к переосмыслению активов в деятельности строительной предпринимательской структуры. Акцент внимания смещается к неосязаемым активам (репутация, ноу-хау, кадры, программное обеспечение, базы данных, клиенты и т.п.).

В то же время, отмечает Г. Ю. Семигин, старые институты и инструменты государственного регулирования оказались плохо приспособленными к выработке экономической политики. Если вначале информационные технологии способствовали выдвижению менеджерами на первый план финансовых инструментов как механизма, предопределяющего выбор курса развития, то ныне мы видим, что финансовые рынки оказались близорукими и их интересы краткосрочными. Это привело к многочисленным провалам и сбоям долгосрочных программ, перегреву рынка недвижимости. В такой обстановке вновь актуализировались вопросы о выборе соответствующего механизма между сторонниками абсолютно свободного рынка и ухода государства из экономики и теми, кто считает, что успешное функционирование рыночного механизма требует новой сбалансированности ролей государства и рынка в социально-экономическом развитии [252, С.17].

На наш взгляд, найти адекватный ответ позволят пути познания закономерностей колебания управления и управляемости.

Применяемый ныне метод экономического анализа этих закономерностей, повторяющихся на протяжении длительного периода времени, предполагает последовательное изменение участниками управленческих отношений вокруг пропорции результатов к затратам, позволяющей достигнуть каждому оговоренного. Следуя принятой методологии, пропорция результатов к затратам выстраивается управлением, т.е. идентификацией социально-экономических переменных. В таком случае и результаты и затраты предполагают временной параметр – срок начала, завершения и срок расчетов с увязкой на объем работы, денежных средств и качественных характеристик вначале закономерностей управления, а затем и управляемости. В нашем исследовании мы рассматриваем состояние, в котором экономические закономерности взаимосвязанно претерпевают изменения на протяжении длительного неполного контракта. По сути, найти взаимосвязь изменений – значит выявить причинно-следственную циркуляцию колебания закономерностей управления и управляемости. Возможно, экономические закономерности управления и управляемости отделены демаркационной линией, которая в реальности трудноуловима, и экономическая теория и теория управления пока не имеют их языкового определения.

Как отмечал Рональд Коуз, экономическая теория страдает из-за нечетко сформулированных допущений. Экономисты, развивая теорию, часто уклонялись от исследования основ, на которых она воздвигалась [229, С.33]. Между тем, по словам А. Эйнштейна: «чтобы увидеть – надо поверить». В нашем случае, это позволит увидеть дифференциацию закономерностей управления и управляемости в идеализации управленческих отношений, а не в суммарных закономерностях, присутствующих в них. Мы опираемся на идеализацию измерений времени, объема, цены, уровня качества, поскольку исследуем действительность с помощью понятий, оправдавших себя при

описании колебаний организационных (административных) и самоорганизационных (рыночных) явлений, раскрывая новые закономерности управляемости.

Например, в механике используются такие понятия, как место, время, скорость, масса, сила. Тем самым, привычность понятий ограничивает – или, если угодно, стилизует – картину реальности, поскольку мы отвлекаемся от всех особенностей, которые уже нельзя уловить в этих понятиях, но которые существуют. «Если помнить об этих ограничениях, можно утверждать, что в ньютоновской теории механика завершена, иными словами, механические явления строго подчиняются законам ньютоновской физики – в той мере, в какой они вообще поддаются описанию в понятиях этой физики» [67, С.144].

Аналогична ситуация с языковыми трудностями при рассмотрении в экономике предельных состояний перехода управления и управляемости. И здесь, как и в понятиях ньютоновской физики, возникают трудности описания – в данном случае, описания закономерностей переходов управления и управляемости, что и обуславливает актуальность экономической теории управляемости, которая идеализирует критически предельные состояния управленческих отношений.

В свою очередь, и экономическая теория управляемости представляет собой идеализацию управленческих отношений с закономерностями для любого места и времени, но только относительно тех условий, к которым применимы ее понятия. Пока еще применяемые нами понятия управляемости размыты смежными сферами научных дисциплин, что предполагает различный смысл, поскольку за привычными словами представляются закономерности скорее административного управления, чем экономические закономерности управляемости. В этой связи нам не избежать языковых трудностей при введении дополнительных слов и понятий, описывающих критические состояния, в которых проявляются ранее латентные экономические закономерности перехода организации в самоорганизацию и наоборот. На наш взгляд, суть устоявшихся понятий «прибыль»,

«эффективность», «собственность», «производительность», «выработка», «рентабельность» перестает быть четкой в критических состояниях деятельности строительной организации (предпринимательской структуры).

Существующие языковые трудности при создании нового в критических и пограничных областях знания были замечены и в электродинамике движущихся тел теории относительности, приведшей к появлению новых воззрений на пространство и время. Сами собою языковые трудности вызывали попытки устранения различного восприятия в квантовой теории, изучающей механические процессы внутри атома. При этом в качестве предельного случая – когда можно полностью отвлечься от конкретного взаимодействия между наблюдателем и исследуемым объектом, – необходима теория ньютоновской механики [67, С.145].

К примеру, ученый В. Гейзенберг предлагает решать языковые трудности, ограничив значение того или иного слова путем соглашения, иными словами, с помощью «дефиниции», уточняющей смысл слова. Можно четче выявить значение слова с помощью уточняющего пояснения. В качестве примера ученый разделяет понятия «условие» на «необходимое условие» и «достаточное условие». «Когда одна из воюющих сторон сообщает другой, побежденной, что она будет вести переговоры о перемирии, если некая территория будет освобождена, освобождение это может быть необходимым или достаточным условием переговоров. Оно необходимо, если при невыполнении его переговоры неизбежно не состоятся, оно достаточно, если при выполнении его переговоры непременно состоятся. Впрочем, пытаясь подобным образом уточнить понятия, нужно ясно сознавать, что в этих дефинициях и пояснениях приходится в конце концов пользоваться понятиями, смысл которых необходимо заранее предполагать известным и, следовательно, принимать их без дальнейшего анализа; вот почему здание языка неизбежно стоит на шаткой почве» [67, С.150].

Рассматривая экономику как систему управленческих отношений путем познания колебания управляемости, выделим связи в следующих подсистемах управленческих отношений строительной организации (рис. 4.1.1.).

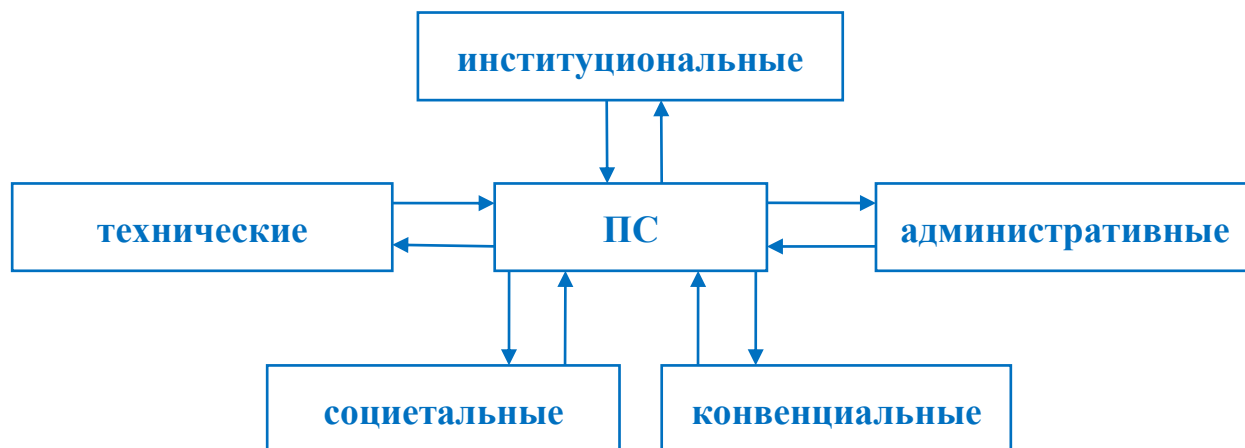


Рис. 4.1.1 – Взаимосвязи в подсистемах управленческих отношений

В каждой подсистеме управленческих отношений значение понятие «управляемость», впрочем, как и значение понятия «управление», будет зависеть от величины колебаний в конкретных связях.

Фокусируя свое внимание на процессе заключения конвенции, мы оперируем последующими изменениями интересов сторон в момент заключения контракта, его выполнения и при окончательном расчете, что является базовым фундаментом экономической теории управляемости.

Предусмотренная нашей теорией конвенциональная подсистема управленческих отношений предполагает процесс по соглашению, связанный с выработкой, полной заменой или частичным изменением нормы, правила (института) для создания и выполнения условий совместной деятельности при решении в первую очередь своих экономических проблем посредством обмена. Конвенция предполагает управление (воздействие), то есть идентификацию договаривающимися сторонами прав, обязанностей и экономической ответственности в последующей деятельности и управляемость (реакцию), выражение согласия или не согласия с введением

или пересмотром договоренности. В таком случае, можно сказать, что возможность лучшего выбора для участников будет сопутствовать колебательному процессу заключения конвенции. Получается, что возможность и невозможность выбора из альтернативных вариантов лучшего будет обеспечивать закономерное колебание управляемости.

Предшествующий анализ из бесконечно сложных рыночных и административных отношений позволил выделить предпринимательскую структуру – аналитическую абстракцию, способную наилучшим образом отразить закономерности колебания внутренней и внешней среды, то есть связи колебания управления и управляемости. Следуя принятой логике, можно сказать, что конвенциальная подсистема связана со стремлением к познавательным способностям о совместных делах друг с другом, что выявляется в диалоговом коммуникативном процессе, зависящем от социально-психологических, административных и экономических возможностей сторон и окружающей среды. Наряду с культурно-историческим, социально-психологическим, лингвистическим и экономическим аспектом коммуникации по заключению конвенции изменению подвергают ценностные ориентации и установки по перераспределению и обмену правами собственности.

Уточним, что следуя складывающейся методологии управляемости, к конвенциальным контрактам следует относить и строительство, представленное нами как протяженный во времени обмен результатами и затратами, правами собственности и обязательствами сторон при обязательности прежде всего экономической ответственности.

Следующим методом выявления колебаний закономерностей управляемости выделяется деятельность строительной организации (предпринимательской структуры – ПС), непрерывно чередующаяся и по разному сочетающаяся в связях конвенциальных контрактов: индивид, организация, предпринимательская структура, общество, государство. Наряду с выделением связей в подсистемах на закономерности управляемости влияют

следующие типы отношений, возникающие между различными субъектами управления в строительной сфере:

- строительная организация-индивид;
- строительная организация-организация;
- строительная организация-государство;
- строительная организация-общество.

К основным закономерностям конвенционального контракта мы относим изначальное отсутствие административной зависимости, но существующие языковые трудности могут несколько исказить предлагаемое нами видение закономерностей управляемости, проявляющихся в проблемных состояниях.

Для того, чтобы уменьшить возможное искажение при изложении закономерностей управляемости рассмотрим заключение *ex ante* конвенционального контракта и его выполнение *ex post* предпринимательскими структурами (U_2) и (U_1). Стороны заключают контракт, если каждый улучшит свое положение, то есть:

1) сторона (U_2) передаст свои права собственности в обмен на обязательства (U_1); 2) сторона (U_2) выполнит обязательства перед (U_1), а сторона (U_1) передаст свои права (U_2); 3) сторона (U_2) передаст свои права в обмен на права (U_1); 4) сторона (U_2) обменяет свои обязательства на обязательства (U_1).

Теперь уточним, что состояние конвенционального контракта всегда зависит от управления каждым и управляемости каждого, кроме того, следуя сформированной методологии, с позиции (U_1) контракт может быть управляемым, а с позиции (U_2) терять управляемость и наоборот, также контракт может с позиции каждого быть управляемым или терять управляемость. Учитывая возможную многовариантность колебания при *ex ante* и *ex post*, перейдем к следующим рассуждениям и обозначим права каждого как достижение результата, а обязательства как несение затрат.

Следуя методологии принятой экономической теории управляемости, для того, кто управляет (U_1), – управление есть затраты, а управляемость – его

результаты. Напротив, для того, кем управляют (U_2), управление есть и затраты и результаты, а управляемость – результаты (U_2). Теперь предположим, что только (U_1) управляет (U_2), тогда (U_1) несет затраты, но достигает результата за счет затрат (U_2 , то есть управляемость (U_1) зависит от своих затрат и затрат (U_2). В свою очередь, управляемость (U_2) также зависит от своих затрат и затрат (U_1). Казалось бы, что нового дают рассуждения об управляемости (U_1 и (U_2)? На первый взгляд, ничего, но если (U_2) не управляет (U_1), то тогда (U_1) самостоятельно определяет свои права и обязанности в отношении (U_2), а также определяет экономическую величину прав, обязанностей и ответственность для (U_2). На практике это означает, что если стороны заключили контракт, то состояние *ex ante* управляемость достигнуто. Однако *ex post* управляемость не гарантирована для каждой стороны. По сути, при рассмотрении отношений изначально административно-свободных субъектов (U_1) и (U_2), перед нами открывается экономическая интерпретация закономерностей колебания управляемости, присутствующая в субъектно-объектных отношениях и не выявленная ранее теорией управления.

Отношения руководства и подчинения характерны для внутрифирменных колебаний закономерностей управления. Мы обозначили отношения руководителя и подчиненного в технической, административной, институциональной и социетальной подсистемах. В этих отношениях противоречия экономических интересов различных участников выполнения контракта не рассматриваются, здесь всегда присутствует руководство, у которого, в свою очередь, есть свое руководство, все они объединены общей целью, управляемость нужна только как категория техническая и административная (о количестве подчиненных и т.д., см. в размышлениях Пригожина А. И об административной управляемости). При административном подчинении упор делается на кооперацию, а не на обмен. Напротив, в экономической теории управляемости выделение обмена обязательно, будь то частные отношения или общие.

Следуя принятой методологии, обмен подразумевает выделение денежного эквивалента – стоимости вклада каждого участника. Цена на их ресурсную собственность на момент заключения контракта определяется институциональной средой (рыночной ситуацией), спросом и предложением в каждом конкретном выборе. «Выбор, который мы делаем сегодня или завтра, сформирован прошлым» [198, С.12] и обуславливается взаимным ожиданием собственников ресурсов. Оговоримся, что под собственником ресурса и участником системы управленческих отношений понимается любое юридическое или физическое лицо, воздействующее на предпринимательскую структуру. В той или иной мере управляет предпринимательской структурой и хозяин средств производства, и менеджер, и потребитель, и производитель. Управляет и работник предпринимательской структуры, даже работник самой низкой квалификации, заключивший или собирающийся заключить контракт. Обычно низкоквалифицированных работников не рассматривают как полноправных собственников активов, однако, на наш взгляд, их готовность и способность выполнять «черную» работу во многих случаях оказывается востребованным и незаменимым ресурсом. В условиях изменений работникам предпринимательской структуры (лицам, выполняющим «черную», неквалифицированную работу), приходится сталкиваться с непредвиденными ситуациями, требующими навыков и способностей к суждениям, превосходящим их собственные. В таких случаях руководитель не может просчитать реакцию работника. Причем предъявлять необоснованные требования и рассматривать неадекватную реакцию работника только как стремление к уменьшению производительности труда будет опрометчиво. Дело в том, что в случаях несправедливого к работнику отношения, его посещают мысли о нанесении вреда предпринимательской структуре. Поэтому следует осторожно относиться к собственности любого актива.

На практике собственники ресурсов дополняют друг друга, и разрушительный характер воздействия на ресурсную собственность одного неминуемо скажется на другом, приведет к нарушению взятых обязательств и

к негативному влиянию колебания социально-экономических переменных (время, объем, цена, качество и т.д.), отразится на совокупном выполнении контракта, от которого зависят закономерности управляемости. Здесь важно уйти от рассмотрения закономерностей управляемости «черного ящика».

В этой связи выделим группы участников товарно-денежного и денежно-товарного обмена, имеющих противоречивые экономические интересы:

1) поставщиков – собственников ресурсов, которые получают от предпринимательской структуры денежное вознаграждение за выполненную работу, оказанные услуги, предоставленные материалы (работники предпринимательской структуры, партнеры, поставщики);

2) заказчиков – собственников ресурсов, которые выплачивают предпринимательской структуре финансовое вознаграждение;

3) предпринимательскую структуру, а) являющуюся ресурсной собственностью центрального контрактного агента, претендующего на остаточный доход и готового заплатить за него максимальную цену; б) призванную взаимовыгодно объединить тех, кто желает производить в обмен на денежные ресурсы, и тех, кто желает выплатить денежные ресурсы в обмен на полученные от предпринимательской структуры товар, продукцию, услугу.

Если социально-экономические переменные в период выполнения контракта изменяются, а собственники ресурсов реагируют на это адекватно, то предпринимательская структура остается управляемой. В реальности такая ситуация встречается довольно редко, ибо будущее неопределенно, а конвенциональный контракт всегда неполный [184, 300, 354]. Например, в институциональной среде спрос на ресурсную собственность одних участников может возрастать, а на собственность других падать, и зависимость собственника ресурса от предпринимательской структуры, как и предпринимательской структуры от него, может изменяться. В таком случае удерживать или изменять первоначальную конфигурацию можно, регулируя социально-экономические переменные, то есть обязательства/результаты и

вклад собственников активов, цену и выполнение количественного, качественного и временного объема работы.

При колебаниях спроса и предложения на собственность в институциональной среде собственники перманентно вынуждены сводить к минимуму возмущающие отклонения. Независимо от того, о каком именно собственнике ресурса (участнике обмена) идет речь: заказчике, поставщике или руководителе предпринимательской структуры – все они заинтересованы в учете пропорций социально-экономических переменных, влияющих на управляемость.

Если при управляемости предпринимательской структуры произвести полный расчет со всеми взаимодействующими собственниками активов, то каждый из них получит договоренный эффект и дельту (+/-) того, кто учитывал связанный с нею (дельтой) риск. Приведенные выше рассуждения позволяют уточнить социально-экономические переменные, участвующие в кооперации и обмене между собственниками внутрифирменных и межфирменных взаимодействий. Так, например, для каждого поставщика это будет выполненный им объем и полученные от предпринимательской структуры финансовые ресурсы. Для заказчика – переданные предпринимательской структуре финансовые ресурсы и полученный при посредстве предпринимательской структуры объем (товар, продукция, услуга). Для центрального контрактного агента – расчеты между поставщиками и заказчиками, а также плата за предоставленные информационно-организационные услуги с учетом дельты за согласование и непрерывную гармонизацию социально-экономических переменных.

Для выявления закономерностей управляемости спрогнозируем связи, нарушающие гармонию социально-экономических показателей:

Представим каждую связь управляемостью и управлением. Подставим в числитель управляемость, а в знаменатель управление, что позволит выразить экономическую суть гармонии интересов. Тогда создание, соблюдение и нарушение связей, обеспечивающих гармонию, будет ключом, открывающим

закономерности колебания управления и управляемости предпринимательской структуры.

В приведенных связях управляемость (результат, права) отделена дробью от управления (затраты, обязательства). Учитывая протяженность производственного процесса в строительстве можно сказать, что и управляемость (числитель) и управление (знаменатель) для участников процесса подразумевают формирование пропорций социально-экономических переменных по сути того, чем они стремятся обладать и то, что они готовы передать. Однако при заключении конвенции переменные переходят в разряд показателей пропорций управляемости. Несмотря на то, что на экономические интересы влияют неэкономические переменные, которые также имеют большое значение, идеализируем интересы в выделенных связях с участниками процесса. Представим, что сотрудник работает только для того, чтобы заработать деньги, и внутренняя мотивация у него отсутствует. Тогда результатом для сотрудника будет заработная плата, а затратами – выполнение им взятых обязательств. В свою очередь, для того, кто покупает у предпринимательской структуры продукцию (услугу), результатом будет этот товар, а затратами – деньги, выплаченные за него. Управляемость строительной организации – это результат, то есть то, что один участник процесса ожидает получать от управления, то есть вклада другого, а управление строительной организацией – это затраты, то есть те обязательства, которые она вынуждена понести согласно ожидаемой управляемости, то есть результата.

Таким образом, можно констатировать, что управляемость, к которой стремятся собственники, зависит от выполнения обязательств строительной предпринимательской структуры, а управляемость предпринимательской структуры зависит от управления поставщиком и заказчиком. Колеблущаяся гармония социально-экономических закономерностей предопределена взаимосвязью управляемости предпринимательской структуры, которая наглядно представлена на рисунке 4.1.2.

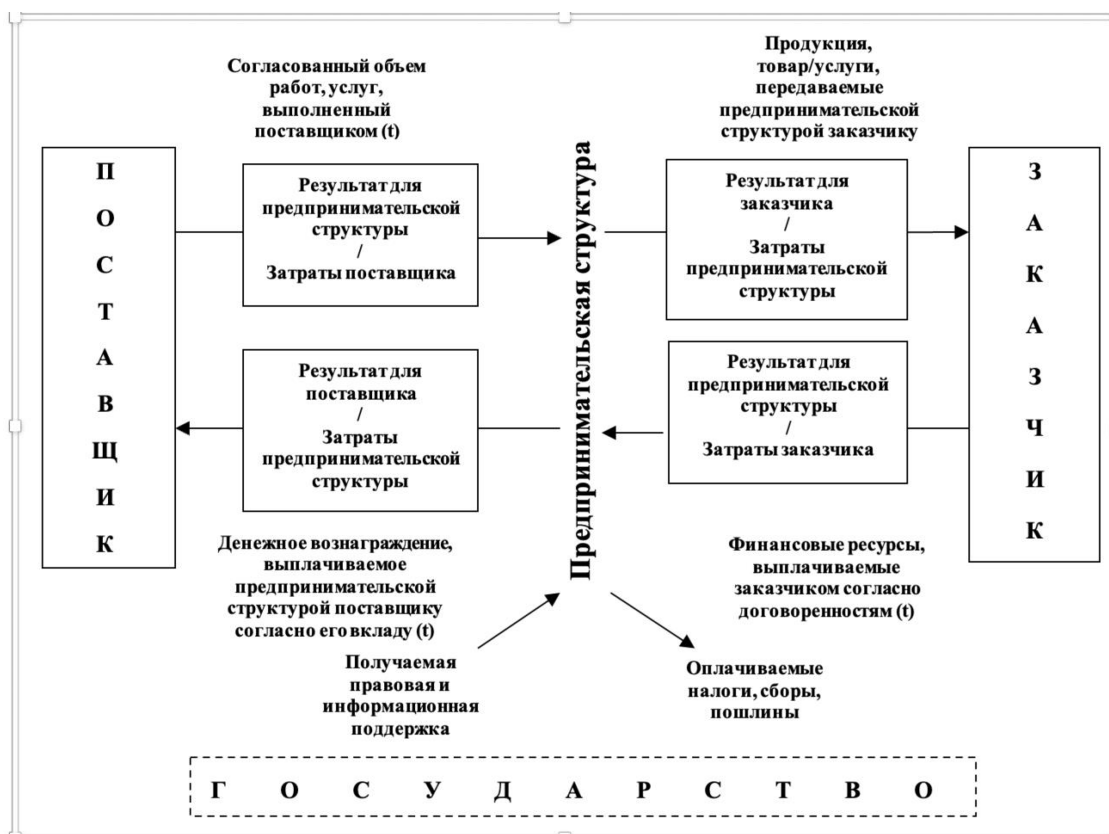


Рис. 4.1.2 – Базовая закономерность управляемости предпринимательской структуры

Теперь проследим базовую закономерность управляемости предпринимательской структуры на примере. Мысленно зафиксируем управляемость поставщика, а обязательства ему будем добавлять. Например, поставщику без его согласия существенно увеличат объем поставки, или уменьшат ее срок, или потребуют улучшить качество при прежней оплате. Понятно, что в отношении поставщика, таким образом, пропорция невыгодно изменена, и привлекательность взаимодействия с предпринимательской структурой для него закономерно уменьшится. Реакция поставщика может быть различной и зависит от его предшествующего опыта и соблазна будущих ожиданий. Наиболее часто поставщик перестает добросовестно выполнять обязательства и начинает поиск более выгодных условий, решая как минимум три задачи. Первая – сопоставление своего товара с товаром других поставщиков с тем, в каких условиях работают они. Вторая задача – определить, какую оплату он мог бы получить от другой

предпринимательской структуры, и третья – сможет ли предпринимательская структура безболезненно обойтись без него. Ответом при решении этих задач и будут выявленные колебания закономерностей управляемости.

Если участники системы управленческих отношений сумели выстроить социально-экономические переменные в гармонию, достигнув баланса интересов, то последующие организация и самоорганизация протекают успешно, и предпринимательская структура находится в состоянии управляемости. В случае нарушения гармонии управляемость снижается или вовсе теряется.

Так, если теперь уже потребителю без его согласия увеличивать цену за оговоренный ранее и неизменный позже объем, то не трудно согласиться, что он попытается изменить это положение. Это обстоятельство с такой же обязательностью вызовет нарушение социально-экономической управляемости предпринимательской структуры.

Руководству предпринимательской структуры приходится сталкиваться и с таким следствием разности ожиданий участников обмена, как стремление максимизировать только свой эффект в ущерб партнерам. Понятно, что при попытке одной из сторон максимизировать результат без учета интересов другой стороны нарушается институционально-экономическая управляемость. Закономерно нарушение и когда одна из сторон стремится к уменьшению своих обязательств по отношению к другой. Как правило, это происходит, когда собственник или группа собственников начинают извлекать латентный эффект, обнаруживая более выгодные условия от возможного взаимодействия с другой предпринимательской структурой; без согласования с руководством предпринимательской структуры идут на невыполнение принятых ранее обязательств, что также нарушает сложившуюся взаимозависимость управляемости предпринимательской структуры.

Выявление колебания закономерностей управляемости связано с глубоким анализом управленческих отношений, соответствующим конкретному времени и месту на коротких интервалах, поскольку с

изменением экономической реальности при переходе от одной стадии к другой закономерности перестают адекватно отвечать на другие трудно различимые, но взаимосвязанные воздействия социальных проявлений. Выявление как самих стадий, так и соответствующих им колебаний закономерностей управляемости, изменяющих состояние управленческих отношений, позволит расширить границы предсказания изменяющейся экономической деятельности. Положим в основание формирования закономерностей управляемости две крайности – закономерности известны или нет. Тогда, если закономерности известны, следование им будет обеспечивать управляемость, и, напротив, противодействие им будет приводить к потере управляемости. В то же время незнание закономерностей управляемости усиливает неопределенность. Учитывая предшествующие рассуждения об обмене, можно предположить, что колебания закономерностей управляемости будут соответствовать социально-экономическому диапазону, существующему от равноценного обмена до обмена, позволяющего получать ренту. Уточним, что социально-экономические диапазоны закономерностей управляемости будут иметь у каждого участника обмена, во-первых, свое количественное и качественное значение; во-вторых, их интересы будут диаметрально противоположны. Поскольку в экономической теории управляемости производство представлено обменом, имеющим протяженность во времени, то и социально-экономические диапазоны могут колебаться от закономерностей управляемости к закономерностям потери управляемости. По сути, знание закономерностей управляемости предполагает выбор соответствующего воздействия, ведущего к управляемости или к ее умышленной потере. Например, стороны обмена (U_1) и (U_2) вступили в протяженный обмен и сторона (U_1) считает, что выполнила обязательства по отношению к стороне (U_2), но сторона (U_2), получив права собственности от обязательств (U_1), не признает их и отказывается от выполнения своих обязательств. Получилось, что для стороны (U_1) состояние соответствует потере управляемости, однако

сторона (U_2), также может пребывать в состоянии неоправданных ожиданий. Если предположить, что стороны (U_1) и (U_2) заключили неполный контракт, то привлечение третьей стороны не всегда может вносить объективное принуждение. Можно сказать, что закономерности управляемости являются оптимумом, способным оправдать формируемые, сформированные или изменяемые ожидания. Закономерности управляемости являются также качественным, количественным и временным динамически развивающимся понятием. Закономерности управляемости могут быть тактические и стратегические как в отношениях отдельных индивидов, групп, предпринимательских структур так и в международных отношениях.

Как отмечает О. С. Сухарев [276, С.31], любое действие в экономике совершает конкретный человек или группа людей в сложившейся структуре правил, которые могут переходить от стабильных к нестабильным. Однако нестабильность правил предопределена предпочтениями индивида, программируемыми структурами правил и склонностью к осуществлению экономических изменений. Учитывая изложенное, выявленные нами колебания закономерностей управляемости позволяют избежать ошибок неоклассики с ее «непоколебимыми» законами на все времена при фиксации правил, моделей поведения индивидов и юридически закрепленных организационных форм.

В условиях информационной экономики устоявшиеся модели поведения и юридически закрепленные нормы не могут рассматриваться статичными, «...поскольку скорости социальных взаимодействий настолько высоки, что перед ними бессильны даже те культурные нормы, которые еще вчера казались каменными глыбами» [276, С.31-32].

Исходя из сказанного, выявленные колебания закономерностей управляемости позволяют принять план изменений, приводящих к выходу из проблемного состояния, заблокировав изменения, приводящие к ухудшению. Связи управления и управляемости опираются не только на экономические интересы, но и на культурные ценности и стереотипы психологии

экономического сознания и менеджерского менталитета. К основным крайностям можно отнести противоположные административные и рыночные связи.

Дело в том, что административная связь существует при отсутствии экономических изменений, подразумевает отношения руководства и подчинения, predetermined формальными и неформальными правилами посредством традиций, обычаев, привычек, стереотипов, правовых ограничений. Необходимо уточнить, что если маркетолог заключает рыночный контракт с предпринимательской структурой, поставляющей товар, но действует по административным правилам predetermined его руководством, то вряд ли с его позиции контракт можно считать рыночным. В нашей методологии рыночные отношения представляют совокупность переплетения экономических обменов, с индивидуальными системами правил, ограничивающими права и выполняющими согласованные обязанности.

Таким образом, выявленные социально-экономические закономерности управляемости являются основой прогнозирования состояния и развития управленческих отношений в процессе строительства, а колебания управляемости предпринимательской структуры идентифицируются как в динамизме синхронных воздействий и реакций друг на друга участников протяженного обмена, так и асинхронных воздействий и реакций внешней среды, в которой рассматриваемый обмен протекает. Проанализированные состояния, связанные с колебаниями управляемости, обнажают закономерности взаимосвязей в процессе согласования и фиксации пропорций, способствующих разработке и принятию управленческих решений. Определим в следующем параграфе существование пределов управления и управляемости предпринимательской структуры.

4.2 Экономическое значение учета пределов управления и управляемости при принятии управленческих решений

Еще в 1776 году Адам Смит, опираясь на учение Франсуа Кенэ, изложил в книге «Богатство народов» закономерности рыночного обмена. Следуя логике Смита, конкретные агенты рынка соответствующим образом реагируют на ценовые сигналы по расчетам прибылей и убытков, «невидимой рукой» удовлетворяя интересы друг друга. Однако, как отмечает К. Менгер, «...какие вообще причины приводят людей к взаимному обмену благами, этот вопрос Адам Смит оставил без ответа» [164, С.185]. Из закономерностей, сформулированных А. Смитом как наиболее важную в определении пределов управления и управляемости отметим следующую: экономика образует систему интересов индивидов различных профессий со своими собственными шаблонами ограничений и предпочтений, влияющими на их поведение.

В этой связи, не исключая того, что деятельность предпринимателя связана с внутренней мотивацией, мы обозначаем его труд управлением, делаем акцент на том, что управление есть его затраты, а результат этого управления – управляемость иных участников. Следовательно, управление есть средство для достижения цели (управляемости), и стороны вынужденно обмениваются управлением на управляемость, а управляемость на управление.

Исходное состояние деятельности строительной предпринимательской структуры представим как управление (воздействие), противоположное управляемости (реакции), с учетом временного аспекта, показывающего причинно-следственные связи. Теперь уточним пары причинно-следственных связей. Каждая пара связей предполагает цикличное воздействие и реагирование друг на друга, которыми будем предопределять состояние деятельности строительной предпринимательской структуры в конкретное время и в конкретном месте. В какой-то степени закономерности рыночного обмена имеют аналогию с третьим законом Ньютона, где на действие всегда есть равная и противоположная реакция, то есть взаимодействие двух тел друг

на друга между собою равны и направлены в противоположные стороны. Возвращаясь к нашим рассуждениям, получим зависимость:

$$\text{Управление} = -\text{Управляемость} \quad (15)$$

Для наглядности определения пределов управления и управляемости предпринимательской структуры (строительной организации – СО) обозначим персонифицированных участников: поставщик (А), предпринимательская структура (В), заказчик (С), сотрудники предпринимательской структуры (Д) и государство (Е). Покажем на рисунке участников, предопределяющих состояние пределов.

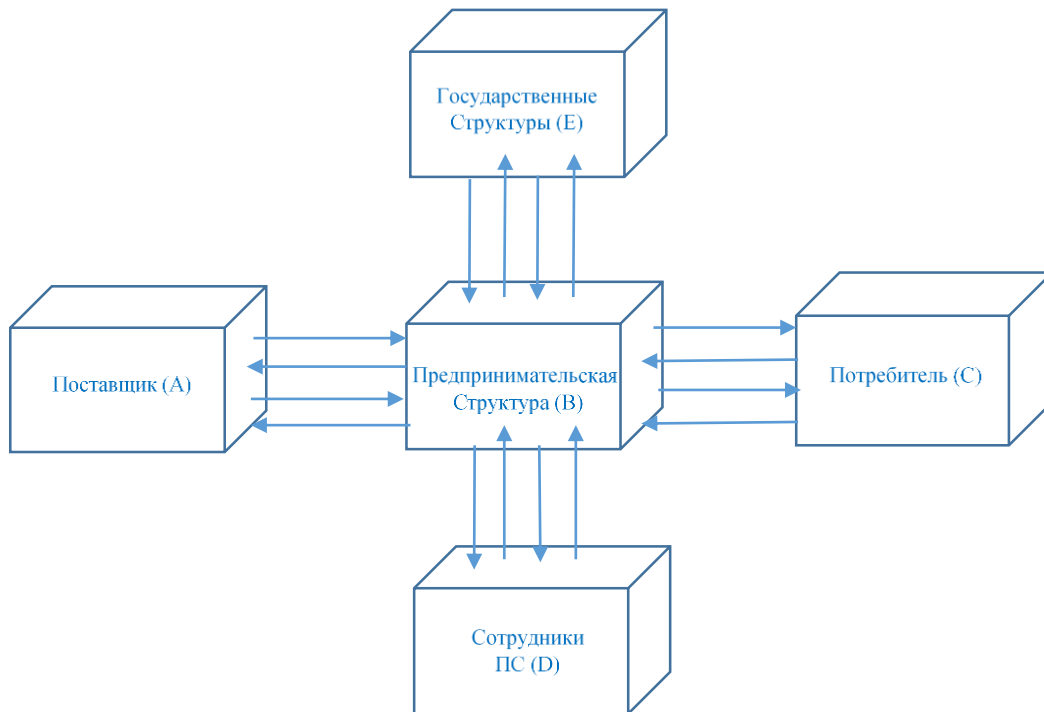


Рис. 4.2.1 – Персонифицированные участники, связанные пределами управления и управляемости

Используя зависимость (15), получим системную зависимость производственного процесса в контексте управления и управляемости:

$$\left\{ \begin{array}{l} \text{Управление А} = -\text{Управляемость В} \\ \text{Управление В} = -\text{Управляемость А} \\ \text{Управление В} = -\text{Управляемость С} \\ \text{Управление В} = -\text{Управляемость Д} \\ \text{Управление С} = -\text{Управляемость В} \\ \text{Управление Д} = -\text{Управляемость В} \\ \text{Управление Е} = -\text{Управляемость В} \\ \text{Управление В} = -\text{Управляемость Е} \end{array} \right.$$

В дальнейшем будем рассматривать только связи между участниками (А) и (В). Так в состоянии равновесия для связей (А) и (В): результат для (А) есть затраты (В), а затраты (А) определяют результат для (В). Тогда соотношение результата (А) к затратам (А) и результата (В) к затратам (В) может быть как управляемым, так и кризисным состоянием. Если при управляемом состоянии конкретика не интересует, то в кризисном состоянии нужны уточнения пределов управления и управляемости и позиций.

Следуя складывающейся системе понятий, повторим, что затраты есть управление, а управляемость есть результаты. Уточнение позиций является важным приемом определения предела управления и управляемости (подобно способу познания Эйнштейна на примере мыслительного эксперимента в лифте). Говоря другими словами, выявить пределы управления можно только через обязательную конкретизацию позиций – с чьей стороны рассматриваются затраты и результаты. Если управление (А) перестает обеспечивать управляемость для (В), или управление (В) перестанет обеспечивать управляемость (А), то исчезает заинтересованность и их активы в отношениях перестают быть востребованными. Следуя принятой терминологии, соотношение результата (А) к затратам (А) и результата (В) к затратам (В) подразумевают пропорцию обмена, которая определяет увеличение или уменьшение взаимовыгодных и справедливых.

Еще Аристотель отметил, что главное в обмене – это пропорция, в которой, следуя потребности, одно благо обменивается на другое. Иметь больше своей доли, - рассуждал Аристотель, - значит «наживаться», а иметь

меньше, чем было первоначально, - значит «терпеть убытки», в свою очередь, обменять, то есть получить равноценно ни «больше», ни «меньше» каждому его собственность и есть справедливость. Необходимо сказать, что Аристотель нашел критерий измерения, с помощью которого можно было бы судить, какая пропорция обмена справедлива, а какая – нет.

Адаптируя рассуждения Аристотеля к применяемым методам исследования по выработке механизма управляемости, сделаем первоначальные выводы, касающиеся определения пределов управления и управляемости: обмен происходит, если сторону (А) связывает со стороной (В) взаимная потребность и пучки прав собственности на активы передаются равноценно и справедливо.

Так средневековые схоласты Альберт Великий и Дунас Скот, английские экономисты-либералы А. Смит и Д. Рикардо, социалисты К. Маркс и В. И. Ленин взяли из рассуждений Аристотеля за основу тезис о том, что обмен должен отражать соотношение работ – отсюда выросли такие концепции цены товара, как теория издержек производства и трудовая теория стоимости (ценности). Некоторые экономисты толковали Аристотеля, опираясь на тезис о потребности как общей мере при обмене различными теориями, выводили цену из полезности благ. Другая интеллектуальная традиция объединяет христианского богослова Августина Блаженного (V в.), философов XVIII в. Э. Кондильяка (Франция) и И. Бентама (Англия), экономистов разных поколений от итальянца Ф. Галиани (XVIII в.) и немца Г. Госсена (XIX в.) до американца П. Самуэльсона и др.[3].

Изучение современных открытых систем на конкурентных рынках предполагает использование теории полезности и нормирования трудозатрат. Вместе с тем, следуя методологии управляемости, необходимо отметить, что в экономических теориях образовался пробел, не дающий ответа на вопрос: кто именно определяет эти потребности и нормирует трудозатраты? Можно предположить, что экономический пробел был заполнен теорией управления,

согласно которой любое непознанное нормируется вышестоящим руководством, у которого есть свое руководство.

Теперь рассмотрим закономерности колебания управляемости с позиций различных участников строительства. Гипотетически спрогнозируем стандартные воздействия и реакции между руководителем и подчиненным в управляемом состоянии с учетом альтернативных вариантов развития рыночных событий. Рассматривая отличия в закономерностях управления и управляемости, мы следуем гипотезе, что каждый участник отношений стремится повысить свою эффективность. В свою очередь, мы стоим на том, что общая эффективность несет никому не нужный общий усредненный показатель, и является противоречивой закономерностью для участников процесса с противоречивыми интересами. Причем затуманивание экономической закономерности управляемости наглядно проявляется при административной зависимости.

Так, например, внутрифирменная закономерность управляемости может существовать под принуждением (административно). Однако принуждение, подобное внутрифирменному, существует и в рыночных связях. Например, маркетолог, работая в коммерческой предпринимательской структуре, формирует рыночный портфель заказов на основании иерархически выстроенных для него правил. Тем самым связи принуждения существуют и в рыночной экономике, соответствуя выделенным нами технической, административной, институциональной и социетальной подсистемам управленческих отношений. Это касается, например, секретаря, который административно подчиняется директору предпринимательской структуры в любой экономике. Другое дело межфирменные или международные отношения, которые мы обозначили как конвенциональную подсистему управленческих отношений. И у предпринимательской структуры и у государства есть альтернатива – скооперировавшись, произвести самим или вступить в обмен. Определяется это добровольно возможностью достичь взаимовыгодности. В этом месте необходимо сфокусироваться на том, что во

внутрифирменных закономерностях управляемости справедливость определяет руководство, а в межфирменных – оба участника предполагаемого соглашения.

В этой связи проблемы рынка и проблемы административного плана мы решаем применением методологии управляемости предпринимательской структуры, выделяя конвенциональную подсистему управленческих отношений. Эти отношения подобны отношениям взрослых и исключают патернализм, протекают в жестком бюджете, где права собственности четко специфицированы, контракт всегда неполный, а возможные отклонения предполагают экономическую ответственность. Вместе с тем конвенциональные связи переплетаются с внутрифирменными и допускают на практике любые гибридно-функциональные формы. Например, для внутрифирменных отношений функции подчиненного определяет начальник, который использует зачастую фрагментарные и противоречивые нормы трудоемкости, производительности и полезности труда. В свою очередь, межфирменный обмен предполагает учет норм с различных позиций и совместное определение сторонами правил деятельности.

Следуя логике, что сам по себе труд не является удовольствием и связан в нашем исследовании с затратами, то есть управлением, мы полагаем, что стремление к труду и к управлению в контексте теории и методологии управляемости также не связано с удовольствием и не является самоцелью, сопряжено с опасностью, непредсказуемостью, тягестями и вряд ли может продолжаться безгранично. Как отмечает К. Менгер, «...хозяйствующие люди предварительно обдумывают, вступить ли им в обмен, и что, в конце концов, для каждого данного момента есть предел, далее которого обмен между двумя индивидами не продолжается» [164, С.186]. На основании сказанного можно сделать следующий вывод: участник системы управленческих отношений (А) определяет управление участника (В), а участник (В) определяет управление участника (А), что фиксируется в строительстве актом приемки выполненных работ. Говоря другими словами, понесенные затраты участником (А)

подтверждает участник (В), а затраты участника (В) подтверждает участник (А). В своих подходах к определению пределов управления и управляемости мы опираемся на учение К. Менгера, согласно которому «... хозяйствующий субъект А имеет в своем распоряжении конкретные количества какого-нибудь блага, которые представляют для него меньшую ценность, чем определенные количества другого блага, находящиеся в распоряжении другого хозяйствующего субъекта В, тогда как у последнего в оценке этих же количеств данных благ существует обратное отношение, т.е. такое же количество второго блага имеет для него меньшую ценность, чем принятое во внимание количество первого блага, находящегося в распоряжении А» [164, С.188]. То есть руководит людьми принцип – «стремление как можно полнее удовлетворить свои потребности» [164, С.188]. «Это и есть причина всех явлений хозяйственной жизни, которые мы обозначаем словом «обмен», понятие, обнимающее в том смысле, в каком оно употребляется в нашей науке, гораздо больше явлений, чем в обыденном и особенно в юридическом значении этого слова, так как в первом смысле оно охватывает и куплю, и все передачи экономических благ для пользования на время, если только они сопровождаются вознаграждением (аренда, наем и т.д.)» [164, С.188]. Граница обмена «...достигнута именно тогда, когда во владении одного из обоих контрагентов нет больше такого конкретного количества блага, которое имело бы для него меньшую ценность, чем количество другого блага, находящегося в распоряжении второго контрагента, и в то же время у последнего отношение оценок как раз обратное» [164, С.197].

В идеальном состоянии управление (А) является и управляемостью (А) с позиции (В), аналогично, управление (В) является и управляемостью (В) с позиции (А). Тогда проблемное состояние подразумевает отклонения от пропорций. Обозначим величину возможного отклонения взаимосвязи коэффициентом управления (воздействия) K_B и коэффициентом управляемости (реагирования) K_P . В таком случае идеальное состояние будет при $K_B = K_P = 1$. Следовательно, изменение $K_B(A), K_B(B), K_P(A), K_P(B)$ в

большую или меньшую сторону от 1 будет подразумевать переход, за которым происходит переход от управляемого состояния к потере управляемости.

Тогда определение внутрифирменного предела управления и управляемости будет выглядеть следующим образом: принуждение для подчиненного есть предел его управления, являющийся обязательством в обмен на управление руководителя, что предполагает пропорцию управления или, можно сказать, принуждение подчиненного выполнить работу является пределом управляемости для руководителя в обмен на достижение управляемости подчиненного, то есть пропорции управляемости. Можно сказать, что не только пределы управления, но и пределы управляемости предопределяют существование конкурентных рынков, создают новые потенциально более привлекательные ожидания, позволяющие извлечь сторонам лучший результат при наименьших затратах.

В свою очередь, определение межфирменного предела управления и управляемости является возможностью выбора более благоприятных альтернатив пропорций результатов и затрат с учетом существующей экономической ответственности при принятии решения о выходе из предустановленных контрактом правил или изменении их.

$$\begin{cases} \text{результат } A = K_p(A) \times \text{затраты } B \\ \text{результат } B = K_p(B) \times \text{затраты } A \end{cases} \quad (17)$$

Так, например, результат участника (A) не изменится, если после заключения конвенции на нее не действует внешняя среда. Это предполагает, что для участников (A) и (B) не изменяются предпочтения друг к другу. Например, результаты участника (A) увеличиваются пропорционально результатам участника (B), или затраты участника (A) уменьшаются пропорционально затратам участника (B). Тогда можно записать закономерности, предопределяющие пределы управления, следующей системой:

$$\begin{cases} K_B(A) = \frac{\text{результат A}}{\text{затраты B}} \\ K_B(B) = \frac{\text{результат B}}{\text{затраты A}} \end{cases} \quad (18)$$

Обозначим закономерность управляемости безразмерной величиной, стремящейся от 1 к ∞ и закономерность потери управляемости при стремлении соотношения от 1 к 0. Теперь запишем экономические закономерности управляемости:

$$\begin{cases} K_p(A) = \frac{\text{результат B}}{\text{затраты A}} \\ K_p(B) = \frac{\text{результат A}}{\text{затраты B}} \end{cases} \quad (19)$$

Вместе с тем, закономерности пределов со знаком равенства предполагают идеальность при экономическом обмене, но в нем нет смысла в экономической теории управляемости, поскольку отсутствует учет изменений.

$$\begin{cases} K_B(A) = K_p(B) \\ K_B(B) = K_p(A) \end{cases} \quad (20)$$

Кроме того, идеализация возможна для стороннего наблюдателя, который либо не несет затраты, либо несет не свои затраты. В идеальном обмене закономерности управления и управляемости можно назвать взаимопревращающимися, однако в динамичной институциональной среде превышение предела управления будет приводить к потере управляемости. Обсуждение закономерности не имеет смысла, если не уточнить позиции.

Например, потеря управляемости участником (A) возможна, если отношение результата участника (A) к затратам участника (B) будет меньше 1:

$$K_p(A) = \frac{\text{результат B}}{\text{затраты A}} \ll 1 \quad (21)$$

или

$$K_p(A) = \frac{\text{результат B}}{\text{затраты A}} \gg 1 \quad (22)$$

Однако, участник (А) может оценивать свой результат или затраты участника (В) иначе, чем оценивает их участник (В). Кроме того, участник (В) может умышленно провоцировать потерю управляемости (А). Тонкости для стороннего наблюдателя всегда остаются за кадром.

Признание асимметричности информации, возможного оппортунизма и размывания прав собственности делает контракт, протяженный во времени, неполным. Следовательно, заключая контракт, его участникам необходимо иметь ввиду возможное развитие нелинейности при переходе пределов в пропорциях результатов и затрат. Графически покажем три социально-экономических диапазона, характеризующих пределы управления и управляемости: полной управляемости (ПУ), диапазон кризисной управляемости (КУ) и малой управляемости (МУ).

Обобщенная графическая модель управляемости (рис. 4.2.2.) позволяет:

- наглядно представить экономические связи между управлением и управляемостью;
- учитывать диалектическую взаимосвязь эффективности управления и эффективности управляемости;
- отобразить существующие ограничения совместного реагирования;
- придать прогнозам высокую степень реалистичности.

Поскольку реализация каждого проекта зависит от ответственности субъектов, то диапазоны (ПУ), (МУ) и (КУ) будут иметь определенные пропорции экономических показателей на контрольные даты.

$$k(t) = \frac{Y(t)}{X(t)}, \quad (23)$$

где $Y(t)$ – управляемость (измеряется величиной результата);

$X(t)$ – управление (измеряется величиной затрат);

$k(t)$ – коэффициент управляемости строительной организации (абсолютная величина, допускающая возможность отклонения).

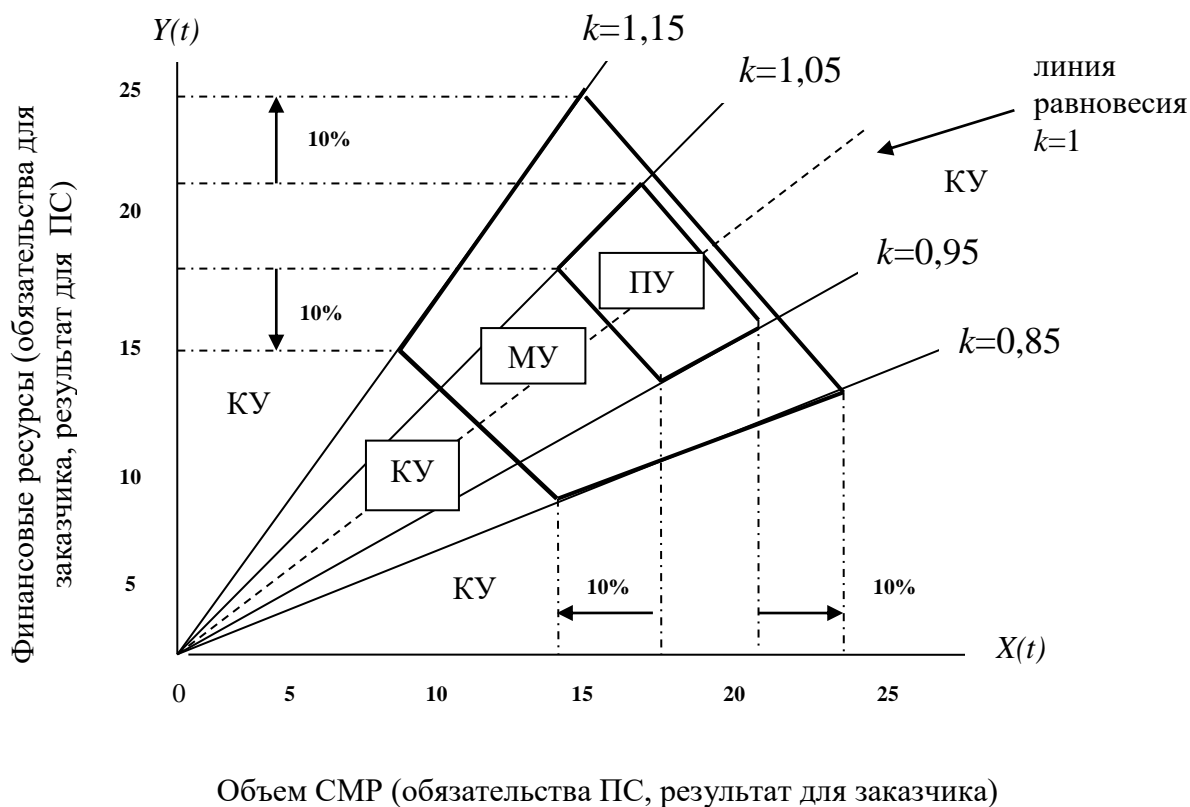


Рис. 4.2.2 – Обобщенная графическая модель управляемости ПС

Если обязательства, определенные в экономических показателях, выполняются, значит, соблюдены пропорции и строительная организация находится в диапазоне (ПУ). В гипотетической ситуации это означает также готовность каждой стороны согласиться с некоторыми отклонениями в экономических пропорциях, которые устанавливаются совместно. Например, при $0,95 \leq k(t) \leq 1,05$ ситуация взаимодействия находится в диапазоне полной управляемости.

Диапазон малой управляемости подразумевает, что отклонения в пропорции экономических показателей на конкретную дату руководство строительной организации вынуждено пересогласовывать. Например, диапазон (МУ) предполагает отклонения на 10% от границ диапазона полной управляемости в обе стороны, то есть $0,85 \leq k(t) < 0,95$, $1,05 < k(t) \leq 1,15$. Диапазон

(КУ) охватывает снаружи область малой управляемости и предполагает отклонение от порогового значения, например, при $k(t) < 0,85$, $k(t) > 1,15$.

Рассмотрим подробнее методологические предпосылки изменений интереса участников, которые легли в основу формирования этих диапазонов.

Диапазоном полной управляемости (ПУ) будет такое изменение социально-экономических показателей, которое не предполагает превышения порога динамического равновесия между сторонами и не отразится на их адекватной реакции. Во внутрифирменных отношениях это возможно при предоставлении такого же или лучшего эффекта каждому работнику, а также уменьшении обязательств с их стороны по отношению к руководству предпринимательской структуры. Возможно еще и пропорциональное увеличение результата и затрат (обязательств) на его получение, тогда эффект работника от взаимодействия увеличится. Здесь важно применить понятие предельного решения. Как известно из экономической теории, предельным решением будет то, которое предполагает соответствие дополнительного эффекта затратам на его достижение.

Кроме того, предел управления и управляемости во внутрифирменных отношениях рассматривают диапазон предполагаемого нелинейного увеличения количественной стороны собственного эффекта (для сотрудника) и уменьшения той части эффекта, которая остается в распоряжении руководства. Как подтверждает проводимое автором исследование, если отклонения социально-экономических показателей остаются в рамках перечисленных сценариев, то поведение персонала прогнозируемо и можно говорить о том, что внутрифирменные отношения находятся в диапазоне полной управляемости.

Конечно, несмотря на прогнозируемость, утверждать о жесткой детерминированной адекватности реакции отдельного работника будет слишком самонадеянно. Работнику может быть предложен гораздо лучший экономический эффект в другой организации. Существуют также и другие неоднородные социальные ограничения, накладывающие отпечаток на

жесткую детерминацию. Например, необходимо учитывать изменение интересов участников при возможных переходах из сферы в сферу. Получается, что диапазон полной управляемости, как и далее рассматриваемые диапазоны, предполагает соответствующие допущения, касающиеся специфики того или иного проекта.

Не сумев на практике разобраться в допущениях, субъект управления видит причину неудачи в несоответствии поведения другой стороны. На самом деле за несоответствием скрываются ограниченность и неоднородность знаний, навыков, компетентности субъекта. Как правило, руководитель стремится изменять окружение, но не торопится измениться под новые обстоятельства сам. В таких случаях возникает резонирование диспропорций социально-экономических переменных, что значительно выходит за рамки предполагаемых пределов управления и управляемости, то есть реагирование с позиций сотрудников и руководства предпринимательской структуры становится неадекватным, наступает диапазон кризисной управляемости (КУ) внутрифирменных отношений. Этот диапазон характеризуется необходимостью принятия экстренных срочных мер, затрагивающих коренные интересы собственников актива. Даже при таком массивном и быстром реагировании ситуацию не всегда удается исправить.

Необходимо отметить, что между диапазонами полной управляемости и кризисной управляемости существует переходный период – диапазон малой управляемости (МУ), характеризующий переход из состояния управляемости к потере управляемости предпринимательской структуры. В этом диапазоне сочетаются элементы управляемости и потери управляемости, пропорция социально-экономических переменных колеблется, интересы участников внутрифирменных отношений начинают нарушаться, а их отношение к условиям договора становится подозрительным. Не случайно теоретико-методологические основы управляемости сосредоточивают основное внимание на этом диапазоне, в интересах сохранения проекта именно в это

время руководителю предпринимательской структуры необходимо принять меры по своевременному пересогласованию условий.

Теперь рассмотрим влияние временного аспекта на пределы управления и управляемости, которые являются взаимозависимыми от пределов социально-экономических показателей объема, цены, качества. В управленческой деятельности всегда необходимо время на согласование и пересогласование. Казалось бы, это касается только транзакционных издержек, но в теоретико-методологических основах управляемости важное значение имеет также и конкретизация протяженности времени между управлением, то есть целенаправленным воздействием, и откликом на него. Необходимо также обратить внимание на то, что многие команды, которые изначально воспринимаются положительно, впоследствии могут иметь негативную реакцию и приводить к дестабилизации. Если говорить о пределе времени, необходимом для завершения цикла производственного процесса, то многие собственники даже при негативном изменении пропорции социально-экономических переменных могут по-прежнему добросовестно выполнять взятые обязательства, но в дальнейшем отказываются от совместной деятельности, либо, например, стремятся извлечь латентный эффект и покинуть предпринимательскую структуру при малейших осложнениях.

Уход собственника из предпринимательской структуры, либо недобросовестное выполнение обязанностей хотя бы одним из собственников вносит экономические отклонения в межфирменные отношения. Мы считаем строительную предпринимательскую структуру управляемой только в том случае, если все стороны самоорганизовавшейся структуры пребывают в диапазоне полной управляемости. Напротив, если хотя бы один из участников внутрифирменных отношений находится в диапазоне малой управляемости, то и вся строительная предпринимательская структура пребывает в этом диапазоне.

Для распознавания и устранения этих отклонений прежде всего перерасходуется ресурс времени. Необходимо пересогласование и заключение

договоров на новых условиях. Если возникают отклонения в диапазоне, предполагаемом заранее, то можно говорить о малой управляемости, что подразумевает пересогласование целей. Диапазоном (МУ) мы отражаем нарушение динамического равновесия, превышающего пропорции, описанные ранее, а следовательно – невозможность для руководства предпринимательской структуры единолично принимать решения без изменения интереса какого-либо собственника ресурса. Изменение первоначальных условий по отношению к свободному собственнику ресурса вызывает негативную ответную реакцию с его стороны, и прогнозировать его поведение в таких случаях далеко не всегда возможно. Следовательно, это отразится на управляемости строительной предпринимательской структуры. Если социально-экономическими показателями суметь наглядно отразить диапазон малой управляемости предпринимательской структуры, то появится возможность совместного регулирования поведения участников внутрифирменных отношений.

Таким образом, диапазон малой управляемости характеризуется необходимостью в пересогласованной корректировке пропорций социально-экономических показателей, воздействующих на участников внутрифирменных отношений: возвратом за счет этих действий в диапазон управляемости или возможностью усиления диспропорций неблагоприятному развитию самоорганизационных процессов, ведущих к потере управляемости строительной предпринимательской структуры. Диапазон кризисной управляемости характеризуется невозможностью уравновесить динамические колебания пропорций результатов/затрат самостоятельно взаимодействующими участниками, что усиливает их неадекватную реакцию, а также субъектов межфирменных отношений. В этом случае возможно резонирование развития потери управляемости и негативного сценария событий. К начальным вариантам развития неадекватности ситуации можно отнести:

– неисполнение в срок и некачественное исполнение объема СМР, либо неоговоренное ранее перевыполнение СМР, переданного руководству предпринимательской структуры для осуществления обмена на финансовые ресурсы;

– невыполнение обязательств строительной предпринимательской структурой по отношению к заказчику в виде предоставления СМР в срок и соответствующего качества и количества;

– несвоевременные финансовые расчеты заказчика с руководством предпринимательской структуры;

– несвоевременные расчеты руководства предпринимательской структуры с ее работниками и участвующими в создании СМР подрядчиками, а также с налоговыми органами.

Общность перечисленных вариантов в том, что они трудно поддаются своевременному определению на практике, осознаются зачастую с опозданием, когда для придания производственному процессу былой направленности приходится существенно ущемлять интересы какой-либо стороны. Использование теоретико-методологических основ управляемости в целях своевременного диагностирования угрожающей ситуации позволяет моделировать социально-экономические показатели, отражающие результат и затраты (обязательства) на его получение для подрядчиков и руководства предпринимательской структуры, руководства предпринимательской структуры и заказчиков. Такая модель отражает затраты (обязательства) строительной предпринимательской структуры по отношению к подрядчикам и заказчикам, так как эти затраты (обязательства) подразумевают спецификацию прав собственности, то есть совокупную цену на полученную в распоряжение руководством предпринимательской структуры ресурсную собственность участников, а также дельту на риск и уплату за институциональную среду.

Управляемость предпринимательской структуры предполагает деятельность в согласованных пределах изменений, то есть участники

обменивают соответствующий объем СМР на оговариваемые эффекты в виде финансовых средств в контрольных по времени точках производственного процесса. Если при управляемости строительной предпринимательской структуры произвести полный расчет со всеми участниками системы управленческих отношений, то каждый из них получит договоренный эффект и дельту (+/-), те, кто учитывал связанный с нею (дельтой) риск. Приведенные выше рассуждения позволяют сформулировать предельную величину управления и управляемости на основе социально-экономических показателей, характеризующих обмен между собственниками ресурсов.

Разработанные приемы и способы научного познания пределов управления и управляемости предпринимательской структуры в динамично меняющейся экономике раскрываются в социально-экономической взаимозависимости эффективного управления и управляемости в самоорганизованной цепочке «поставщик – предпринимательская структура – заказчик», открывают горизонты прогнозирования альтернативных ходов реализации проектов в строительстве.

Итак, выявленные экономические значения пределов управления и управляемости помогают гармонизировать интересы в протяженных во времени двусторонних обменах, то есть создают динамичное равновесие между взаимодействующими в процессе строительства предпринимательскими структурами.

4.3 Синхронизация интересов сторон в целях выхода из состояния нестабильности и потери управляемости

Выявленные и обоснованные приемы и способы научного познания пределов управления и управляемости предпринимательской структуры имеют непосредственное отношение к предпринимательской деятельности. Опора на методологические основы управляемости, методы исследования и подходы к выработке механизма управляемости, позволяет смоделировать саморегулируемый выход из кризисной управляемости. На практике согласование колеблющихся взаимосвязей и самосинхронизация интересов сторон, представленных нами пропорциями длительного обмена в условиях асимметричности информации, представляются маловероятными. Экономисты в этих целях используют функцию полезности, при этом важной деталью стратегического планирования является возможность учета в формализованных моделях субъективных предпочтений, продиктованных индивидуальным опытом или деловой интуицией руководителя [98, С.77-78].

Использование методов многокритериальной оптимизации [178], в частности методов построения множеств Парето [217] или методов уступок [142] приводит к проблеме взаимного соотнесения различных критериев. Ранжирование критериев по значимости может быть достигнуто экспертными методами, например, методом Дельфи. Методы имитационного моделирования хорошо работают со сложными системами, но только при наличии достоверной информации. При неполноте и нечеткости исходных данных возникают циклические ошибки и искажение результатов прогнозных моделей [98, С.77-78].

Как свидетельствует В. С. Автономов, пионерами эконометрических исследований были создатели гарвардского барометра и системы циклических индикаторов Национального бюро экономических исследований (под руководством У. Митчелла и А. Бернса) [3]. В прогнозных моделях управления главное внимание уделялось статистическим свойствам

временных рядов (в первую очередь их «цикличности» и опережению в поворотных точках относительно показателей экономической активности). «Смысловые», причинно-следственные связи между переменными, в частности влияние на прибыль, движение которой считалось первопричиной циклических колебаний производства, были одним из критериев предварительного отбора лидирующих показателей.

Основные методологи – Нобелевские лауреаты Т. Хаавелмо и Г. Коопманс [3], отвергали «измерение без теории» и доказывали, что устойчивую и независимую от изменения других параметров («автономную») связь между экономическими переменными можно установить не на агрегатном, а только на индивидуальном уровне, пользуясь руководящими указаниями неоклассической экономической теории.

Соединяя апробированную неоклассическую теорию с выдвигаемой теорией управляемости, выявим причинно-следственную связь, ведущую к гармонии и выводящую из кризисного состояния управляемости. Оговоримся, что статистические данные показателей управленческих отношений в условиях динамики предполагают разные уровни абстракции. Как следствие, только по агрегированным показателям статистики трудно выявить реакцию, поскольку статистика работает со средними величинами, а предельные величины, которые нарушают управляемость, ведут к кризисному состоянию и статистическому измерению не поддаются. Основатели маржинализма, изучающие предельные величины, такие как Вальрас, Эджуорт, Маршалл, будучи прекрасными математиками, отрицательно отнеслись к попыткам соединить их теорию с эмпирическими измерениями [3].

Справедливости ради отметим, что еще до 1930 г. была создана комиссия Каулза и эконометрические исследования развивались в рамках абстрактного институционалистского подхода (У. Митчелл, Г. Мур, Ф. Милло). В дальнейшем эконометрике удалось преодолеть сопротивление скептиков [3], зарекомендовав себя в качестве эмпирического приложения. Нижний этаж отведен под традиционную неоклассическую микроэкономику,

а на втором, макроэкономическом этаже расположились некоторые кейнсианские постулаты и такие эконометрические разделы, как агрегатная потребительская функция, инвестиционная функция, кривая Филлипса и т.д. Такому мирному сосуществованию способствовало то, что в неоклассической теории в 1940-1950-е годы господствующее влияние приобрела концепция выявленных предпочтений П. Самуэльсона. Регрессионное уравнение может применяться для проверки разных по содержанию гипотез. К примеру, можно построить для одного и того же периода инвестиционные функции с различными объясняющими переменными: «неоклассическими», кейнсианско-хиксианскими (с «акселератором») или какими-либо другими. В этом смысле эконометрический подход является нейтральным: выбор переменных определяет «теоретик».

Во-первых, предположим, что при реализации строительного контракта на протяжении рассматриваемого периода средний экономический субъект «принимает решение» (хотя бы о тех же инвестициях), пользуясь неизменным набором предпочтений (спецификация прав и обязанностей не меняется с течением времени). Во-вторых, показатели управления и управляемости характеризуют предпочтения, остаются неизменными, коэффициенты уравниваются. В-третьих, воздействие и реакция при изменениях состояния будут симметричны по величине, но противоположны по результатам и затратам.

Учитывая методы системной оптимизации [24, 83, 84, 106, 180, 287, 297, 315,], которые успешно используются при построении зависящих параметров формализованных моделей [132], перейдем к моделированию процесса выхода из кризисной управляемости строительной предпринимательской структуры.

Рассмотрим последствия непрогнозируемых изменений, затрагивающих экономические интересы сторон. Если адекватного реагирования от субъекта управления отсутствует, а стремление по-прежнему изменять согласованное сохраняется, это приводит к конфликту, нестабильности и хаосу. Такие

последствия связаны с хаотическим сознанием, стремящимся управлять, опираясь на свои убеждения, без учета произошедших изменений в отношениях между участниками. Кризис управляемости усугубляется, если обе стороны ведут себя неадекватно.

Как отмечалось ранее, ожидание взаимовыгодности в условиях строительного процесса предполагает протяженность во времени и обмен обещаниями, которые обуславливают взаимозаинтересованность поставщика и заказчика, руководства и персонала друг в друге. В соответствии с закономерностями управляемости, изменение, даже и незначительное, ухудшающее ранее согласованные социально-экономические показатели (время, объем, цена, качество), казавшееся вчера несущественным, начинает резонировать сторон. Резонансная ситуация подобна хаосу – руководство считает, что управление есть и продолжает целенаправленно воздействовать, либо бездействовать, а управляемости персонала нет. На практике при существенных изменениях участники системы управленческих отношений довольно часто реагируют неадекватно. Например, руководство несет затраты, выполняет оговоренные обязательства, обеспечивает работой, дает распоряжения, выплачивает вознаграждение, а персонал нарушает дисциплину, допускает в работе брак, саботирует. Как следствие, руководство начинает неадекватно воздействовать на персонал, изменяет условия в одностороннем порядке. Круговорот негативно изменяемых участниками взаимодействия условий нарушает их ожидания и приводит первоначально к конфликту, а затем к кризису управляемости. У персонала создается впечатление, что администрация занимает неправильную позицию, а администрация считает, что в разжигании конфликта виновен персонал.

При неадекватном реагировании сторон стремление вернуть внутрифирменные отношения административным нажимом и тотальным контролем терпит фиаско. В этом нетрудно убедиться, вникнув в методологическую суть понятий «проблема принципал-агент», «риск неопределенности», «теория стимулов», «асимметричное распределение

информации», «кумулятивная зависимость», «хредный эффект», «институциональная ловушка» и т.д. под углом зрения управляемости как экономической категории. В экономико-управленческих концепциях представлена широкая палитра примеров, иллюстрирующих, как при директивном введении институциональных норм ложные стимулы нарушают ожидания, усугубляя кризисное состояние.

Если кризисная управляемость обнаруживается слишком поздно, «болезнь» для предпринимательской структуры может оказаться трудноизлечимой и для субъектов межфирменных отношений потребуются значительное изменение контрактных условий в целом, хотя такое изменение пределов в пропорциях социально-экономических показателей, характеризующих условия, может вызвать конфликтную ситуацию между собственниками, максимизация в понимании которых – это получение только своего результата при наименьших затратах.

Если участники контракта пытаются максимизировать только собственную выгоду, уменьшая свои затраты или претендуя на результат, превышающий первоначальные условия контракта, включаются обратные связи, дестабилизирующие воздействия, вызывающие, по Л. Мизесу, напряженность и беспокойство [166], которые уменьшают управляемость предпринимательской структуры.

Смоделируем расхождение противоречивых интересов участников системы, соответствующее состоянию кризисной управляемости. Для этого обозначим изменение величин: U_1 – напряженность поставщиков и U_2 – напряженность заказчиков на дискретных отрезках времени t с учетом изменений социально-экономических показателей, линейно влияющих на обе накопленные резонирующие напряженности [149]:

$$\frac{dU_1}{dt} = F_1 + \alpha_{11}U_1 + \alpha_{12}U_2, \quad (25)$$

$$\frac{dU_2}{dt} = F_2 + \alpha_{21}U_1 + \alpha_{22}U_2 \quad (26)$$

Под U_1, U_2 могут в каждом индивидуальном случае подразумеваться такие показатели как производительность, выработка, объем, сроки, цена, качество.

В уравнениях (25) и (26), которые можно решать при нулевых начальных условиях, учтено несколько влияющих факторов: изменение в пропорции социально-экономических показателей без учета особенностей восприятия и оценки, позиции каждого собственника актива; $F_{1,2}$ – возмущающие факторы, послужившие стартовым толчком; α_{ii} – усиление резонанса колебаний каждой из конфликтующих сторон – поставщика и заказчика, определяемая внутренними мотивами ($i = 1, 2$); α_{ik} – быстрота внешнего возбуждения стороны (i), связанного с действиями другой стороны (k), или быстрота взаимного дестабилизирующего воздействия, изменения в социально-экономических показателях (в общем случае $\alpha_{ik} \neq \alpha_{ki}; i = 1, 2; k = 1, 2$).

При условии $k > 0$ и любого неотрицательного значения каждого из параметров $\alpha_{11}, \alpha_{22}, \alpha_{12}, \alpha_{21}$ предпринимательская структура пребывает в состоянии неуправляемости

$$k = \frac{1}{2} \left[(\alpha_{11} + \alpha_{22}) + \sqrt{(\alpha_{11} - \alpha_{22})^2 + 4\alpha_{12}\alpha_{21}} \right] \quad (27)$$

Можно наблюдать, что если каждый из участников преследует только свои цели и не считает необходимым выполнять принятые ранее обязательства, соблюдать пропорцию социально-экономических показателей с учетом интересов каждого собственника, то автоколебания усиливаются.

Центральный контрактный агент стремится стабилизировать ситуацию или создать новые зависимости как поставщиков, так и заказчиков, вернуть предпринимательскую структуру в состояние управляемости. В том случае, когда потенциал целенаправленных воздействий центрального агента будет выше накопленных напряжений, повышение управляемости возможно. Если же меры своевременно не принять, то пострадают собственники,

добросовестно выполняющие обязательства, так как пропорция социально-экономических показателей будет изменяться неблагоприятно.

Если центральный контрактный агент будет действовать адекватно, предлагать более выгодные условия поставщикам и заказчикам пропорционально разности их напряженностей:

$$P_{1,2} = -\gamma |U_1 - U_2|, \quad (28)$$

то эгоистические стремления участников будут ослабевать по мере приближения сторон к равенству сил (паритет силы), для случая, когда $U_1 > U_2$, например, вследствие $\alpha_{1i} > \alpha_{2i}, i = 1, 2$. Тогда вместо (25) и (26) имеем:

$$\frac{dU_1}{dt} = F_1 + \alpha_{11}U_1 + \alpha_{12}U_2 - \gamma (U_1 - U_2), \quad (29)$$

$$\frac{dU_2}{dt} = F_2 + \alpha_{21}U_1 + \alpha_{22}U_2 - \gamma (U_1 - U_2), \quad (30)$$

где, как и ранее, полагаем, что при $t = 0$ $U_1 = U_2 = 0$.

Корни характеристического уравнения, определяющие инкременты состояния кризисной управляемости, здесь равны:

$$k_{1,2} = \mu \pm \sqrt{\mu^2 + \nu}, \quad (31)$$

где

$$\mu = (\alpha_{11} + \alpha_{22})/2 > 0 \quad (32)$$

$$\nu = \alpha_{12}\alpha_{21} - \alpha_{11}\alpha_{22} + \gamma [(\alpha_{22} + \alpha_{21}) - (\alpha_{11} + \alpha_{12})] \quad (33)$$

Видно, что при любых значениях параметров α_{ii}, α_{ik} , хотя бы один из корней уравнения (31), например k_1 , имеет положительную действительную часть ($\text{Re } k_1 > 0$). Это означает, что центральный контрактный агент воздействует (28) недостаточно для уравнивания эффектов сторон. Такой общий вывод применителен к условию (28), где стабилизирующее усилие пропорционально разности накопленных сторонами потенциалов, прямо следует из (29) и (30). Действительно, при $U_1 = U_2$ скорости роста беспокойства (левые части обоих уравнений) не равны нулю, а остаются положительными. Сказанное можно обобщить и на случай нелинейных по $U_{1,2}$

стабилизирующих воздействий. Таким образом, руководству предпринимательской структуры воздействия типом (28) недостаточно для возврата в состояние управляемости.

Если же управленческое воздействие осуществляется на каждую из сторон, поставщика и заказчика, пропорционально сумме их накопленных напряженностей:

$$P_{1,2} = -\gamma (U_1 + U_2), \quad (34)$$

то корни характеристического уравнения равны:

$$k_{1,2} = -\omega \pm \sqrt{\omega^2 + \sigma}, \quad (35)$$

где

$$\omega = \gamma - \frac{\alpha_{11} + \alpha_{22}}{2}, \quad (36)$$

$$\sigma = \gamma [(\alpha_{11} + \alpha_{22}) - (\alpha_{12} + \alpha_{21})] + \alpha_{12}\alpha_{21} - \alpha_{11}\alpha_{22}. \quad (37)$$

Нетрудно убедиться в наличии условий для возврата к адекватной пропорции социально-экономических показателей, если выполнить два равенства:

$$\gamma > \frac{\alpha_{11} + \alpha_{22}}{2} \quad (38)$$

$$\alpha_{ik} > \alpha_{ii}. \quad (39)$$

Тогда $\omega > 0$ и одновременно $\sigma < 0$, что обеспечивает необходимое для динамического процесса требование $\text{Re } k_{1,2} < 0$.

Следовательно, центральному контрактному агенту при условии достаточных возможностей предоставить нечто взаимовыгодное каждому участнику контракта, необходимо уравнивать социально-экономические показатели пропорционально сумме накопленных сторонами разногласий. Это возможно и в случае компетентного и адекватного воздействия на поведение собственников ресурсов, вплоть до замены некоторых из них. Воздействия центрального контрактного агента будут достаточными, если они превышают

пороговую амплитуду резонансных колебаний, дестабилизирующих состояние управляемости.

Можно думать, что тогда удастся создать новую, взаимовыгодную пропорцию социально-экономических показателей, вернуть управляемость и, казалось бы, успешно продолжить осуществление проекта. Однако возникающие напряженности вызваны, в том числе, принятием рассогласованных решений из множества центров и зависимостью процесса строительства от их последствий. Следуя нашей терминологии, понесение затрат одной стороной не стали результатом для другой. Центральный контрактный агент гармонизирует интересы в конкретной ситуации, но оттягивает разрешение проблемы управляемости с учетом рыночных закономерностей. Такой предприниматель в большей степени ориентирован на поиск оправданий нестабильности – недостаточность государственной поддержки, отсутствие рабочих рук, недостаточная квалификация менеджмента среднего звена, но не склонен к поиску внутренних резервов, к изменению своего менталитета, к стремлению выполнять лучшим образом предпринимательские функции, внедрять инновации и т.п. Между тем, в соответствии с технологией управляемости, ответственность в создании и поддержании пропорций в пределах колебания интересов участников проекта лежала на нем.

Предлагаемый динамический подход может служить иллюстрацией лишь частного случая в преодолении кризисной управляемости самоорганизованной структуры при отсутствии необходимости в учете рыночных закономерностей управляемости, но не может гарантировать гармонизацию интересов собственников ресурсов в длительной перспективе, переговоров, уступок и компенсаций не всегда достаточно.

Во взаимодействии возникает диссонанс – дестабилизирующие колебания, характерные для рыночной экономики при перепроизводстве товара. Говоря другими словами, произведенный товар оказался не востребованным. В этой связи приобретает новую роль синхронизация

амплитуд колебаний интересов в процессе строительства, выявленные пределы управления и управляемости, которые нами определяются как пропорций затрат и результатов. Синхронизацией пропорций обмена восстанавливается управляемость, обеспечивается адекватное экономическое поведение всех сторон, а затраты, понесенные одной стороной становятся результатом для другой и наоборот.

Как считает Л. М. Каплан, современный строительный рынок содержит множество негативных моментов, связанных с ответственностью. Выход из этой ситуации ученый видит в организации более тесного взаимодействия участников, в партнерстве и взаимной поддержке, в переходе на саморегулирование.

Повышение ответственности строительной организации за взятые обязательства находит отражение в динамике функций от государственного управления к общественному, от теории управления к управляемости (рис. 4.3.1.).

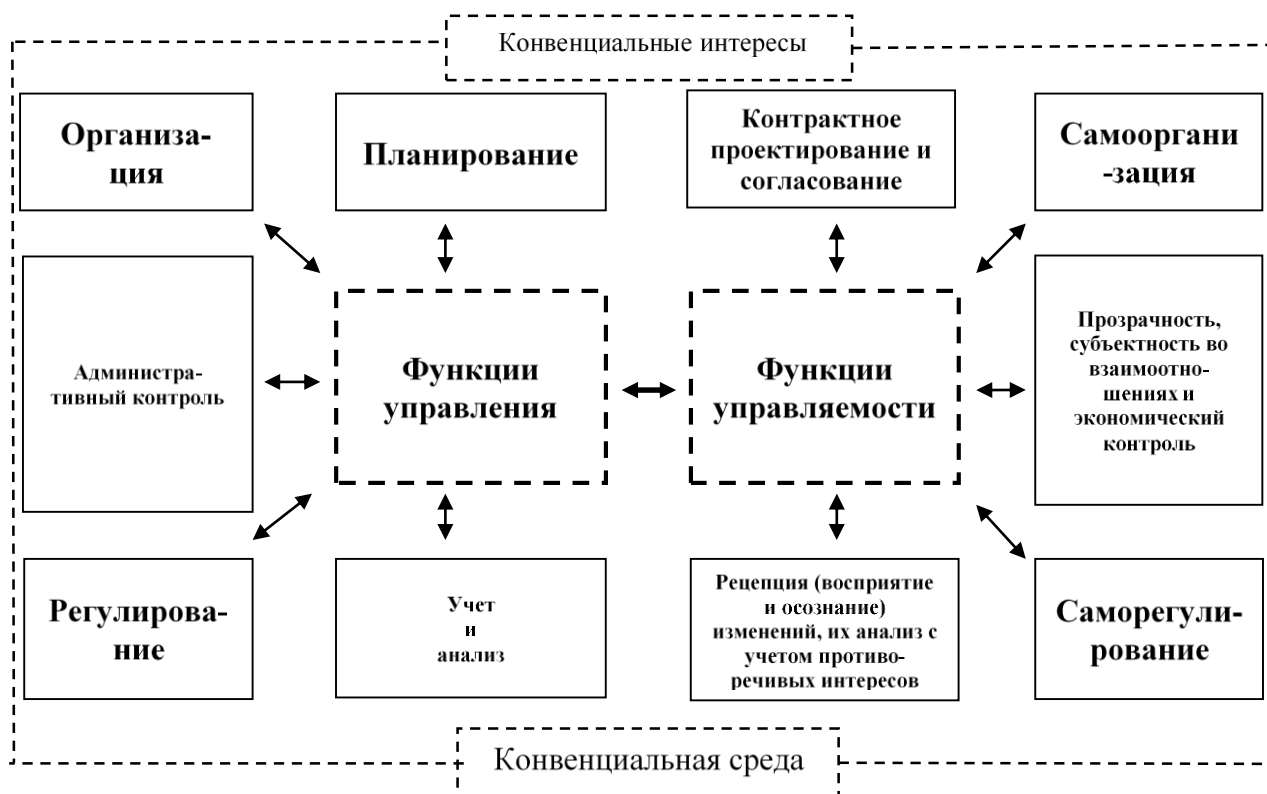


Рис. 4.3.1 – Функции управления и управляемости

Сформулированные нами функции управляемости играют особую роль в синхронизации колебаний интересов там, где нужны альтернативные варианты согласованного реагирования на возникающие отклонения.

Если рассмотреть это на примере субъектно-объектных связей системы управленческих отношений, то целенаправленные воздействия, принимаемые в отношении персонала, с точки зрения руководства вряд ли можно связывать с кризисом управляемости, если возможна безболезненная замена персонала и его реакция не предполагает нанесения значительного ущерба. Если же реакция персонала может разрушительным образом затронуть интересы руководства, например, порча имущества, причинение вреда здоровью, невозможность замены персонала, то такую ситуацию мы будем относить к потере управляемости с позиции руководства.

Тот, кто на опыте сталкивался с пределом своих возможностей, как правило, пересматривает свое отношение к интересам подчиненных. Поведение такого руководителя становится более осторожным, так как признание потери управляемости подразумевает отсутствие полного контроля над возможными реакциями. Здесь необходимо оговориться, что речь идет о руководителе, который вынужден работать без права на ошибку и не может переложить свою экономическую ответственность на вышестоящее руководство или подчиненных. Столкнувшись по сути с нестабильной для него реакцией, предприниматель начинает признавать свою ограниченность, осознает ранее невидимую частоту амплитуд интересов собственников активов и сложность их реакций, чередования при резонировании. Он начинает признавать нереалистичную жесткость субъектно-объектных связей и вынужденно меняет их на субъектно-субъектные представления. Тот, кто попадал в нестабильность, начинает задумываться не только над тем, как ему воздействовать (отдавать распоряжение, приказ или издавать нормативный акт), но и как достигнуть адекватного реагирования подчиненных, то есть в большей мере задумываться над реализацией своего решения. При повторении нестабильности предприниматель стремится сам адекватно реагировать,

задумываясь над управляемостью больше, чем над управлением. Сказанное выше обнаруживает важное для теории и практики отличие управления от управляемости. Теория управления учитывает одностороннее восприятие воздействия руководителя на подчиненного посредством жестко закрепленной в сознании обратной связи, а теория управляемости учитывает мягкость связей при колеблющемся спросе и предложении, их чередовании с позиции интересов каждого участника взаимодействия, открывая тем самым временной горизонт прогнозирования.

Значительное влияние на взаимозависимость и взаимовыгодность оказывают амплитуды колебания интересов участников и их трудно осязаемый, мягкий ресурс, формальные и неформальные правила, механизмы, идентифицирующие нарушения, штрафные санкции к нарушителям. Говоря о колебании интересов, мы не должны упускать из виду поведение сотрудников. И дело не только в том, что на состояние процесса строительства значительное влияние оказывает их нехватка, а и в том, что нужны сотрудники, обладающие определенными навыками или softskills. Рассогласование амплитуды колебаний этих общих интересов проявляется, когда в конкурсах участвуют новые предпринимательские структуры или на работу приходят новые сотрудники, либо предприниматель под резкое изменение условий вынужденно изменяет показатели, затрагивая тем самым интересы персонала. В этих случаях необходимо первоначально сфокусироваться на предконтрактной (подготовительной) стадии и стремиться к синхронизации колебаний интересов.

Примем за начальное внутрифирменное управление определение контрактом правил передачи прав, обязанностей и ответственности между подчиненным и руководителем предпринимательской структуры. В свою очередь, начальная управляемость контракта предполагает взаимное согласие сторон на выдвигаемые управлением условия. Необходимо отметить, что конфликт может возникать на стадии заключения контракта, в процессе выполнения обязательств по контракту или после окончания всех расчетов по

контракту. Это убеждает в необходимости учета темпорального времени, длительности колебательного характера и его необратимости для инновационного развития предпринимательских структур.

Как правило, руководитель предпринимательской структуры считается работодателем-собственником средств производства, а подчиненные воспринимаются наемными работниками, иерархически кооперирующимися в предпринимательской структуре. Как подтверждают наблюдения автора, обмен привлекателен только для тех, кто стремится к инновационной деятельности, выполняет те обязательства, которые создают ценность, формируют спрос. В таких случаях при социально-психологических дестабилизациях конфликт не возникает. Предприниматель синхронизирует колебания интересов сторон и диапазоны будущих откликов на принимаемые решения. Проведенные опросы руководителей, которые не испытывают на себе прямого административного воздействия и не защищены от стихийных проявлений рынка, показывают, что процессу переговоров перед заключением контракта ими уделяется самое серьезное внимание. Такие руководители стремятся выстраивать отношения руководства и подчинения как взаимосогласованный обмен на период совместной работы, контракт в таких случаях приобретает большое социально-экономическое значение.

Рассмотрение процесса руководства и подчинения как обмена воспринимается многими с трудом. Поскольку всегда есть руководство и есть подчиненные, то может создаваться впечатление возврата в субъектно-объектную парадигму управления, однако фиксация начальных условий по передаче прав собственности на выполняемые обязательства, что подкрепляется экономической ответственностью сторон, а в случае возникновения конфликта позволяет предпринимателям отслеживать амплитуды колебаний интересов и использовать механизм обеспечения управляемости.

Следуя выявленным закономерностям управляемости, каждая сторона предполагает удовлетворение своих интересов – отдает, либо предполагает

отдать признаваемое ею в момент заключения контракта менее ценное, и получает, либо ожидает получить в будущем то, что считает более ценным. Тем самым стороны, заключая протяженный контракт, стремятся специфицировать подлежащие обмену права собственности.

Первоначально строительный контракт превращается в обмен обещаниями, затем расчеты между сторонами разносятся во времени. Возможны различные варианты: работник дал согласие на выполнение работы, получил аванс (предоплату, задаток), но затем не смог надлежащим образом выполнить взятые на себя обязательства. Причем потребности и руководителя и подчиненного могут колебаться, к примеру, в процессе реализации проекта.

Обозначим полученные сторонами права собственности результатом, а затратами то, что им необходимо выполнить согласно взятым обязательствам по контракту. Во-первых, результаты и затраты будут у руководства и персонала диаметрально противоположны. Во-вторых, само подчинение вряд ли будет результатом для руководителя и для персонала. На наш взгляд, подчинение – это средство, которое является затратами, что позволяет прийти сторонам к результату. В-третьих, достигнуть результата руководителю удастся, если он будет предоставлять результат персоналу, то есть выполнит перед ним обязательства, а персонал, в свою очередь, получая права собственности, понесет свои затраты и предоставит тем самым возможность получить результат руководителю. Например, при взаимной заинтересованности предприниматель отдает приказание (управляет) и подчиненный их выполняет (то есть обеспечивает управляемость предпринимателю) при взаимной заинтересованности, в свою очередь, и руководитель обеспечивает управляемость персоналу. Иначе говоря, взаимозаинтересованность предполагает следование закономерностям управляемости, тогда конфликта не будет и стороны выполнят контракт согласно взятым обязательствам, достигнув ожидаемого результата.

В основу моделирования саморегулируемого выхода из кризисной управляемости заложены отклонения от идеального обмена, например, когда затраты одной стороны перестают быть результатом для другой, но при этом каждый участник обмена со своей позиции действует рационально, стремясь максимизировать свою эффективность. Если стороны выберут лучшие пропорции «результат/затраты», то наилучшая эффективность для каждой стороны с учетом противоречивых интересов друг друга будет являться основанием для заключения контракта. Далее речь идет о необходимости просчета возможных альтернатив выбора с различных позиций потенциальных и конкурентных активов в резонансе последующих колебаний интересов.

Методика реализации контракта и процесс синхронизации интересов в продолжительном обмене интегрирует внутрифирменные взаимодействия, подобные субъектно-объектной парадигме управления, и существующую равновесную вневременную экономическую доктрину, формируя механизм управляемости, пригодной не только для «школьной доски» (Р. Коуз), но и для прогнозирования альтернативных вариантов развития процесса строительства.

Если заказчик понесет затраты и не достигнет ожидаемых результатов, то с его позиции кризисная управляемость и неадекватная реакция возникнет после решения как минимум трех задач, связанных с механизмом управляемости. Первая – сопоставление своего вклада с вкладом других заказчиков, с тем, какой объем товара (услуг), какого качества и за какое время получил он и что получили другие, как он выполнил обязательства и как их выполнили конкуренты. Вторая задача – какой товар он мог бы приобрести в другой организации, и третья – сможет ли строительная предпринимательская структура обойтись без его заказа, заключив контракт с его конкурентом. По сути ведется рассмотрение разных амплитуд колеблющейся взаимосвязи интересов.

Поскольку заказчик будет заинтересован в выборе лучших для себя условий, то необходимо его ожидания оправдать и сохранить взаимозаинтересованность, то есть синхронизировать амплитуды. Из бесчисленно возможных комбинаций при прочих равных условиях следует отметить закономерность, ведущую к кризисному состоянию управляемости:

1. Предпринимательской структуре и/или заказчику (потребителю, покупателю) пришлось увеличить свои затраты для достижения ожидаемого результата.
2. Предпринимательской структуре и/или заказчику (потребителю, покупателю) предложены лучшие возможности от сторонних организаций.
3. Предпринимательская структура и/или заказчик (потребитель, покупатель) самовольно нарушили правила и сделали не то, что необходимо второй стороне.

Исходя из рассмотренных выше суждений, можно заключить, что кризисное состояние приближается, когда обмен перестает быть идеальным, то есть нарушается пропорция, соотношение результата к затратам во внутрифирменной и аналогично в межфирменной системе управленческих отношений. Напротив, если предприниматель синхронизирует колебания интересов сторон пропорцией «результат/затраты», то моделируемая ситуация приведет к управляемости. Эта, своего рода естественная закономерность, апробированная теоретически и практически, и есть закон ситуации в экономической интерпретации управляемости.

Теперь рассмотрим моделирование управляемости с участием поставщика. Следуя принятому подходу, выделим товарно-денежную и денежно-товарную связь.

Например, строительная предпринимательская структура (A) несет затраты (оплачивает товар поставщику предпринимательской структуре (B)), выполняя оговоренные обязательства, а в итоге не достигает своих результатов. Например, срыв сроков и объемов поставки, отгрузка некачественного товара, увеличение цены, дополнительные судебные затраты.

Как следствие, руководство предпринимательской структуры (*A*) вынуждено неадекватно реагировать (задерживать платеж), изменяя оговоренные ранее условия. В затянувшемся цикле негативно изменяемых условий у предпринимательской структуры (*A*) создается впечатление, что поставщик - предпринимательская структура (*B*) занимает неправильную позицию, незаслуженно обвиняя в этом предпринимательскую структуру (*A*). В этой ситуации только учет рыночных закономерностей управляемости позволит синхронизировать колебания интересов сторон, угрожающие диссонансом.

Оговоримся, что если предпринимательским структурам возможно безболезненно пересмотреть отношения или неадекватное реагирование на управление, то эта ситуация не предполагает нанесения значительного ущерба их интересам. Такую ситуацию вряд ли следует относить к кризисной управляемости. Если же неадекватность реакции может значительно затронуть интересы сторон, то такая ситуация теорией управления не разрешается, рассматривается нами как кризисная управляемость и для выхода из неё требуется обращение к методам и средствам теории и практики управляемости.

Менеджер, оказавшийся в состоянии кризисной управляемости, проходит три стадии развития менеджерального менталитета. Если первая стадия менталитета подразумевает стремление заставлять и подчинять, то вторая стадия – согласовывать выработку программ, учитывая социально-экономические интересы с каждым участником межфирменных отношений. Умения руководителя на второй стадии направлены на обеспечение не только целенаправленного воздействия, но и выполнения как отдельных приказов или распоряжений, так и реализации долгосрочных программ, то есть на достижение адекватного реагирования каждым участником межфирменных отношений в длительной перспективе. На третьей стадии менеджерального менталитета руководитель учитывает особенности 1-ой и 2-ой стадии, однако в большей мере направляет свои возможности не на воздействие, а на закономерности управляемости, то есть на то, как учитывая естественные

интересы, прежде всего измениться самому – адекватно отреагировать на экономико-психологические закономерности и административные воздействия участников системы управленческих отношений. То есть на второй и третьей стадии менеджерального развития менталитета руководитель, не осознавая, задумывается в большей степени над закономерностями управляемости, чем над закономерностями управления. Суть саморегулируемого выхода из кризисной управляемости строительной организации – в синхронизации колебаний интересов участников межфирменного и внутрифирменного процесса строительства посредством непрерывных изменений, прежде всего за счет потенциала каждого из его участников.

Дело в том, что при заключении контракта экономические интересы участников межфирменных взаимодействий *ex ante* соблюдены и нематериальные активы, как правило, не учитываются. Обратим внимание на возможные последующие *ex post* экономико-психологические моменты, способствующие возникновению межфирменной потери управляемости: руководители предпринимательской структуры (А) и предпринимательской структуры (В) не обладают необходимым потенциалом, как по выполнению взятых обязательств, так и в приспособлении к изменяющимся условиям окружающей среды. Даже не рассматривая возможность планируемого отказа от своих обязательств, можно увидеть, что перечисленные варианты создадут неблагоприятную психологическую атмосферу внутри предпринимательских структур (А) и (В), начав колебать их социально-экономические интересы. Без синхронизации интересов каждого участника процесса диссонанс колебаний будет неминуемо возрастать. Поскольку интерес зависит от сформированных стереотипов поведения и возможных изменений экономических ожиданий в пределах институциональной среды, то моделирование процесса гармонизации противоречивых интересов позволит прогнозировать управляемость.

При отклонениях от идеального обмена, когда затраты одной стороны не становятся результатом для другой и наоборот, кризисное состояние приближается или усиливается. Сказанным определяется, что у каждого участника процесса собственное видение колебаний соотношений результата к затратам, своя пропорция, которая *ex ante* нащупана управлением и *ex post* нуждается в непрерывной синхронизации. Потребителю необходимо синхронизировать колебание интересов участников использовать согласовать правила кооперации и обмена результатами и затратами, а методы управляемости предполагают выполнение каждым этих правил, то есть реализацию взятых обязательств и достижение ожидаемых результатов.

Тогда предприниматели в процессе строительства будут действовать со своей позиции с учетом времени и пространства рационально, что исключает стремление максимизировать свои результаты и сокращать затраты,

Таким образом, в целях стабилизации состояния и выхода из кризисной управляемости нами сформулирована модель поведения предпринимательских структур на базе синхронизации колебаний интересов сторон, основу которой составляет динамический подход к адекватному изменению пропорций экономических показателей с учетом изменений спроса и предложения. Использование моделирования на практике позволяет с учетом темпорального времени прогнозировать появление множества нестабильных ситуаций и, соответственно, разрабатывать варианты альтернативных решений. Применение данной модели способствует выработке путей синхронизации деятельности собственников материальных и нематериальных ресурсов через построение адекватных пропорций результатов к затратам.

ГЛАВА 5. РАЗРАБОТКА МЕХАНИЗМА ОБЕСПЕЧЕНИЯ УПРАВЛЯЕМОСТИ

5.1 Диагностика и программно-целевая модель управляемости предпринимательских структур

В целях определения экономической политики, для предупреждения кризисного состояния неплатежеспособности, финансового банкротства и срыва сроков реализации строительных проектов необходимо разработать универсальную программно-целевую модель управляемости предпринимательских структур.

В основу программно-целевых характеристик управляемости предпринимательских структур положим методы и принципы предупреждения и обнаружения несоответствий в пропорциях обмена прав собственности, с учетом колебаний согласованных интересов, спроса и предложения и других проявлений нестабильности экономики. После установления отклонений в пропорциях экономических показателей, выявления причин, осуществим проверку и имплементируем программно-целевую модель управляемости предпринимательских структур.

Программно-целевые характеристики управляемости позволяют прогнозировать состояние управляемости по таким показателям, как нарушение пропорций идеального обмена между собственниками нематериальных и материальных активов и отклонение от договорных значений, а также осуществлять своевременное отслеживание понижения управляемости предпринимательской структуры. Разработанная нами диагностика управляемости предпринимательской структуры выявляет причины отклонений посредством измерения социально-экономических показателей, участвующих в обмене и позволяет вести анализ состояния управляемости по каждой взаимосвязи, инициированной сторонами обмена,

поочередно с каждым поставщиком и заказчиком. Данный тип задач целесообразно рассматривать как класс задач на экстремум, в которых точка экстремума лежит на границе чувствительности к управлению и управляемости собственников ресурсов. Взаимодействие собственников ресурсов опишем двумя векторами: $x \in X$ – управление, характеризуется процессом принятия решений (затраты, обязательства, спрос, ценность) и $y \in Y$ – управляемость (результаты) X и Y – некоторые линейные пространства.

Рассматривается множество реализуемых взаимодействий T вокруг предпринимательской структуры. Каждому значению параметра $t \in T$ отвечает производственный процесс, характеризуемый его результатом и затратами (x_t, y_t) . Множество $\{(x_t, y_t) \div t \in T\}$ предполагается выпуклым, то есть вместе с каждой парой результатов и затрат в него входит и их усреднение. Точку (x_0, y_0) назовем экстремальным состоянием соотношения результатов к затратам, если пересечение конуса положительных элементов с вершиной в этой точке с множеством $\{(x_t, y_t) \div t \in T\}$ пусто. Кризисная управляемость предпринимательской структуры предполагает экстремальное состояние, в котором ex post пропорция результатов и затрат будет значительно нарушена, например, результаты уменьшатся $x < x_0$, а затраты увеличатся $y > y_0$.

Каждому экстремальному состоянию отвечает линейный функционал, достигающий экстремума пропорции результатов и затрат. В этом случае в нормированном уравнении гиперплоскости каждой точке x, y отвечают некоторые числа ξ, η , причем $\xi x + \eta y = 0$.

Таким образом, каждой точке x_0, y_0 экстремума отвечает двойственная ей система чисел ξ_0, η_0 , которые назовем оценками координат управляемости в пространствах X и Y . Этими оценками будем характеризовать возможное колебание пропорций искомых результатов и взятых обязательств, что и соответствует динамической оценке экстремального состояния управляемости предпринимательской структуры. Методы и принципы предупреждения и

обнаружения несоответствий в пропорциях обмена прав собственности с достаточной полнотой выражаются в конкретных характеристиках динамической оценки взаимосвязи, измеряемой параметрами программно-целевой модели, а также закономерной (по Новожилову) экстремальностью при прочих равных условиях, т.е. при согласованных пропорциях противоречивых интересов, диагностике автоколебаний пропорций спроса и предложения, результатов и затрат, прав и обязанностей, распоряжений и исполнений и тем самым позволяют обеспечивать управляемость предпринимательской структуры.

Собственники нематериальных и материальных активов согласовывают в договоре не только результаты и затраты, зависящие от деятельности друг друга, но и оговаривают контрольные сроки, экономическую ответственность за возможные отклонения, вызванные виной исполнителей или колебаниями спроса и предложения на строительном рынке.

Процедура экономической диагностики значительно облегчается при использовании обобщенных графических моделей, обеспечивающих при минимуме требуемого времени достаточно достоверную и обоснованную экономическую оценку. Достоинство моделей обусловлено тем, что управляемость предпринимательской структуры представлена в них коридорами возможных колебаний интересов в виде пропорций обмена на контрольные даты.

Все вышеперечисленное легло в основу измерений программно-целевых характеристик, отражающих взаимосвязи пропорций обменов, выраженных в интересах собственников, что сделало пропорции универсальным инструментом в диагностике управляемости. Наполняя конкретные пропорции обмена абсолютными значениями, включая неосязаемые активы, мы открываем возможность измерения отклонений в виде относительных величин. По величинам абсолютных отклонений проводится контроль управляемости предпринимательской структуры и определяется колебание

пределов управленческого воздействия и реагирования в процессе строительства.

В результате программно-целевые характеристики управляемости строительной предпринимательских структур позволяют автоматизировать процесс строительства в программе 1С: ERP «Управление предприятием (холдингом)» [368] и располагать:

- автоматизированной системой диагностики управляемости предпринимательской структуры, основанной на универсальных пропорциях, в которых представлены пределы состояния управляемости, малой управляемости и кризисной управляемости;

- мониторингом, с помощью которого своевременно отслеживаются изменения факта от плана.

Применение программно-целевых характеристик управляемости позволяет решать важную практическую задачу автоматизации бухгалтерских и управленческих учетов, визуализировать взаиморасчеты, что будет способствовать оптимальной диагностике состояния процесса строительства и выработке альтернативных решений.

Программно-целевые характеристики пропорций позволяют также:

- наглядно представить взаимные экономические связи, отражающие затраты, обязательства и ожидаемые результаты, права;

- своевременно диагностировать управляемость предпринимательской структуры, вырабатывать в процессе согласования оптимальные варианты решений, учитывающие колебания интересов сторон.

Возможность унификации отчетности является одним из новационных решений, связанных с цифровизацией, что позволит, например, банкам совершенствовать мониторинг процесса строительства в условиях проектного финансирования.

Если затраты, понесенные одной стороной, выльются в ожидаемые результаты для другой. диапазон управляемости согласован совместно, без нажима одной из сторон, будет достигнут синергетический эффект.

Прозрачность поможет воздействовать на нарушителей взятых обязательств коллективно, усилит ответственность каждого и сделает поведение участников процесса строительства более предсказуемым, тем самым повысит управляемость предпринимательских структур.

Отправной точкой для определения характеристик является договоренность сторон по обмену результатов на взаимные обязательства, ограниченными с учетом возможных изменений. Этот своеобразный коридор из линейных взаимозависимостей, правильно осознаваемый и поддерживаемый участниками процесса строительства, позволяет повысить уровень взаимодействия до взаимосодействия.

Если взаимозависимость будет нарушена диспропорцией согласованных ранее программно-целевых характеристик, то проявляются первые признаки потери управляемости предпринимательской структуры. Поэтому важным оказывается достижение всеми участниками консенсусного коридора, подразумевающего не максимизацию каждой своей выгоды, а стремление к согласованному динамичному оптимуму, ограничивающему свободу участников обязательствами и позволяющему взаимодействовать в получении не только гарантированного результата, но и способствующему выполнению каждым взятых обязательств.

Например, персонал передает свой пучок прав собственности руководству предпринимательской структуры, подчиняется принципам, выполняет свою работу с целью достижения ожидаемого эффекта от работы в предпринимательской структуре. В свою очередь, руководитель, принимая на себя обязанности распоряжения пучками собственности сотрудника, несет затраты по выполнению обязательств перед сотрудником. Таким образом, достигается равновесие интересов между руководством и персоналом.

Программно-целевые характеристики позволяют учитывать разность ожиданий участников процесса строительства, дают представление о возможностях внесения изменений в принятие решений. Это помогает

определять приоритеты в принятии управленческих решений при согласовании или пересогласовании социально-экономических показателей.

В исследовании под равновесным состоянием подразумевается достижение руководством строительной предпринимательской структуры согласованного взаимодействия с каждым участником структуры (поставщиком, заказчиком и государственными органами). В этой связи на основании согласованных пропорций по каждому проекту создаются программно-целевые характеристики, заносятся в единую базу данных автоматизированной системы 1С:ERP, например, индивидуально согласованные ориентиры на контрольные даты по каждому взаимодействию «строительная организация – заказчик», «строительная организация – поставщик», «строительная организация – государство» и т.д., измеряемому в денежных эквивалентах. Комплекты пропорций, характеризующих состояние управляемости, показывают сальдовые остатки по проектам и участникам с выделением их на поставщиков и заказчиков, деятельность которых синхронизируется руководством предпринимательской структуры.

На основе типовых пропорций модели с каждым участником обмена создаются комплекты программно-целевых характеристик, к которым привязывают контрольные даты по проверке выполнения взаимных обязательств.

Здесь следует уточнить, что кредиторская и дебиторская задолженности могут быть учтены заранее, впоследствии при заключении контракта, либо быть согласованы или пересогласованы сторонами, если состояние динамического равновесия нарушено. В этом случае речь идет о возможной неравновесности в диапазоне малой управляемости. Но в реальных условиях достичь консенсуса не всегда удастся и неравновесность может резонировать.

Например, заказчики, получив объем СМР, подвергают сомнению качественную сторону его исполнения, оставляя за собой право в одностороннем порядке изменить пропорцию. В свою очередь, поставщики, получив аванс, попытаются изменить пропорцию в собственных интересах.

Можно утверждать, что стороны, которые заключили договор, не обладают достаточным объемом информации о действиях друг друга или информация, которой обладает одна сторона, является неправдивой для другой. Процесс строительства длителен и протекает при асимметрии информации, что может приводить к нарушению состояния договорного равновесия. Возникающее несоответствие интересов в сочетании с асимметрией информации, свойственной договорным отношениям, приводит к возникновению постдоговорного оппортунизма. Участники строительства все еще сосредоточиваются на максимизации собственной выгоды в ущерб интересам взаимодействующих с ними сторон.

Строительная организация зачастую оказывается заложником положения по причине слишком большой трансакции в отстаивании своих прав. Кроме этих нарушений со стороны заказчиков/поставщиков по пересмотру пропорций, задержке обязательств с их стороны, можно добавить диктат в формировании себестоимости СМР, т.е. исключение из нее налоговых платежей.

Программно-целевые характеристики управляемости строительной организации станут более понятными, если жестко задать моделируемые условия социально-экономических показателей, возникающих в расчетах на контрольные даты.

Тогда социально-экономические показатели позволят всесторонне систематизировать на конкретную расчетную дату множество точек альтернативных решений, по-разному удаленных от линии равновесия. Учитывая совокупность их взаимосвязи, можно определить состояние управляемости строительной организации.

Программно-целевые характеристики управляемости, дополненные графическими комплектами, способны значительно облегчить понимание специфики процесса строительства как гигантской сети самостоятельно принимаемых разрозненных решений, соединенных нами в обмене, который учитывает сами решения и их исполнение через рыночный механизм;

прогнозировать поведение участников системы управленческих отношений в интересующих условиях; упростить задачу анализа и синтеза.

Поскольку длительность процесса строительства сопровождается колебаниями социально-экономических показателей, что приводит к многовариантности ситуаций исполнения принятых решений, представляется необходимым рассмотрение роли предложенной базовой модели в диагностировании возникающих проблем и принятии решений, направленных на повышение управляемости предпринимательской структуры в условиях социально-институциональных изменений. Базовая модель наглядно представляет пеструю мозаику возникающих колебаний экономических показателей.

К контрольным (гипотетическим) моментам взаимодействия и привязываются предлагаемые комплекты согласованных программно-целевых характеристик, адресованные предпринимательской структуре и ее подразделениям, заказчикам, инвесторам и поставщикам.

Комплект программно-целевых характеристик управляемости создается для персонифицированного пользователя, заключившего с предпринимательской структурой контракт. Необходимо по каждому проекту, в котором участвует предпринимательская структура, формировать индивидуальные комплекты, созданные на основе базовой модели управляемости предпринимательской структуры.

Поскольку реализация каждого проекта зависит от синхронизации колебаний интересов взаимодействующих собственников и различных условий, то диапазоны будут иметь согласованные коридоры колебаний пропорций социально-экономических показателей на контрольные даты по проектам и по участникам.

Комплекты программно-целевых характеристик описывают состояние управляемости предпринимательской структуры, показывают сальдовые остатки по проектам и участникам с разделением их на поставщиков и заказчиков, объединенных руководством строительной организации в систему

управленческих отношений. Такие модели будут характеризовать состояние взаимодействия участников на отчетную дату.

Если обязательства, определенные в социально-экономических показателях, выполняются, значит соблюдены пропорции и предпринимательская структура находится в диапазоне полной управляемости. В гипотетической ситуации это означает также готовность каждой стороны согласиться с возможными отклонениями в колебаниях экономических пропорций, которые устанавливаются совместно. Например, при $0,95 \leq k \leq 1,05$ ситуация взаимодействия находится в диапазоне полной управляемости. Здесь следует оговориться, что процесс строительства не может быть эластичным и поэтому диапазон управляемости ограничивается линейным коридором пропорций показателей, определяемых в каждом обмене конкретно, на рисунке 5.1.1. – заштрихованная часть, выделенная стрелками (ПУ).

Программно-целевые характеристики учитывают то, что если на контрольную дату фиксации затрат и результатов колебания соотношений социально-экономических показателей находятся в упомянутом диапазоне, то управляемость предпринимательской структуры будет обеспечена. Заказчики и руководство получают оговоренный результат и выполняют обязательства, которые совместно определили. Для упрочения состояния управляемости предпринимательской структуры следует заботиться об обеспечении прозрачности взаимоотношений субъектов производственного процесса (гибкость самоорганизовавшейся структуры, вовлечение в процесс необходимых и безболезненных замен выбывающих участников), адекватного реагирования на возможные дестабилизирующие колебания социально-экономических показателей, которые могут привести к понижению управляемости. Необходимо обратить внимание на то, что определение результатов и затрат в каждом конкретном случае подразумевает и латентную составляющую, кроющуюся в противоречивости интересов сторон.

Для измерения возможных изменений $t \rightarrow (x_t, y_t)$ построим линейные координаты. Тем самым экстремально согласованные коридоры пропорций обмена *ex ante* определяются на лучах (см. рис. 1.1) характеристик согласованных показателей колебаний результатов и затрат. Крайние точки на лучах и будут отражением *ex post* колеблющихся состояний управляемости предпринимательской структуры.

На модели также видно, что линия равновесия находится в середине диапазона, то есть она определяет оптимум управляемости, который из-за большой трансакции нет смысла уменьшать. Диапазон полной управляемости на программно-целевой модели делится на равные части линией равновесия, и здесь следует уточнить, что часть, которая находится ближе к $Y_1(t)$, будет более благоприятной для организации и менее благоприятной для заказчика, а та часть, которая находится ближе к $X_1(t)$, будет более благоприятной для заказчика и менее благоприятной для организации. Тем не менее, диапазон управляемости предполагает согласованный коридор управляемости возможных отклонений, в пределах которого равновесие может колебаться, не изменяя управляемость организации. Такое планируемое колебание равновесия автор называет динамичным равновесием управляемости предпринимательской структуры.

Следует иметь в виду, что предпринимательская структура вряд ли сможет сохранять управляемость в условиях резкого внепланового увеличения или уменьшения объемов СМР, так как процесс строительства имеет большую инертность. Необходимо также учитывать время, затрачиваемое на свертывание и развертывание мощностей, заключение новых договоров или их расторжение, оппортунизм, сопротивление переменам, то есть отвлечение расходов на трансакционные издержки. Как правило, управляемость сохраняется в том случае, если неравномерности заранее согласованы в договоре.

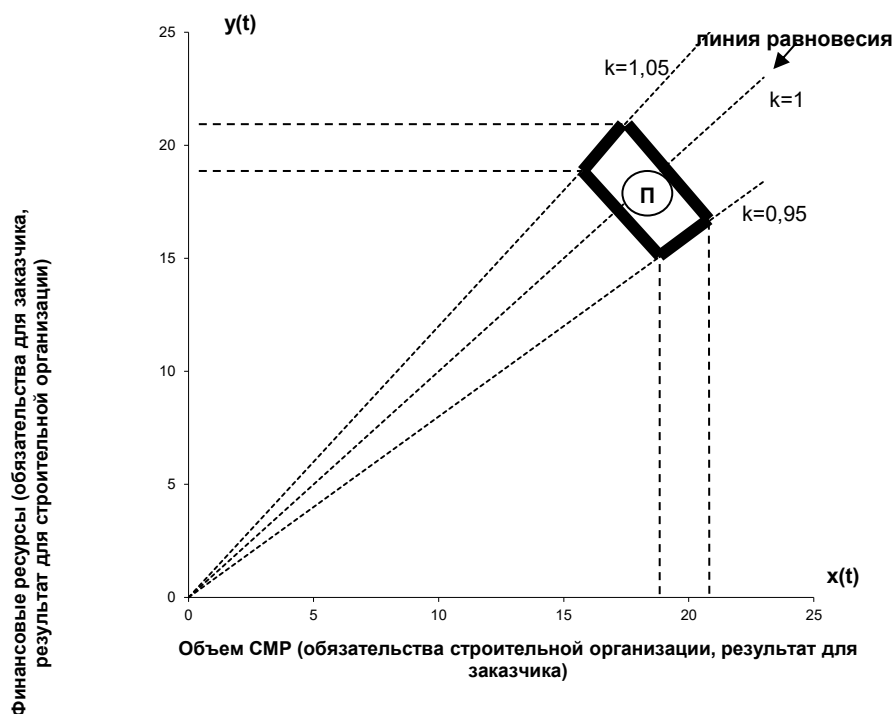


Рис. 5.1.1— Программно-целевые характеристики с диапазоном полной управляемости (ПУ) «предпринимательская структура-заказчик»

В строительной практике кооперация и обмен между персонифицированными субъектами, во-первых, обладают протяженностью во времени в условиях изменений в экономике, а во-вторых, характеризуются неравномерностью и индивидуальностью: то сумма финансовых средств превышает объем выполненных работ, то объем СМР опережает полученные финансовые ресурсы. Если социально-экономические показатели на контрольную дату выходят из диапазона полной управляемости, возникает нестабильность и уменьшается управляемость организации. Тем не менее, участники системы управленческих отношений с согласия субъектов, участвующих во взаимодействии с организацией, в процессе производственной деятельности вносят необходимые коррективы, а потому назовем диапазон переходным, или диапазоном малой управляемости (МУ) и покажем ситуацию на рис. 5.1.2.

Диапазон малой управляемости подразумевает, что нарушены пропорции и соотношения в социально-экономических показателях,

участвующих в обмене на конкретную дату. В этом случае руководство предпринимательской структуры самостоятельно не может выправить ситуацию и вернуться в диапазон управляемости. Целесообразно определить диапазон, при попадании в который участники системы управленческих отношений вынуждены пересогласовывать результаты и обязательства, изменять свое поведение. Программно-целевая модель показывает, с чьей стороны нарушены обязательства, и, следовательно, руководство предпринимательской структуры может своевременно обнаружить отклонения в социально-экономических показателях на контрольную дату и осуществить пересогласования. Диапазон малой управляемости подразумевает расширение границ допустимых отклонений, например, участники самоорганизовавшейся структуры условились считать, что по осям эти отклонения могут быть увеличены на 10% от границ диапазона полной управляемости в обе стороны, а относительно пропорций $-0,85 \leq k < 0,95$, $1,05 < k \leq 1,15$. Итак, если социально-экономические показатели попадают на контрольную дату в этот диапазон, то должно осуществляться пересогласование условий производственной деятельности между участниками, наряду с этим могут быть предложены следующие мероприятия:

- введение в систему управленческих отношений необходимых участников и замена тех, кто пытается в одностороннем порядке максимизировать собственный эффект;
- оповещение участников об угрозе нарушений договора;
- принуждение участника-нарушителя к компенсации понесенных партнерами затрат;
- проведение «мозгового штурма» или «коллективной генерации идей».

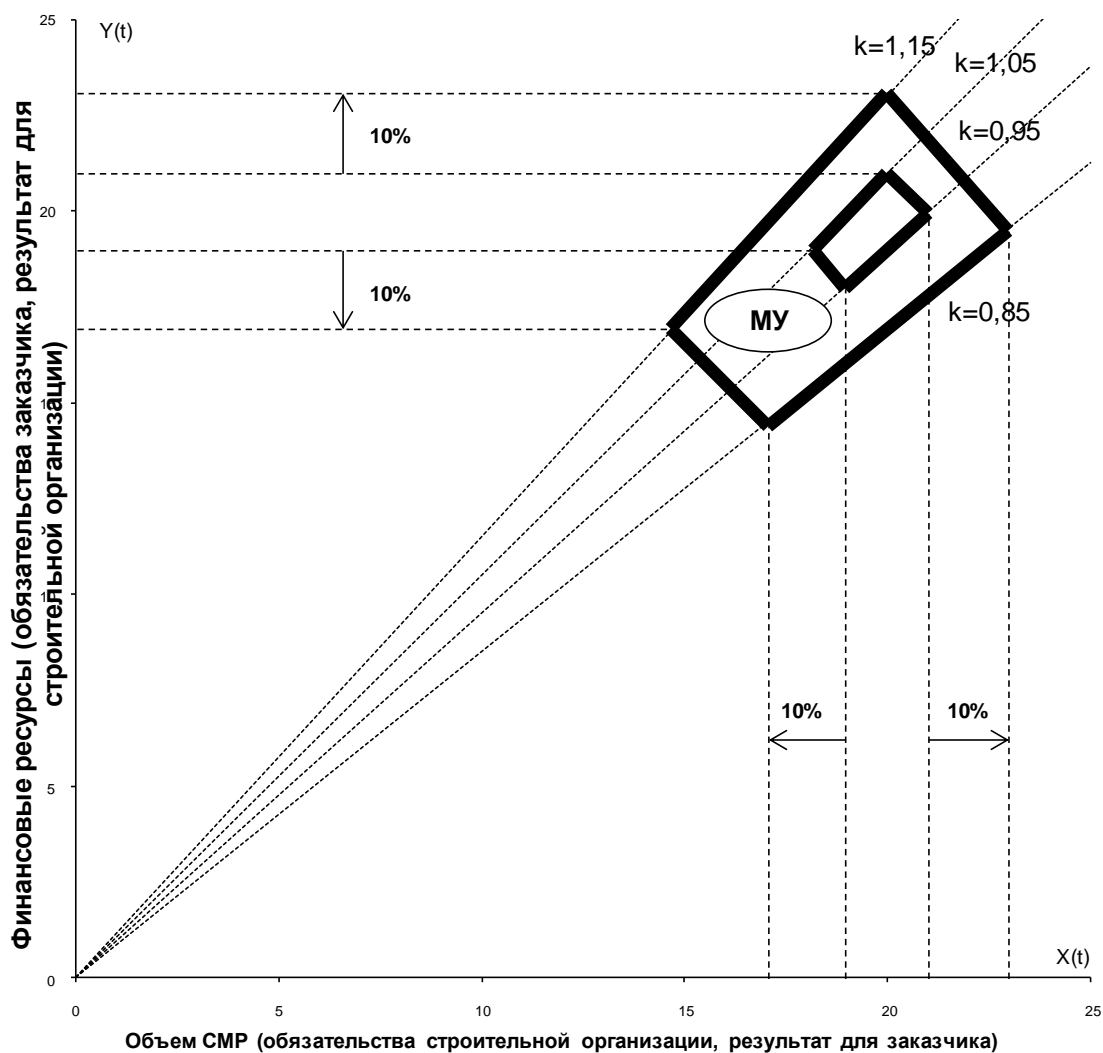


Рис. 5.1.2 – Программно-целевые характеристики с диапазоном малой управляемости (МУ) «предпринимательская структура -заказчик»

В случае, если интересы каждого субъекта учитываются и это подтверждаются пересогласованием, можно говорить, что управляемость восстановлена; если же этого не произошло, можно предположить усиление негативных тенденций, способствующих переходу в диапазон кризисной управляемости (КУ) (рис. 5.1.3).

Диапазон кризисной управляемости охватывает снаружи область малой управляемости как по осям, так и в отношении пропорций, например, при $k < 0.85$, $k > 1.15$.

Попав в диапазон кризисной управляемости, при неспособности договориться об изменении обязательств, эффектов самоорганизовавшаяся структура либо распадается на более мелкие, либо будет поглощена крупной компанией. Превышение порогового значения в изменении обязательств даже одним из собственников может явиться причиной перехода организации в кризисное состояние, вплоть до прекращения ее деятельности.

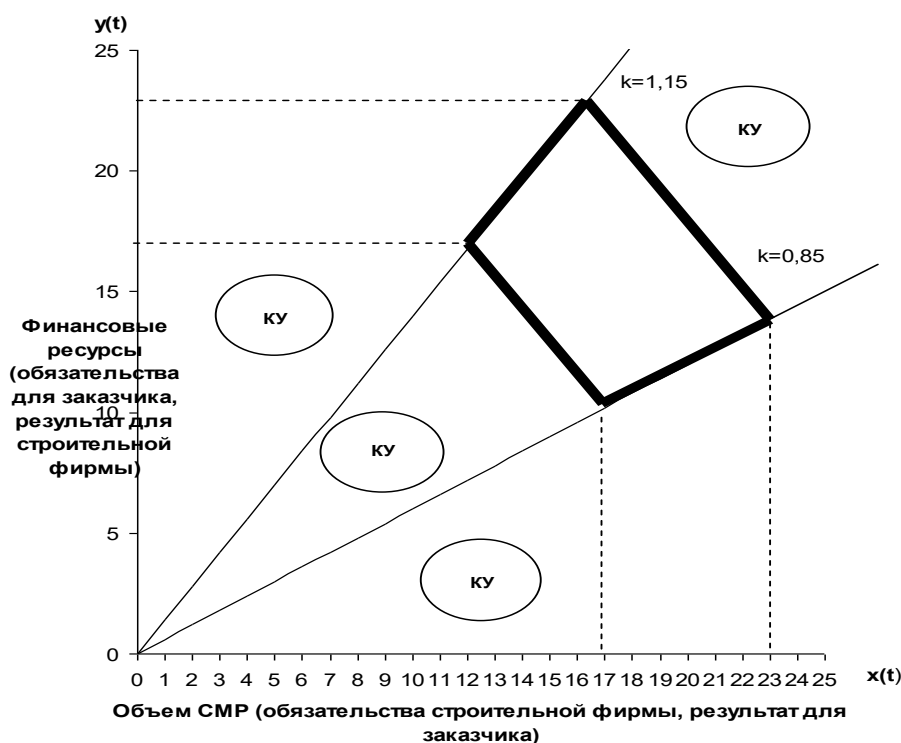


Рис. 5.1.3– Программно-целевые характеристики с диапазоном кризисной управляемости (КУ) «предпринимательская структура-заказчик»

Сказанное обуславливает важность методологических рекомендаций, которые способствуют выводу из кризисного состояния и повышению управляемости. Для этого на модели обозначены различные зоны (рис. 5.1.4).

Предположим, взаимодействие участников системы управленческих отношений характеризуется состоянием кризисной управляемости, тогда алгоритм действий руководства организации следующий:

- рецепция (восприятие, осознание) и реагирование;
- попытка воздействия участников самоорганизовавшейся структуры на субъекта, создавшего дестабилизирующий фактор;
- приглашение сторонних специалистов;
- введение антикризисного управления;
- поиск новых проектов, участников, диверсификация деятельности.

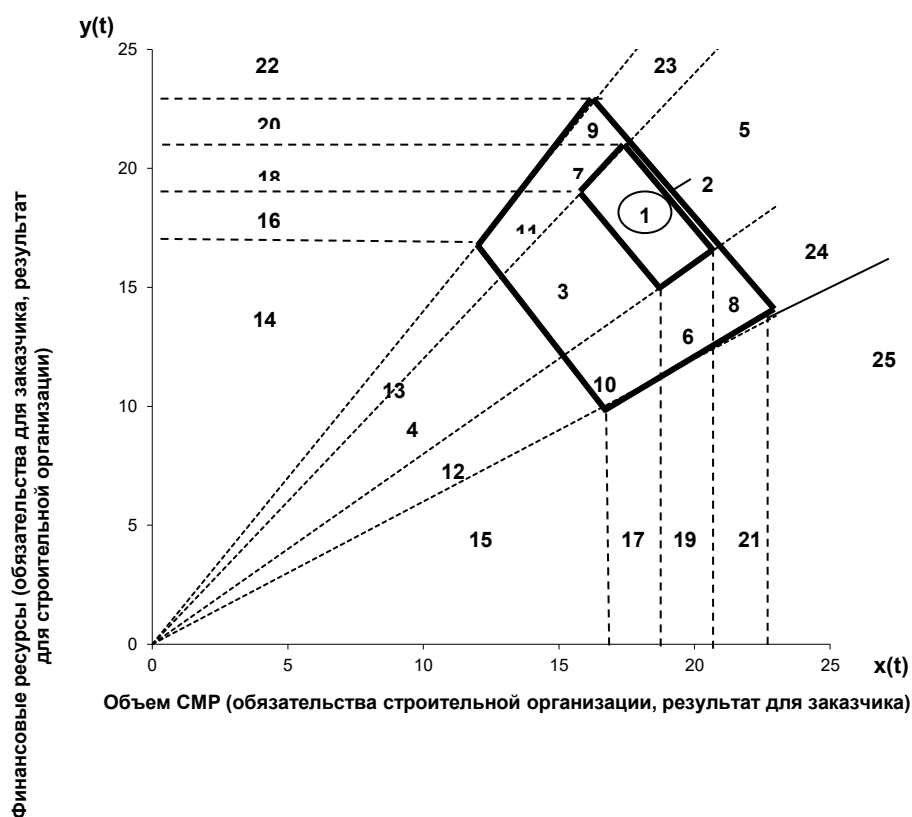


Рис. 5.1.4 – Программно-целевые характеристики управляемости с различными зонами «предпринимательская структура -заказчик»

Программно-целевые характеристики управляемости являются материалом для автоматизации технологии процесса разработки, принятия и исполнения решений, экономического анализа и синтеза.

На практике автоматизация взаимосвязанных программно-целевых характеристик позволит синхронизировать колебания пропорций интересов участников, увеличит горизонт прогнозирования, повысит управляемость в условиях социально-экономической нестабильности.

Необходимо отметить, что объективно существующее расхождение между спланированными и реализовавшимися программно-целевыми характеристиками требует дополнительного специального контрольного анализа получаемых результатов и корректирования, творческого подхода к использованию самой программно-целевой модели.

Значительные трудности в реализации модели вызывает получение, а нередко и разработка необходимых информационных данных, которые часто обладают большими погрешностями, связаны с асимметричностью информации и информационным шумом.

В этих рассуждениях предлагается алгоритм действий для одной конкретной ситуации. Пользователи, сталкивающиеся в повседневной деятельности с многообразием, многовариантностью ситуаций, могут экстраполировать диагностику и мероприятия, повышающие управляемость, в зависимости от зоны, в которой пересеклись социально-экономические показатели, на контрольную дату в конкретном случае. При этом пользователям помогут графические модели, оснащенные обозначениями возможных колебаний экономических пропорций.

Идея децентрализации вынуждена сочетаться при планировании с методами согласования планов участников системы управленческих отношений – сравнительно автономных частей общей экономической пропорции. Здесь может использоваться условное целевое выделение потоков и социально-экономических показателей из общей системы с фиксацией значений, передаваемых из одной подсистемы в другую. Может использоваться также идея последовательного пересчета закрепленных детерминант управляемости, имеющих наглядное измерение.

В. В. Новожилов пишет: «Трудно представить себе более грубую ошибку в экономических расчетах, чем смешение прихода с расходом, результата с затратами. А между тем элементы этой ошибки содержатся в наиболее распространенных способах измерения результатов живого труда: в измерении их валовой продукцией по заводскому методу и в измерении их количеством выпущенной продукции (без ее качества и общественной потребности в ней – Ред.)... Это смешение прихода с расходом, содержащееся в плановом показателе, нередко вело к тому, что предприятия увеличивали материальные затраты в ущерб чистому продукту: ведь затраты легче увеличить, чем результаты» [359, С.8].

Наглядно представленные программно-целевые показатели дают возможность ориентироваться в планировании и анализе фактического достижения своих эффектов, выполнению обязательств, позволит избежать отмеченного выше смешения, повышает ответственность. Построение адекватной системы управленческих отношений зависит от многих факторов, к числу которых относятся инерционность, сопротивление внедрению инноваций, низкая производительность труда, а также проводимая налоговая политика, социально-экономические, демографические условия, влияющие на институциональную среду. В этой связи модель носит в большей степени индикативный (рекомендательный) характер, нежели директивный.

В соответствии с этими принципами нами сформирована комплексная модель управляемости организации, находящейся в центре ее взаимодействия с партнерами – поставщиками и подрядчиками, а также внутрифирменными структурами.

Программно-целевые характеристики управляемости, соединяющие в себе фрагменты с отдельными участниками производственного процесса (рис. 5.1.5.), наглядно демонстрирует, что эффективность управления и эффективность управляемости совпадают при синхронизации амплитуд интересов участников системы управленческих отношений и не совпадают при выпадении из коридора согласованных пропорций результатов и затрат.

Программно-целевая модель управляемости помогает решать реальную экономическую задачу по определению чувствительности участников процесса строительства к управленческим решениям и синхронизировать колеблющиеся интересы собственников, увеличивает ответственность за исполнение решений принятых из множества центров свободных субъектов, дает возможность успешно реализовать приоритетные программы и проекты в процессе строительства.

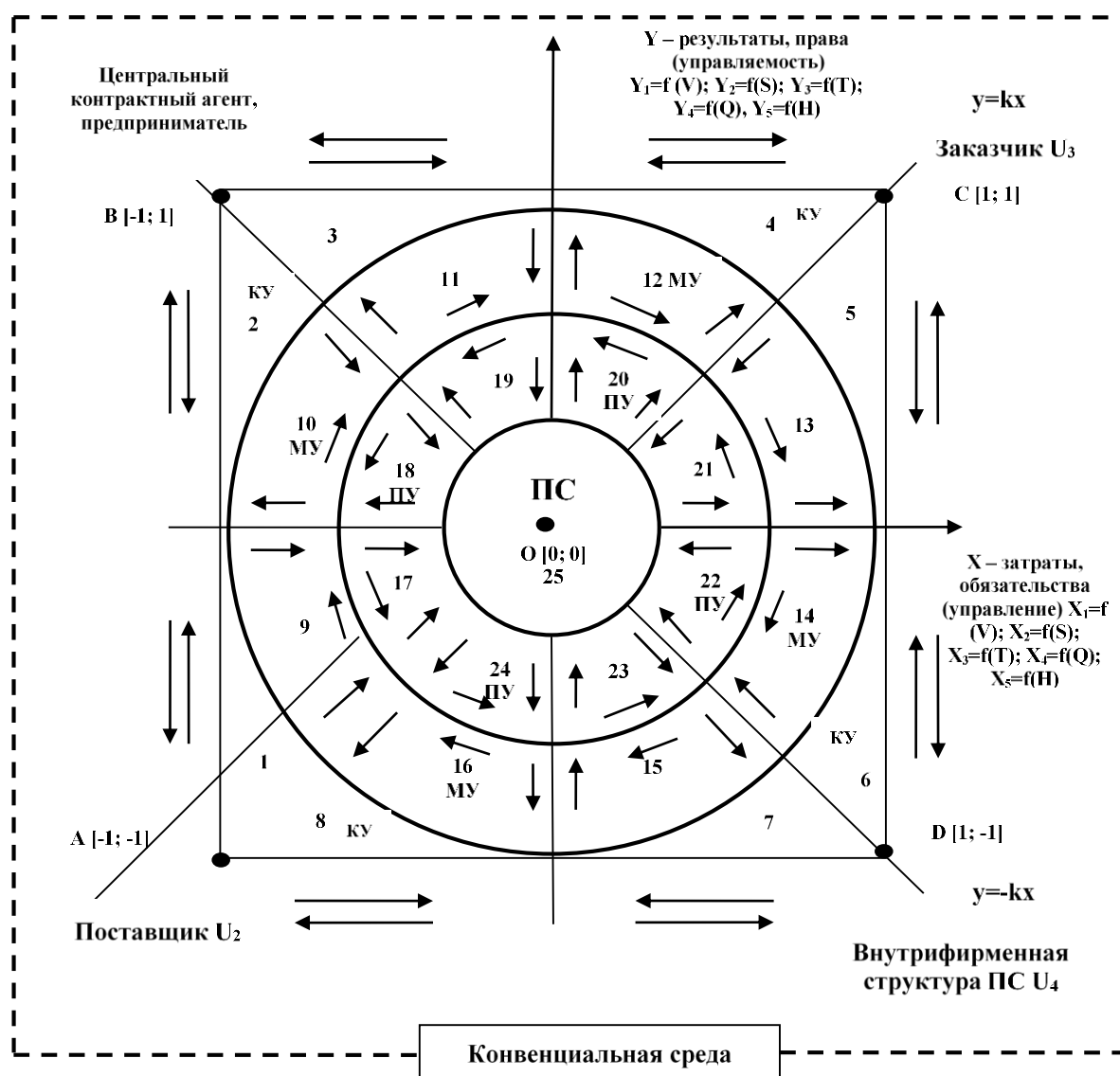


Рис. 5.1.5 – Программно-целевая модель и диапазоны управляемости предпринимательских структур

Предложенная программно-целевая модель позволяет:

- своевременно осуществлять целенаправленные воздействия, находить адекватные решения проблемы сочетания централизованных и децентрализованных методов управления, синхронизировать колебания интересов собственников, а в конечном итоге – повышать управляемость предпринимательской структуры;

- прогнозировать альтернативные варианты состояния предпринимательской деятельности, находить адекватные решения и выбирать оптимальные средства для повышения управляемости предпринимательской структуры, в конечном итоге синхронизировать процесс строительства.

Сказанное подтверждается практикой деятельности строительной компании «Ключ», где более двадцатилет апробировались основные положения исследования и внедрялись совокупные приемы и логические рекомендации автора по выбору детерминант управляемости и разработке методики измерения проблемного состояния управленческих отношений, соответствующих времени и месту процесса строительства.

В ходе исследования разработана программно-целевая модель управляемости предпринимательских структур, отличительной чертой которой является возможность комплексной автоматизации деятельности участников (программа 1С:ERP) и преодоления проблемных ситуаций путем определения экономической чувствительности процесса строительства к управленческим решениям, что позволяет адекватно реагировать на изменяющиеся условия, синхронизировать колебания интересов административно свободных субъектов, успешно реализовать приоритетные программы и проекты в строительной сфере. Применение на практике данной модели обеспечивает переход самоорганизующейся структуры к более высокой ступени взаимодействия – «взаимосодействию» участников, достижение ими синергетического эффекта, пролонгации выгодных взаимоотношений и после завершения проекта.

5.2 Мониторинг программно-целевых характеристик и действие механизма обеспечения управляемости

Смоделированные в предыдущем параграфе многовариантные ситуации, отражающие диапазоны управляемости и имеющие место в реальных условиях процесса строительства, позволяют осуществлять взаимовыгодный благоприятный обмен. При этом такое качество как благоприятность не подразумевает монополизма и жестко детерминированной связи собственников с предпринимательской структурой. Напротив, в данном описании диапазонов между последними определяются пороговые границы колебания пропорций, увеличение или уменьшение которых влияет на чувствительность процесса строительства к управленческим воздействиям, то есть понижение или повышение управляемости.

Предлагая механизм обеспечения управляемости, мы закладываем инновационный вид управленческих отношений, способствующий познанию и применению экономических закономерностей управленческих отношений. Сами управленческие отношения являлись предметом исследования в дискретном процессе формирования, развития (стабилизации) и предотвращения разрушения экономических систем. Механизм обеспечения управляемости предоставляют возможность по-новому анализировать историю сложных событий, обнаруживая тенденции, экономические закономерности, трансформируя предшествующий опыт управленческих отношений и разрабатывать количественными и качественные измерения. Учитывая статистические данные, трактовка будущей деятельности обеспечивается пониманием менеджера, использующего информацию.

Различные измерения и показатели, используемые в любой структуре, участвующей в длительных производственных процессах, протекающих в условиях динамичных колебаний экономики, выбор подходов к оценке степени достижения показателей (например, объем реализации) огромны и

субъективны, сколько предпринимателей, менеджеров, ситуаций, видов работ, столько и мнений.

Механизм обеспечения управляемости предпринимательских структур дают новое системное представление к существующим подходам и измерению показателей.

Бесспорно, при моделировании проблемного состояния нужно согласовать и установить типы шкал на пропорции обмена, которыми будут измеряться те или иные переменные на контрольные даты.

Договорившись о видах шкал, измерениях, поняв ограничения в числовых измерениях, можно от первичных измерений переходить к интегральным и комплексным показателям, построенным на множестве измерений, выполненных в различных шкалах, учитывающих различные взаимосвязи между участниками процесса строительства и подтверждающими надежность оценок.

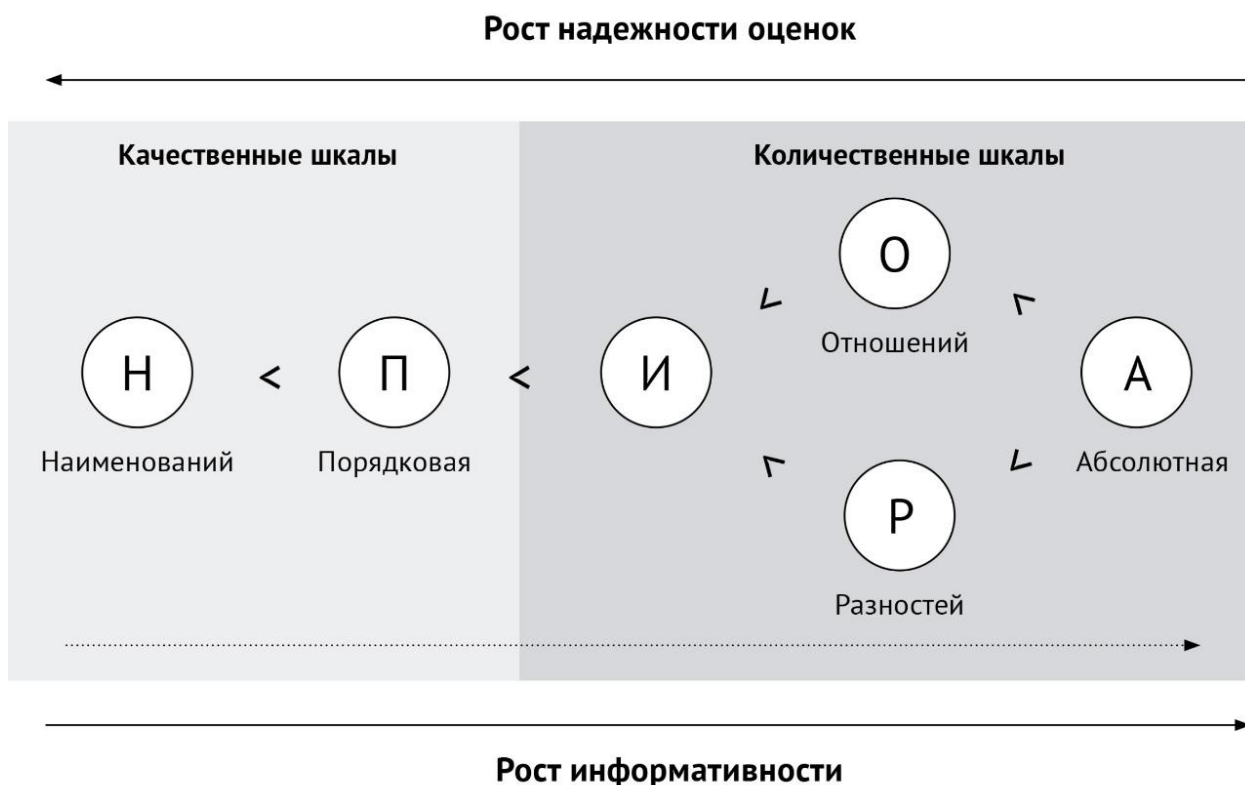


Рис. 5.2.1 – Иерархия шкал измерений [382]

О точности измерений как о количественной характеристике можно говорить только при сопоставлении стоимости, цен, объемов работ, количества затраченного времени и т.п. Что касается наиболее важных для нас мягких навыков (нематериальные активы), например, предпринимательской инновационности, ответственности, интеллекта и т.д., здесь количественного измерения недостаточно. В этой связи мы учитываем субъективность оценочных суждений и ищем закономерности не только в причинно-следственных связях, но и в циклах, контурах, колебаниях, синхронизации, резонанса и темпоральности. Считаем, что нелинейный тип мышления откроет возможности к синхронизации амплитуд колебаний интересов участников процесса строительства.

Согласно Шумпетеру в рыночной системе непрерывный инновационный процесс является основной причиной нарушения состояния равновесия. Нелинейность и неустойчивость - источник разнообразия и сложности экономической динамики. В традиционной экономической теории нелинейные и неустойчивые процессы считаются случайными или незначительными явлениями. Напротив, в нашем исследовании потерю управляемости мы считаем взаимосвязанной с внутренними и внешними экономическими дисбалансами. В этой связи обратимся к рекомендациям, регулирующим принятие решений. В логике причинно-следственных связей, когда воздействие - это причина, а адекватная реакция - следствие, востребован контроль за деятельностью предпринимательских структур, как следствие укрупнение строительных организаций будет продолжено. Напротив, согласно диалектической логике, рост задолженности, недостаточность ресурсов говорят о наличии противоречий между планируемыми и фактическими пропорциями, результатами и затратами, приказами и их выполнением, экономической эффективностью и управляемостью.

В действительности процесс строительства протекает в условиях постоянно колеблющихся интересов субъектов, на поведение которых могут

влиять более выгодные предложения со стороны конкурентов, других предпринимательских структур, различных сфер деятельности. Естественно возникающие при этом разночтения, разногласия меняют экономическое поведение собственников, заключивших контракт, провоцируют нарушение обязательств.

Это приводит к социально-экономической нестабильности в поведении собственников. В налаженном процессе строительства начинает возникать каскад разветвлений, развилок (бифуркаций), последствия которых без механизма восстановления программно-целевых характеристик управляемости трудно предсказать. Разработанная единица анализа управляемости и предложенные теоретические подходы к изучению колеблющихся и самоизменяющихся социально-экономических состояний управленческих отношений предполагают три стадии процесса строительства – подготовительную, производственную и завершающую. Каждая стадия характеризуется при этом наличием отличительной экономической особенности явления управляемости, связанной с хеджированием риска при формировании ожиданий. Так, конвенциональные отношения предполагают резерв дельты для компенсации последующих изменений в счет изменения своего интереса, тем самым делая показатели управления и управляемости менее привлекательными. В свою очередь, менеджеры при административной защищенности и размытой ответственности пытаются привлечь условиями, которые впоследствии далеко не всегда будут выполнены, что ведет к кризисным состояниям и нестабильности.

Состояние управляемости процесса строительства зависят от чувствительности к управлению, фиксирующему показатели денежным эквивалентом обмена и изменяющим в динамике. Кроме того, при использовании учета предложенной специфики методика возврата в состояние управляемости делает этот процесс более реалистичным, а целенаправленное воздействие разумным и исходя из специфики типов поведения менеджера, рассмотренных в таблице 5.2.1.

Таблица 5.2.1 – Типы поведения менеджера

Типы управления Индикаторы управляемости	Неадекватная практика менеджмента на базе административного опыта	Усовершенствованная практика менеджмента	Реально-адекватная практика менеджмента
Условия	соответствующие статус в иерархии и административные навыки	следование теории управления, без учета законов управляемости	следование теориям управления и управляемости
Поведение	следование приказам и распоряжениям	формирование и реализация программ, планов	совместное создание и внедрение правил и норм
Виды управления/управляемости	силовое воздействие, административный нажим и конфликт	иерархическое взаимодействие и компромисс	взаимодействие и консенсус
Социально-психологическое поведение	ребенок	родитель	взрослый
Сознание	доменеджеральное	менеджеральное	постменеджеральное
Менеджеральный менталитет	доэкономический	экономический	постэкономический
Стремление	к власти и максимизации натуральных показателей	к материальным активам и максимизации прибыли	к материальным и нематериальным активам, обеспечению управляемости
Принцип	монополизм	конкуренция	сотрудничество
Метод укрепления позиций	иерархическая поддержка	расширение границ производства	развитие правовой системы и защиты интеллектуальных прав
Инструментарий	административные	экономические	экономико-дипломатические
Тип фирмы	доиндустриальная	индустриальная	постиндустриальная
Основа управленческих отношений	«мягкий» бюджет	иерархические структуры	рецепция и реализация феномена управляемости
Потребность фирмы	в исполнителях	в поддержке государства и потребителей	в единомышленниках
Кадровый потенциал	узкие технические специалисты	менеджеры	коллективное знание
Центральный агент	администратор-контролер	главный специалист	первый руководитель и консультант
Построение отношений	зависимость	свобода	автономная заинтересованность
Средство	попытка изменить других	планирование адекватного поведения	изменение собственного поведения
Способ	кооперация и распределение	производство и потребление	созидание и гуманизация
Результат	низкое качество товара	типовая продукция	индивидуальная услуга

В свете предложенных типов поведения менеджера представляется актуальной опора на программно-целевую модель управляемости, учитывающую следующие особенности:

1. Собственники ресурсов определяют свой результат и обязательства от взаимодействия с предпринимательской структурой самостоятельно, без непосредственного принуждения.

2. Результат и обязательства каждого участника выражаются в социально-экономических показателях, характеризующихся денежным эквивалентом обмена.

3. С целью сохранения управляемости организации социально-экономические показатели, связывающие участников, могут незначительно и пропорционально изменяться.

4. Если сохраняются пропорции в показателях, то организация управляема, то есть каждый собственник актива достигает ожидаемого эффекта.

Исходя из типов поведения менеджеров (табл.5.2.1), можно предположить, что при увеличении финансовых ресурсов за объем СМР со стороны заказчика, предпринимательская структура привлекает дополнительных поставщиков и увеличивает цену при соблюдении пропорций результатов и затрат.

Целостность системы управленческих отношений проявляется в полной мере для руководителей строительной предпринимательской структуры в случаях, когда персонал теряет управляемость по причине несвоевременности пересогласования интересов, когда заказчики несвоевременно рассчитываются финансовыми ресурсами и у руководства предпринимательской структуры нет средств для своевременных расчетов с работниками, выполнившими работу. Казалось бы, можно воспользоваться кредитом, но это не скажется на управляемости негативно только в том случае, если заказчики согласны компенсировать связанные с задержкой расходы, а если нет, то бремя незапланированных затрат (оплата процентов за кредит) ложится на строительную предпринимательскую структуру (на сотрудников и руководство). Необходимо также обратить внимание, что кроме задержки в своевременной оплате возможен и полный отказ от оплаты начавшихся СМР. Несвоевременно принятые меры приводят к потере управляемости строительной предпринимательской структуры, она перестает выполнять свои обязательства перед участниками системы управленческих отношений.

Несмотря на различия реальных процессов строительства и организационно-правовых форм участников, у них есть общность в предложенных режимах, так как они объединяют поставщиков: тех, кто

передает строительной организации права собственности для создания строительной продукции, и тех, кто эту продукцию у строительной организации покупает, то есть заказчиков. И все это происходит в институциональной среде, за которую участники системы управленческих отношений выплачивают налоги.

Совершенно очевидно, что для вывода системы управленческих отношений из состояния усугубляющейся нестабильности следует своевременно принимать адекватные управленческие решения. В этой связи представляется, что механизм обеспечения управляемости будет иметь различные подходы к выбору шкал, показателей, оценок состояния процесса строительства, соответствующие предложенным ранее диапазонам колебания интересов.

Тип шкалы	Отношения между шкальными значениями	Наличие нуля и единиц измерения	Допустимые преобразования шкалы (операции)	Допустимые статистические показатели
Номинальная шкала	Тождественно — нетождественно	Нет нуля, нет единиц измерения.	Установление взаимоднозначных соответствий.	Процент, доля, мода, а также тетракорические и поликорические коэффициенты корреляции.
Порядковая (ранговая) шкала	Есть иерархия признаков, сравнение, отношение неравенства. Больше — меньше, равно — не равно.	Нет нуля, нет единиц измерения.	Те, которые сохраняют порядок.	Процент, доля, мода, медиана. Коэффициенты ранговой корреляции.
Интервальная шкала	Равенство — неравенство, больше — меньше, больше на..., меньше на.... Отношения между интервалами.	Условный ноль, есть единицы измерения.	Можно менять единицу измерения и условный ноль.	Процент, доля, мода, медиана, среднее арифметическое, дисперсия, среднеквадратическое отклонение. Классические методы корреляции.
Шкала отношений	Равенство — неравенство, больше — меньше, больше в..., меньше в....	Абсолютный ноль, есть единицы измерения.	Можно менять единицы измерения, ноль переносить нельзя.	Процент, доля, мода, медиана, среднее арифметическое, дисперсия, среднеквадратическое отклонение. Классические методы корреляции.

Рис. 5.2.3. – Типы шкал [382]

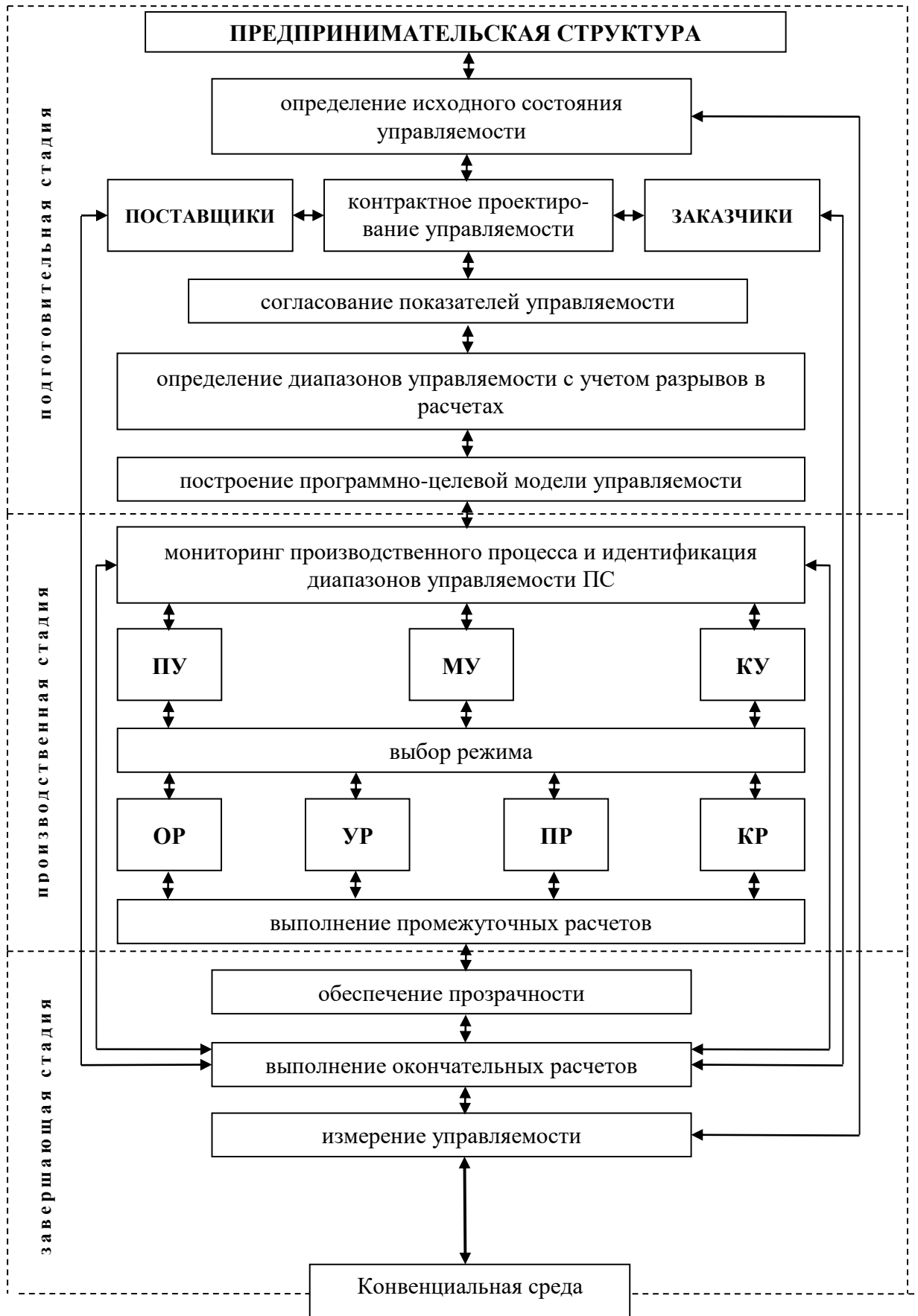


Рис. 5.2.1 – Алгоритм управляемости предпринимательской структуры

Однако экономико-управленческая взаимосвязь управления и управляемости предполагают одновременно симметричное и асимметричное по времени, качеству, величине объема и цены изменение состояния управленческих отношений.

В этой связи под механизмом обеспечения управляемости мы понимаем возможность синхронизировать колебание пропорций приказов и исполнения, результатов и затрат, спроса и предложения, прав и обязанностей участников процесса строительства с учетом колебаний, происходящих в экономике. Применение различных показателей направлено на выход из кризисного состояния с учетом темпоральности, которое различно воспринимается участниками управленческих отношений с противоречивыми интересами и непосредственно влияет на алгоритм предпринимательской структуры.

Умение из общей цели выделять частные цели, строить реалистичные прогнозы во времени и пространстве с различных позиций и углов зрения, стилей мышления дают характеристику состояний, являющимся основой механизма обеспечения предпринимательских структур:

- состояния потери управляемости (состояние неадекватного реагирования, или кризисный состояние);
- состояния малой управляемости (переходное состояние);
- состояния управляемости (состояние адекватного реагирования);
- оптимальное состояние (состояние автономной зависимости).

I. Характеристики состояния потери управляемости (состояние неадекватного реагирования, или кризисного состояния):

1. Нарушение договорных условий, не поддающееся урегулированию участниками системы управленческих отношений:

- задержка оплаты и задержка сроков выполнения работ;
- одностороннее изменение условий в оплате и выполнения работ, связанное с нарушением пропорций экономических показателей;
- уход какого-либо участника и невозможность его замены;

– стремление участников к односторонней максимизации собственного эффекта в ущерб интересам других субъектов.

2. Отсутствие достаточного потенциала реагирования на проявления социально-экономической нестабильности.

3. Необходимость привлечения сторонних специалистов для достижения компромиссов.

4. Введение антикризисного управления.

5. Необходимость поиска новых проектов, участников, диверсификация деятельности.

II. Характеристики состояния малой управляемости (переходного режима):

1. Возможность развития событий со следующим вариантом:

– возврат предпринимательской структуры в режим управляемости;

– «зависание» в режиме малой управляемости, угроза стагнации, застоя;

– переход в режим кризисной управляемости.

2. Нарушение договорных обязательств участниками системы управленческих отношений, остающееся в зоне досягаемости для воздействия.

3. Возможность пересогласования социально-экономических показателей в диапазоне совместно принятого коридора.

4. Возможность введения в систему управленческих отношений необходимых участников и замена тех, кто пытается в одностороннем порядке максимизировать собственный эффект.

5. Сохранение достаточного потенциала реагирования на проявления социально-экономической нестабильности.

6. Возможность повышения управляемости предпринимательской структуры путем:

– своевременного оповещения участников системы управленческих отношений об угрозе нарушения договорных обязательств;

– компенсации участником-нарушителем понесенных партнерами затрат;

– проведение мероприятий типа «мозговой штурм» или «коллективная генерация идей».

III. Характеристики режима управляемости развития:

1. Наличие между участниками потенциальных и реализуемых договоров, с согласованными правилами взаимодействия.
2. Согласованность диапазонов управляемости организации во взаимоувязке финансирования с календарным графиком выполнения работ.
3. Определенность условий и возможностей пересогласования пропорций экономических показателей.
4. Прозрачность взаимоотношений субъектов производственного процесса.
5. Адекватное реагирование на действия, приводящие к понижению управляемости.
6. Выполнение каждой стороной принятых обязательств в рамках оговоренных диапазонов.
7. Обеспечение гибкости системы управленческих отношений (вовлечение в процесс необходимых участников и безболезненная замена выбывающих).

IV. Характеристики оптимального состояния (состояния автономной зависимости):

1. Обеспечение перехода системы управленческих отношений к более высокой ступени взаимодействия – взаимосодействию участников, позволяющему получить каждому субъекту синергетический эффект.
2. Стремление собственников актива к пролонгированию взаимодействия и после завершения проекта.
3. Мониторинг институциональной среды в целях прогнозирования колебаний спроса и предложения, а также опережение и, возможно, формирование спроса.

4. Создание брендов, расширение зон этического влияния предпринимательской структуры, организация сети участников на основе автономной зависимости.

5. Синхронизация колебаний интересов участников процесса строительства, объединяющее участников в единую работоспособную систему адекватных управленческих отношений.

6. Привлечение консалтинговых услуг, специализация предпринимательской структуры на перспективных направлениях с учетом колебания интересов всех субъектов и возможностей работников для усиления потенциала и повышения управляемости.

Обобщая рассмотрение состояний процесса строительства, можно сформулировать следующие выводы:

– в реальных условиях строительные проекты осуществляются в различных сочетаниях социально-экономических показателей;

– для облегчения перевода процесса строительства в более благоприятный режим автором разработаны модели, позволяющие своевременно распознавать признаки понижения управляемости; оснащение комплектами программно-целевых показателей поможет участникам адекватно реагировать для управляемости предпринимательской структуры в условиях социально-экономической нестабильности;

– поскольку в условиях социально-экономической нестабильности процесс строительства может колебаться, создавая порочную цикличность, наиболее важным оказывается выведение производственного процесса в оптимальный режим.

Достижение оптимального состояния, которое позволяет субъектам взаимодействовать, создавать адекватную систему управленческих отношений, синхронизировать колебания интересов и достигать синергетического эффекта каждому собственнику ресурса, возможно при регулировании предпринимательской деятельности механизмом обеспечения управляемости (рис.5.2.2).

Каждый субъект убежден в необходимости проведения изменений, учете пропорции результатов и затрат собственников актива, воздействующих на систему управленческих отношений, отказа от жесткой иерархичной структуры, поскольку стремления подчинять, властвовать, тотально контролировать, управлять подобны кнопочной вневременной экономике и соответствуют скорее субъектно-объектной парадигме, чем выдвигаемым теоретико-методологическим основам управляемости развития организации.

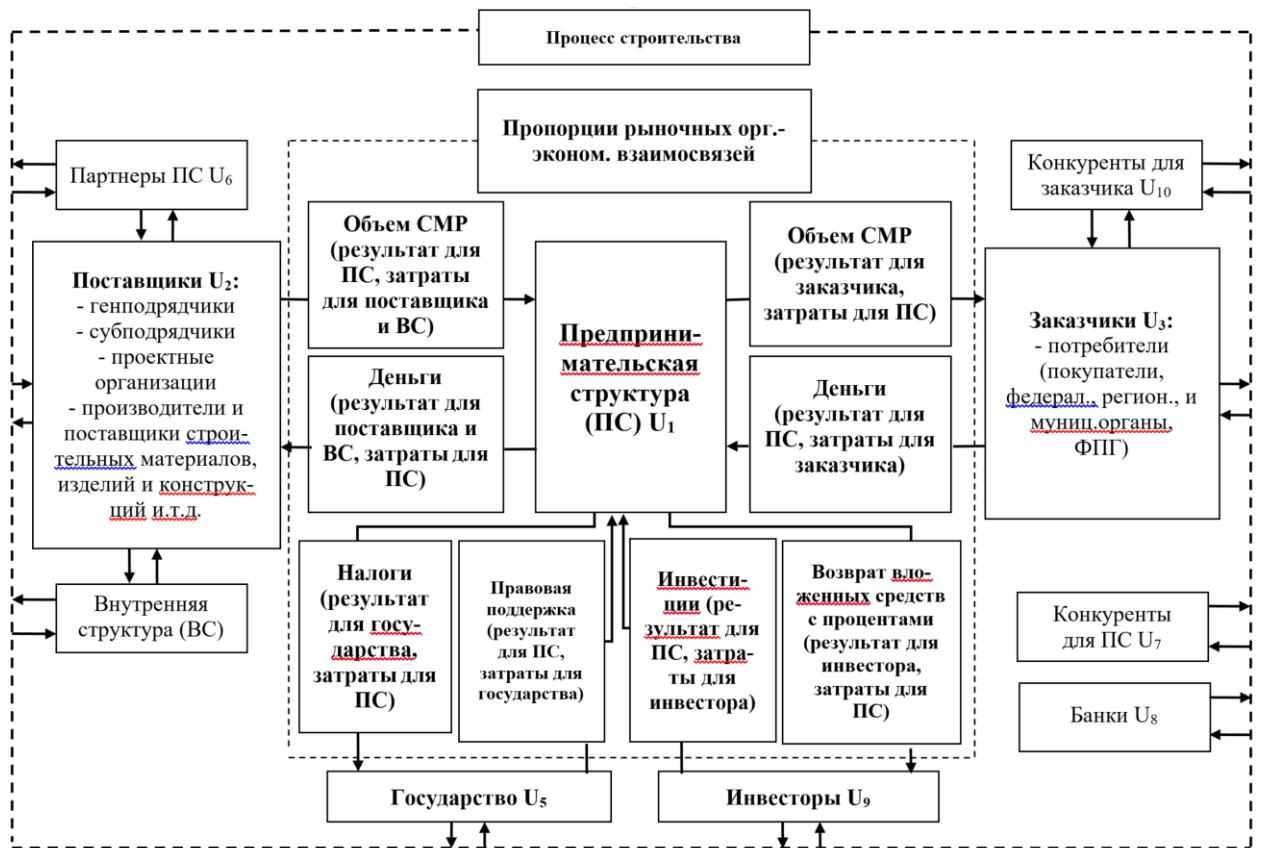


Рис. 5.2.2 – Регулирование предпринимательства механизмом обеспечения управляемости

«Теория самоорганизации показывает несостоятельность идеи о возможности полного и всеохватывающего упорядочения и контроля над социальными процессами... Любой социальный субъект всегда имманентен социальной системе. Всякое управляющее воздействие со стороны субъекта лишь включается в процесс социальной самоорганизации. Оно вносит

определенное возмущение в социальный процесс, но никогда полностью не подчиняет этот процесс» [132]. Необходимо осознавать, что измененный контроль, а также «включение в социальный процесс субъектного управляющего воздействия может внести дополнительную степень дисбаланса и неурегулированности в естественные связи, а также в процессы самоорганизации. Прямое организующее воздействие, даже успешное по каким-то одним выбранным показателям, может в то же время увеличивать степень дезорганизации по ряду других параметров» [122].

Необходимо подчеркнуть, что одним из главных активов, наряду с материальным, становится также и нематериальный (социальный ресурс). Только люди, их знания, навыки и способности, их творческий потенциал, умение взаимодополнять друг друга производят синергетический эффект, приводя в движение все прочие факторы производства. Только они могут обеспечить существование в системе предприятия взаимодействия и управляемость предпринимательской структуры.

Важным условием становления положительного развития процесса строительства является уверенность всего персонала организации в прогрессивности проводимых преобразований. Кроме того, руководству организации необходимо уделять большое внимание «культивированию» сочетания организации и самоорганизации как таковой. Дело в том, что далеко не всегда даже высококвалифицированные специалисты способны эффективно работать в рамках самоорганизующихся образований, так как для этого требуются и коммуникабельность, и способность каждого адекватно реагировать, принимать управленческие решения и многое другое. Именно поэтому так важно уделять достаточное внимание просветительской работе: пропаганде, разъяснению, обучению, курированию и консультированию.

Следующим условием реализации адекватной системы управленческих отношений в оптимальном состоянии процесса строительства является переход на рельсы непрерывно самообучающейся организации.

Концепцию обучающейся организации по самогенерирующемуся преимуществу в современной реальности, которое составляет утопическую мечту всех управленцев, представил П. Сенге [255].

Можно привести примеры предпринимательских структур, в которых происходит осознанное обучение персонала – от первых руководителей до рабочих строительных специальностей. Этот процесс начинается в учебных заведениях и продолжается на рабочих местах. В обучающихся предпринимательских структурах соподчиняются взаимодействия интересов сотрудников и институциональной среды, по-другому строится совместная деятельность внутри коллектива. Повышение производительности достигается не только четким соотношением заработной платы и результатов труда, но и созданием других межличностных управленческих отношений, позволяющих работникам ощущать свою социальную значимость. Обучающиеся организации формируют новый тип мышления, работников, способных к самостоятельной деятельности на взаимовыгодных условиях [254, С.37]. Власть и ответственность переходят к работникам, обладающим творческим потенциалом, организаторскими способностями, умением достигать не только своих собственных результатов, но и содействовать достижению результатов каждым участником взаимодействия. В ответ на нестабильную институциональную среду обучающиеся организации децентрализуют отношения в предпринимательской структуре, специализация становится гибкой и характеризуется мобильностью работников, гибкостью оборудования, производственных процессов и организационных форм. Мобилизация творческого потенциала работников обучающихся организаций оказывается основным ресурсом, обеспечивающим ее выживание и развитие. Работники обучающихся предпринимательских структур первоочередные интересы определяют в интеллектуальном росте, а не в максимизации личного богатства. В обучающихся организациях нагляден баланс интересов собственных работников и клиентов. Изменяется и цель бизнеса, которая по мысли П.

Друкера, находится за пределами бизнеса и «заключается в обществе, поскольку предприятие является общественным институтом. Есть только одно обоснованное определение цели бизнеса – создавать потребителя» [86, С.49]. Предпринимательские структуры посредством инноваций предвосхищают потребности заказчиков, поэтому залогом успеха становится создание ценностей, формирование спроса, а не следование за ним.

Западные исследования свидетельствуют, что носителями новых ценностей выступают, главным образом, представители молодого поколения, вступившие в самостоятельную жизнь в 70-е - 80-е годы. Для них характерен очевидный достаток, высокое качество образования и стремление к деятельности, обеспечивающей общественное признание [105, С.109]. Российская молодежь не является исключением: в сотрудничестве с высококвалифицированными специалистами она способна к положительной самоорганизации. Это не означает, что предпринимательские структуры полностью представляют самоуправляющиеся коллективы. Для управления такими организациями руководителю необходим не административный нажим ради качественного выполнения функций, а создание соответствующих условий качественного выполнения технологического процесса, в которых работник способен при появлении новой задачи находить пути ее решения. Молодежь, подготовленная к самостоятельному проведению строительных работ, испытывает необходимость в получении новых знаний, ее перестают удовлетворять стандартные предпринимательские структуры, молодые специалисты ищут единомышленников.

Обучающиеся предпринимательские структуры развиваются в условиях нестабильной институциональной среды, используя интеллектуальные источники, демонстрируют тягу к знаниям, дают жизнь новым компаниям. Ядром персонала самообучающихся предпринимательских структур являются работники, движимые стремлением к самореализации и рассматривающие деятельность в рамках компании как один из шагов к началу собственного бизнеса. Когда строительная деятельность становится ориентированной на

согласованный программно-целевой процесс, а работники могут персонифицировать его элементы, происходит выделение из компании самостоятельных структур. Обучающиеся предпринимательские структуры воспроизводят сами себя, а возникающие в результате подобного отпочковывания новые организации руководствуются теми же этическими принципами, что и предшествующие. Яркая индивидуальность основателей и владельцев этих организаций не является проявлением их довлеющего индивидуализма, так как условием взаимодействия между творческими личностями становится лояльность и высокая солидарность, воспроизводящиеся в новых строительных организациях нового типа.

Пока еще трудно рассматривать происходящие процессы как тенденцию, но факт, что обучающиеся организации вне конкуренции, становится очевидным. В предпринимательских структурах, где процессу обучения не уделяется должного внимания, наступает предел компетентности. Этот предел препятствует развитию и уменьшает управляемость организаций. Необходима постоянная кадровая работа, направленная на вовлечение сотрудников в образовательный процесс, разъяснение необходимости перемен.

Каждому надлежит осваивать разносторонний инструментарий для достижения управляемости – продуктивное сочетание организации и самоорганизации. Однако не всегда самоорганизация соответствует интересам динамичной внешней среды и коллектив может проявлять сопротивление переменам. Опыт практической работы в управлении позволяет констатировать: чем больше у людей знаний, навыков и способностей, тем меньше сопротивление переменам. Чем выше компетентность, тем шире кругозор, что помогает видеть свою работу как составную часть общего дела. В обучающихся организациях поднимается уровень культуры и доверия в партнерских отношениях, что приводит к повышению управляемости в условиях социально-экономической нестабильности.

Обучающиеся организации способны подстраиваться под нестабильные изменения, быть управляющими и управляемыми в зависимости от складывающихся ситуаций, своевременно осуществлять инновацию, диверсификацию, адекватно реагировать на изменяющиеся потребности. Участники непрерывного образовательного процесса из пассивных субъектов управления превращаются в «актера» (по Бурдье), творца своей судьбы и общественного прогресса.

В целом, постоянный мониторинг деятельности предпринимательских структур позволяет своевременно идентифицировать возникающую нестабильность и принять адекватные решения и действия по согласованию колеблющихся интересов, и с помощью разработанного и описанного механизма управляемости, базирующегося на известных законах экономики, теории управления, социологии, концептуальных моделях и ценностных установках, предлагать гибкие варианты альтернативных решений управленческих задач, возникающих в условиях динамичных изменений экономики.

5.3 Перспективы применения механизма управляемости предпринимательских структур

Развитие системообразующей предпринимательской деятельности возможно при помощи механизма обеспечения управляемости, который позволяет синхронизировать интересы участников строительства.

Концепция управляемости предпринимательских структур дает актуальное представление о путях познания явления управляемости, конкретных методах системного анализа управленческих отношений и создания механизмов обеспечения управляемости предпринимательских структур в строительстве.

Концепция управляемости прогнозирует возможное развитие проблемных состояний, конкретизируя и фиксируя противоречивые интересы участников сторон на момент заключения контракта с предпринимательской структурой. Само выполнение строительного контракта связано с временным лагом, предполагающим процесс строительства, в течение которого происходят изменения как управляемые, так и неуправляемые. В этой связи предложены мероприятия мониторинга за состоянием процесса строительства, позволяющие выявить экономическую причинно-следственную суть в целях генезиса, формирования, развития и прогнозирования деятельности объекта исследования (экономической системы различного масштаба, уровня, сфер действия, форм собственности).

Исследование теоретической конструкции чередования согласованности и неупорядоченности взаимосвязей, развития и предотвращения разрушения предпринимательских структур в процессе строительства, позволяет обнаружить субъективное восприятие процесса принятия и реализации решений. Обозначив в пропорции обмена управление – затратами, а управляемость – результатами, мы исключаем размытость и утрату четкости, связанные с единой целью деятельности предпринимательских структур и результатами участников этой деятельности

в экономических понятиях эффективности, прибыли, рентабельности, производительности, выработки и т.д. Экономическая суть управления предпринимательской структурой – это целенаправленное воздействие, то есть понесение затрат с целью создания новой ценности, формируя тем самым спрос в обмен на достижение ожидаемых результатов. Экономическая суть управляемости предпринимательской структуры – это адекватное реагирование, то есть принятие ожидаемой ценности с пониманием и уважением к стороне, которая предоставила ожидаемый результат и понесла затраты.

В настоящее время предпринимательские структуры при правильной организации взаимодействия стремятся войти в самоорганизовавшиеся сети и стать партнерами в крупных проектах, что повышает управляемость. На практике создание сетей из административно-автономных собственников нематериальных активов, формирует новые системы адекватных управленческих отношений, способных противостоять угрозам нестабильности спроса в экономике.

Собственники предпринимательских активов создают конвенциональную среду в строительстве, базирующуюся на процессе непрерывного согласования интересов сторон с учетом субъективного восприятия формальных и неформальных норм и правил. Это уже саморегулирующаяся система, имеющая такие присущие предпринимателям отношения, как этические атрибуты, инновационную самостоятельность в согласованных новых диапазонах свободы, доверительные «правила игры», ориентация на партнерство и сотрудничество.

Бесспорно, имущественные связи средств производства, как и финансовых ресурсов играют свою доминирующую роль при вертикальных интеграциях бизнеса, держатели таких связей стремятся удерживать контрольный пакет акций, либо распределять его между влиятельными фигурами крупных структур, что способствует конкурентному преимуществу при выборе победителя конкурса на крупные проекты с участием в том числе

субъектов малого предпринимательства, входящих в вертикальные структуры победителей конкурса. Так, крупные предпринимательские структуры становятся центром ответственности за разрозненное принятие решений в отдельных структурах.

Такая форма взаимоотношений описана Ч. Хенди [332], когда собственники ресурсов нуждаются в прозрачных правилах игры в предсказуемых контрактах с автономными участниками предстоящего процесса. Большая часть персонала сетевых организаций стремится, как отмечает П. Друкер, «работать вместе с компанией..., а не на компанию» [87]. Создаваемая сеть знаменует переход от централизованного управления к самоорганизации предпринимательских структур.

Узловые центры ответственностей способствуют развитию предпринимательства. Участники конвенциональных отношений управляют так, как если бы они были членами добровольных организаций. Это стало возможным, если в сеть входят компетентные работники – консультанты, представители государственных и муниципальных структур, специалисты различных профессий. В этом случае конкурентная борьба сменяется на две осознанные взаимодополняющие идеи сотрудничества и партнерства. Участники такого процесса строительства стремятся не только к максимизации своей прибыли, а прежде всего создают ценность, формируя спрос, думают о внедрении инноваций, тем самым открывают лучшие альтернативные возможности.

На первый план выходят нематериальные пучки прав собственности – знания, навыки и способности участников строительства, а имущественные связи играют роль некоего гаранта при долевом участии в совместных проектах.

Тенденция к интеграции различных по форме собственности, по масштабам и характеру деятельности структур в единые вертикально интегрированные или сетевые структуры, свидетельствует о стремлении

создать систему обеспечения управляемости предпринимательских структур в строительстве.

В настоящее время не вызывает сомнения то, что общегосударственные интересы и потребности жителей регулируются федеральной, региональной и муниципальной властью.

Механизм управляемости построен на зафиксированных пропорциях между сторонами обмена в финансовом эквиваленте, предполагает учет альтернативных вариантов развития в динамике в конкретных взаимосвязях, экономическая закономерность позволяет принимать инновационные решения в рамках согласованной свободы, учитывая ту или иную позицию собственников, прежде всего нематериального актива, связывая его с развитием в пространстве и временем.

В условиях изменения экономики произведенные товары строительной организацией (А) могут не удовлетворять организацию (В) без дополнительной дорогостоящей адаптации. Механизм управляемости нуждается в добровольном согласовании взаимной заинтересованности с помощью денежного расчета, вклада участников при переходе от государственных функций управления к саморегулированию общественными организациями. Развитие строительства связано с заданием программно-целевых показателей, характеризующих как состояние деятельности, так и результаты ее участников в рамках правового регулирования на понятиях управляемости и языке юриспруденции, способствующих гармонизации противоречивых интересов. Важную роль механизма управляемости мы видим в ускорении включения бизнес сообщества в более тесное взаимодействие, выражение интересов, деловое партнерство, информационную и правовую поддержку. Создание саморегулируемых организаций (СРО) на добровольной основе необходимо в целях гармонизации интересов участников, установления общих стандартов строительной деятельности для адекватного реагирования на динамизм рынка и сглаживания нестабильности спроса.

Впервые процесс строительства сформулирован и представлен длительным обменом управляемости (целями, результатами, правами) на управление (средства, затраты, обязательства), при этом обнаруживаются различия, которые позволяют по-новому взглянуть на экономический анализ и статистическую выработку. Механизм управляемости вобрал в себя фундаментальные научные результаты, синтезируя их в рамках целостного развития, представленного мутациями менеджериальных менталитетов. Применение механизмов обеспечения управляемости будет способствовать раздаче обещаний и принятию решений, построенных на принципе «главное – ввязаться в драку», к принципу «главное – выполнить».

В диссертационной работе шла речь об изменениях со стороны управления как целенаправленного воздействия и управляемости, как адекватного реагирования. Взаимосвязь управления и управляемости, представленная в экономической интерпретации, являет собой гармоничное соединение противоречивых интересов, прав и обязанностей, результатов и затрат, целей и средств, спроса и предложения. Потребитель стремится к тому, чтобы уплаченная им сумма обеспечивала ожидаемый и желаемый им результат. В свою очередь, и строительная предпринимательская структура стремится создать соответствующую конфигурацию из факторов производства и оплатить их для выполнения результата, который готов купить заказчик. Поскольку строительный процесс длителен, а стоимость факторов производства подвержена колебаниям спроса и предложения, то строительная предпринимательская структура вынуждена идти на риск.

В реальности любой субъект управления связан со всеми остальными институционально-экономической зависимостью, он является звеном в цепи, образованной с другими субъектами, и всякий другой для него – прямо или косвенно – является звеном в цепи, которую он сам образует. Слабость одного звена этой цепи неминуемо сказывается на управляемости производственных процессов. Диалектическую связь эффективного управления и эффективной управляемости можно увидеть, почувствовать ее эластичность,

вариативности подверженность экономическим изменениям в реальной деятельности.

Выявленная взаимосвязь прав и обязанностей, на основании которых субъекты кооперируются и взаимно обмениваются, наиболее важна для строительства, поскольку интересы субъектов удовлетворяются не сиюминутно и подвержены всевозможным колебаниям спроса и предложения.

Каждый субъект управления действует со своей позиции и в фиксированный период рационально, то есть в пределах конвенциональной среды управленческих отношений стремится максимизировать свои результаты и сокращать затраты, повышать свою эффективность управления с учетом эффективности управляемости. Ответственность за управляемость лежит на каждом участнике процесса и учитывается контрактным проектированием согласованных пределов управляемости. Применение менеджерами механизма управляемости в деятельности предпринимательских структур способствует гармонизации противоречивых интересов субъектов управления не только на сиюминутную, но и на долгосрочную перспективу.

Представленные механизмы обеспечения управляемости апеллируют к причинно-следственным связям, способным чувствительно учитывать незначительные изменения динамического равновесия, которое при жестких бюджетных ограничениях хрупко настолько, что достаточно минимального дестабилизирующего резонирования или толчка, чтобы возникло кризисное состояние. Дестабилизирующее резонирование словно последняя капля, переполняющая бочку, словно «взмах мотылька», который ведет от кризиса управляемости отдельной структуры к кризисным явлениям в процессе строительства. В таких случаях принятые перспективные программы и проекты срываются молниеносно и всеобъемлюще. То же происходит и при серьезных административно-силовых корректировках менеджером, желающим полностью управлять кризисной ситуацией. Наряду со знакомыми административными воздействиями менеджера изменяется окружающая действительность, и реакция других менеджеров не соответствует опыту

прошлых реагирований. Выявлено, что в кризисном состоянии реакцию не всегда можно линейно экстраполировать на основе статистической регрессии.

Выявлены пороговые величины управления и управляемости, при достижении которых количество каскадно и дискретно резонируя, переводит состояние процесса строительства в другое качество. Следовательно, резонирующие факторы, дестабилизирующие состояние заслуживают не меньшего внимания, чем резонирующие факторы, способствующие синергетическому эффекту.

Переход от абстрактного процесса к конкретным предпринимательским структурам дал возможность идентификации интересов поставщиков и заказчиков, как результатов и затрат, так как у каждого участника не только свои результаты и затраты, но диаметрально противоположны в рыночных обменах. Сказанное означает, что если организация сумела гармонизировать противоречивые интересы – свои, поставщиков и заказчиков, найти пропорции и согласовать шкалу измерений, то достигнуто состояние управляемости. Если же в производственном процессе при выполнении обязательств одна из сторон пытается увеличить свой результат в одностороннем порядке за счет стороны, которая в этом случае недополучит ожидаемого результата, или вынуждена будет понести большие затраты, то такая ситуация будет дестабилизировать деятельность в начале отдельной предпринимательской структуры, затем многоуровневой сети взаимосвязей, обменов, что неминуемо перерастет в кризис процесса строительства.

Важным условием комплиментарной управляемости является когнитивный потенциал руководителей структур, менеджеров. В работе показано, что личные способности, развитие навыков сотрудников имеют большое значение в инициированном обмене в сфере строительства.

ТОП-10 САМЫХ ВОСТРЕБОВАННЫХ НАВЫКОВ (ПО ВЕРСИИ ВСЕМИРНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ФОРУМА)

	2015	2020	2025
1	Решение сложных проблем	Решение сложных проблем	Аналитическое мышление
2	Взаимодействие с людьми	Критическое мышление	Активное обучение
3	Управление людьми	Креативность	Решение сложных проблем
4	Критическое мышление	Управление людьми	Критическое мышление
5	Переговоры	Взаимодействие с людьми	Креативность
6	Контроль качества	Эмоциональный интеллект	Лидерство и влияние
7	Ориентация на сервис	Принятие решений	Использование технологий
8	Принятие решений	Ориентация на сервис	Программирование
9	Активное слушание	Переговоры	Стрессоустойчивость
10	Креативность	Интеллектуальная гибкость	Рассудительность

Рис. 5.3.2 – Мягкие навыки [383] как нематериальные активы собственности

Нетрудно согласиться с тем, что в строительной сфере существует социальная преемственность. Молодежь, проявившая желание связать свою судьбу со строительством, учится в образовательных учреждениях, стремится разобраться на стройплощадках, в отделах, департаментах, в межфирменных отношениях в тонкостях динамичных взаимосвязей между воздействиями и реакциями, разрабатывает свои показатели. Мы предлагаем учитывать механизмы управляемости в каскадах воздействий и реагирований экономическими закономерностями, что позволяет получить новый ответ на угрозу нестабильности экономики. Основополагающая идея ответов – это отсутствие обвинений, признание ограниченности знаний, стремление к овладению новых знаний, навыков и способностей. Только изменяясь самим, работая над своим восприятием трудностей, можно руководить своими решениями, открывать новые возможности и способствовать гармоничному развитию процесса строительства.

Опираясь в рассуждениях на существующую практическую деятельность строительной сферы, признанные работы отечественных и зарубежных экономистов и социологов, полагаем, что сама объективная реальность управленческих отношений обуславливает необходимость в механизмах, позволяющих связывать противоречивые интересы, выявляя причинно-следственные экономические закономерности, тенденции и экономические законы гармоничного развития менеджеров, предпринимательских структур процесса строительства. Таковыми и являются механизмы обеспечения управляемости.

Применение механизмов обеспечения управляемости позволяет на качественно новом уровне влиять на логику развития событий при выборе альтернативных решений в различных сферах деятельности с длительным производственным циклом. Особую перспективу имеет применение механизмов обеспечения управляемости в учете экономической сути управляемости и повышения эффективности предпринимательских структур в строительстве. Мы показали ранее, что в кризисных состояниях каждому участнику целесообразно стремиться к уменьшению своей эффективности. Опираясь на общую оценку выбора, основанную на протяженности, дискретно изменяющую пропорцию результатов и затрат, управления и управляемости, мы закладываем междисциплинарную матрицу последующего интеграционного направления, ставя в центр анализа экономическую науку.

Внедрение сформулированных и научно обоснованных экономических закономерностей управляемости предпринимательских структур вносит значительный вклад в ускорение научно-технического прогресса по регулированию динамических взаимосвязей в процессе строительства, что позволяет перейти к следующим основным выводам.

Знание механизма обеспечения управляемости позволяет решать научную проблему, имеющую важное народно-хозяйственное значение. Методология управляемости воплощает исследовательскую деятельность по выявлению и описанию наиболее значимых проблемных состояний

управленческих отношений предпринимательской структуры в условиях изменений экономики.

Таким образом, предлагаемый способ понимания закономерностей управляемости закладывает конструктивный принцип и дает возможность гармонизировать противоречивые интересы участников управленческих отношений при реализации длительных проектов в условиях изменений экономики, что является ведущим замыслом исследования.

Предлагаемые методы являются новым путем исследования управленческих проблем, позволяют расширить горизонты познания, открывают возможности прогнозирования хода выполнения длительных проектов и повышают когнитивный потенциал менеджера.

Система изложенных идей управляемости является формой научного знания, дающей целостное представление об экономических закономерностях создания и созидательного разрушения, поддержания и изменения действительных социально-экономических связей в управленческих отношениях.

Нам представляется, что разработанные механизмы обеспечения управляемости является соответствующей формой научных междисциплинарных знаний, раскрывающих экономические закономерности функционирования сфер деятельности, выполняющих проекты с длительным циклом в условиях изменений. Описание и объяснение латентных явлений управляемости, направлены на возможное преобразование и адекватное реагирование, приводящие к гармонизации управленческих отношений отдельных структур в частности и экономики в целом. Акцентирование внимания на конвенциональной среде деятельности предпринимательских структур на основе экономических закономерностей и персонифицированном объекте познания, позволило получить конкретное сущностно-содержательное знание, которое может быть использовано в предметной и познавательной деятельности, открывая новые знания. В целом эволюция, связанная с экономическим восприятием управляемости, непременно

изменяет структуру мышления, открывая новые горизонты в научном познании.

Методология управляемости строительной организации содержит обоснования приемов и способов научного познания динамично меняющейся экономики, открывая горизонты прогнозирования альтернативных ходов реализации проектов. Методы исследования управляемости позволили получить новое знание с помощью применяемых совокупных приемов и логических операций, что позволяет разрабатывать методiku денежного измерения проблемного состояния управленческих отношений в целях совершенствования достоверности сформированных группировок взаимосвязанных инструментов, предопределивших как саму технику исследования, так и подходы к выработке механизма управляемости предпринимательской структуры.

Дисциплинарная матрица управляемости базируется на известных законах экономики, теории управления, социологии, концептуальных моделях и ценностных установках, предлагает гибкие образцы альтернативных решений на конкретно возникающих управленческих задачах в условиях динамичных изменений экономики.

Парадигмальное направление управляемости содержит систему исходных категорий, новых идей, положений, допущений и принципов научного мышления, позволяющую убирать возникающие в реальных управленческих отношениях противоречия, подбирая соответствующие времени и месту конкретные теории и методы.

Парадигма управляемости интегрирует крупные теории, являясь фундаментом для дальнейшего освещения различных углов зрения, стилей мышления, теоретических подходов к изучению, интерпретации и оценке колеблющихся социально-экономических состояний, описываемых специфическим категориальным аппаратом. Уточнения противоречивых интересов сторон в практических управленческих отношениях позволяет избегать латентных проявлений в целях гармоничного развития

строительства, делая процесс разработки и принятия решений адекватным времени и месту.

Предлагаемые подходы обеспечения управляемости предпринимательских структур в строительстве опираются на принятую методологию, в которой организация действует как экономический субъект, принимающий решения, исходя из колебания спроса и предложения на цены и издержки на безличных рынках, превращающие их в строительную продукцию с помощью гармонизации противоречивых интересов участников системы управленческих отношений, обменивающих свою продукцию на финансовые ресурсы. Используя методологию управляемости, мы осознаем существующие различия координации между организациями внутри организаций в динамичной экономике при совместных длительных отношениях, где не только время, цена, объем и качество служат ориентиром закономерностей управления и управляемости, а и громадный пласт социально-психологических показателей.

Теория управляемости предоставляет возможность логически упорядочивать разбалансированные интересы участников сторон, являясь важным механизмом, позволяющим изменять в процессе строительства то, что в данный момент изменить возможно, и адекватно реагировать на то, что в данный момент изменить нельзя.

Таким образом, изложенные идеи по-новому раскрывают понятия «прибыль», «рентабельность», «производительность» и т.п., реальные свойства организации с помощью унифицированной и простой теоретической основы для систематизации и рецепции состояния и выбора альтернативных программно-целевых характеристик управляемости предпринимательских структур.

Применение механизма обеспечения управляемости связано с практической деятельностью участников строительства, пребывающих в условиях динамичных изменений, стало не только возможным, но и жизненно необходимым.

Выявление и исследование рыночных, экономических аспектов управляемости дает возможность внедрить инновации, повысить производительность труда, решить стоящие перед государством и обществом важные народно-хозяйственные задачи, выполнить национальные программы, повысить комфорт и качество жизни граждан, а также уменьшить негативное воздействие на окружающую среду.

Дальнейшее исследование технологии и механизма управляемости позволит раскрыть универсальные пропорции управляемости и наполнить их экономическим смыслом, соответствующим времени, месту и конкретным взаимосвязям, уточнить пучки прав собственности, в том числе нематериальные, автоматизировать бухгалтерский и управленческий учет процесса строительства, в целом приблизить сроки решения социально-экономических задач и выполнить нацпроекты страны.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Обобщая основные выводы, сделанные нами по результатам исследования, можно сделать следующее заключение.

Недостаточная проработанность вопросов, относящихся к проблеме управляемости предпринимательской деятельности, побудила системному анализу закономерностей принятия решений и их исполнения в условиях современной экономической деятельности. Разбалансировка между разнесенными во времени процессами принятия управленческих решений и их выполнения необъяснима только наложением экзогенных закономерностей без учета эндогенных закономерностей и нуждается в темпоральности. Рассогласованность между процессами принятия и ожиданиями их выполнения приводит к кризисным явлениям в строительстве, характеризуемые нами потерей управляемости

Выявлены 4 типа закономерностей принятия решений и их исполнения. Первый тип касается внутренней деятельности бюджетных структур, выполняющих важнейшие государственные задачи с гарантированным бюджетным сопровождением деятельности: федеральных, региональных, муниципальных структур и финансово-промышленных групп. Поэтому, процесс принятия решений и их исполнения является организационно-экономическим, деятельность в этих структурах подчинена достижению единой цели, а закономерности управляемости внутри этих структур естественно и справедливо рассматриваются как организационная проблема. Второй тип закономерностей – организационно-юридические – проявляется в координации властью деятельности предпринимательских структур законодательно-правовыми актами, формировании спроса и предложения, разработке и финансировании национальных проектов и программ социально-экономического развития страны, обучении специалистов в образовательных заведениях, поддержке рыночных механизмов в экономике с целью повышения качества жизни населения.

Третий тип закономерностей – организационно-экономические – построены на связях руководства и подчинения и характерны для внутренней деятельности любых предпринимательских вертикально интегрированных структур.

Четвертый тип закономерностей – рыночные – проявляются в деятельности между административно самостоятельными предпринимательскими структурами, с присущими этой деятельности инновационной непредсказуемостью, наличием экономической, административной и уголовной ответственности, резкой дифференциации в доходах, отсутствием защищённости, риском и неопределенностью. Предпринимательские структуры ведут инновационную деятельность, придают динамизм взаимосвязям и гибкость экономике, оплачивают государству налоги, создают благоприятную среду для работников, заключают концессионные соглашения, осуществляют благотворительность и т.д. Принятые и в точности реализованные решения являются здесь редким идеализированным случаем, подходящим для разработки моделей в рамках нормативной теории (как должно быть, а не как есть), напротив, в реальной, рыночной экономике в условиях нарастающей нестабильности принятые управленческие решения предполагают регулярные существенные экономические отклонения в процессе строительства. Выявленные закономерности создают контекст – среду, в которой протекают принципиально разные – соответствующие закономерностям – процессы принятия решений и их реализации предпринимательскими структурами в строительстве.

Таким образом, авторский подход состоит в выявлении 4 типов закономерностей процесса принятия и исполнения решений, где:

1 – социетальный и 2 – институциональный типы закономерностей являются внешней средой для предпринимательских структур;

3 – (технический и менеджериальный) тип является внутренней средой отношений, характерных для 4 типа;

4 – (конвенциональный и институциональный) тип является внешней средой отношений, характерных для 3 типа.

При том, что все 4 типа закономерностей выявлены и описаны в диссертационном исследовании, именно третий (частично) и четвертый типы закономерностей принятия и реализации решений, обеспечивающих управляемость предпринимательских структур в строительстве, стали предметом нашего углубленного рассмотрения

Все это позволило сформировать систему организации управленческих отношений в процессе строительства, построенную на новых принципах экономической, рыночной взаимозависимости, специфических знаниях участников, противоречивых интересов, на закономерностях адекватного реагирования в условиях асимметричности информации, риска и неопределенности. Внедрение этой системы на практике позволяет повысить достоверность краткосрочного прогнозирования и предотвратить потерю управляемости.

Разработана концепция предпринимательской деятельности в строительстве, структурирующая участников строительства по принципу персонифицированной триады, что позволило увидеть экономическую взаимозависимость управляемости и повышения эффективности, колебаний противоречивых экономических интересов в понесенных затратах и ожидаемых результатах от совместной деятельности. Обоснована важность сохранения конвенциональных согласований балансов интересов в процессе принятия решений из множества центров представленных социетальной институциональной, менеджеральной и технической подсистемами, что позволило выявить динамическую взаимосвязь обменов между участниками строительства как непрерывного процесса принятия решений и их исполнений, делать реалистичные прогнозы выполнения контрактов и наполнить смысл управляемости рыночными категориями для обеспечения управляемости предпринимательских структур.

Предложена модель управляемости, представленная как функция, обратная управлению, определяющая пределы возможного изменения баланса интересов, взаимосвязь пропорций обменов, прав и обязанностей, затрат и результатов, спроса и предложения, что способствует адекватному реагированию предпринимательских структур на колебания рынка, позволяет строить реалистичные планы и достигать цели в условиях динамичных изменений экономики.

Сформулирована методика реализации контрактов, позволяющая, в отличие от существующих, определять экономические показатели пропорций обменов правами пучков материальной (объемы строительно-монтажных работ, сроки их исполнения, цена, качество выполненных работ, услуг и т.д.) собственности и нематериальной (мягкие навыки, статус, роль, ответственность и т.п.) в процессе непрерывного согласования интересов сторон, управляемости предпринимательских структур, раскрывать асимметричность информации, уменьшать оппортунизм и размывание прав собственности в строительстве как многоуровневой сети темпоральных взаимосвязей. В целях оптимизации деятельности, достижения запланированных результатов предложено ввести в научный оборот и использовать на практике понятие потенциального контракта, оказывающего стабилизирующее влияние на управляемость.

Разработана технология управляемости предпринимательских структур, основу которой составляет динамический подход, позволяющий гармонизировать колеблющиеся интересы сторон. Применение этой технологии на практике приводит к согласованию изменений пропорций экономических показателей, прогнозированию множества нестабильных ситуаций и, соответственно разработке вариантов альтернативных решений, и синхронизации деятельности участников строительства.

Предложена методика диагностики состояния деятельности и программно-целевые характеристики управляемости, механизм обеспечения управляемости предпринимательских структур, применение которых на

практике конкретизирует организационно-экономические, рыночные отношения, построенные на взаимных обещаниях, с учетом отслеживания темпоральной динамики развития взаимосвязей между принятием и исполнением решений, разграничения процесса на время, предшествующее изменению, время самих изменений и время на выходе, после состоявшихся изменений (экспериментальная проверка в течении двадцати лет на базе деятельности ООО «Ключ») подтвердило возможность комплексной автоматизации (программа 1С: ERP), синхронизации деятельности участников процесса строительства.

Выявленные рыночные закономерности управляемости предпринимательских структур дают возможность внедрять на практике инновации, автоматизировать системы управленческих отношений, управленческих и бухгалтерских учетов деятельности в строительстве, повышать производительность труда, решить стоящие перед государством и обществом важные народно-хозяйственные задачи, выполнить национальные программы, повысить комфорт и качество жизни граждан, а также уменьшить негативное воздействие на окружающую среду.

Дальнейшее исследование технологии и механизма обеспечения управляемости позволит раскрыть универсальные пропорции (результатов и затрат, прав и обязанностей, спроса и предложения и т.д.) программно-целевых характеристик управляемости, уточнить пучки прав собственности, в том числе нематериальные, внести определение состояния управляемости в экономический анализ. Все это будет развивать процессы цифровизации, инновации и роста производительности труда в экономике.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Аакер, Д. Стратегическое рыночное управление [Текст] / Д. Аакер; пер. с англ. под ред. Ю. Н. Каптуревского. – СПб. : Питер, 2002. – 544 с.: ил. – (Серия «Теория и практика менеджмента»).
2. Абалкин Л.И. Избранные труды: в 4-х тт. Т. I: Политическая экономия: Политическая экономия и экономическая политика; Диалектика соц. Экономики; Конечные народнохозяйственные результаты [Текст] / Вольное экономическое общество России; сост. Грибанова О.М. – М.: ОАО «НПО «Экономика», 2000. – 794 с.
3. Автономов, В. С. Модель человека в экономической науке [Текст] / В. С. Автономов. – СПб. : Экономическая школа, 1998. – 230 с. – (Этическая экономия: Исследование по этике, культуре и философии хозяйства; Вып. 2).
4. Автономов, В. С. В поисках человека: Очерки по истории и методологии экономической науки [Текст] / В. С. Автономов. – М. – СПб.: Издательство Института Гайдара; Факультет свободных искусств и наук СПбГУ, 2020. – 680 с.
5. Аганбегян, А. Г. О приоритетах социальной политики [Текст] / А. Г. Аганбегян. – М.: Издательский дом «Дело» РАНХиГС, 2018. – 512 с.
6. Адаменко, А. А., Бондаренко, С. В., Петров, Д. В. Последовательность разработки и принятия управленческих решений при осуществлении предпринимательской деятельности [Текст] // ЕГИ. 2020. №4 (30). С. 8-12
7. Айвазян, С. А. Прикладная статистика. Основы эконометрики [Текст] : учебник для вузов : в 2 т. / С. А. Айвазян, В. С. Мхитарян. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – Т. 1. Теория вероятностей и прикладная статистика. – 656 с.
8. Акимов, Н. И. Политическая экономия современного способа производства [Текст] / Н. И. Акимов. – М. : ЗАО «Издательство «Экономика», 2002. – 230 с.

9. Акофф, Р. Акофф о менеджменте [Текст] / Р. Акофф; пер. с англ. под ред. Л. А. Волковой. – СПб. : Питер, 2002. – 448 с.: ил. – (Серия «Теория и практика менеджмента»).
10. Алчян, А. А. Производство, стоимость информации и экономическая организация [Текст] / А. А. Алчян, Г. Демсец // Вехи экономической мысли. Теория отраслевых рынков. Т.5 : СПб., 2003. – С.315.
11. Альбер, М. Капитализм против капитализма [Текст] / М. Альбер. – СПб. : Экономическая школа, 1998. – 296 с.
12. Аналитический обзор «Инвестиции в инфраструктуру» / Инвестиционная компания InfraONE. – М., 2018
13. Ансофф, И. Новая корпоративная стратегия [Текст] / И. Ансофф. – СПб. : Питер Ком, 1999. – 416 с. (Серия «Теория и практика менеджмента»).
14. Аршинов В.И., Астафьева О.Н., Басов Н.В. Синергетическая парадигма. Выпуск 7. Синергетика инновационной сложности. – М.: Прогресс-Традиция, 2011. – 496 с.
15. Асаул, А. Н. Копоративные структуры в региональном инвестиционно-строительном комплексе [Текст] / А. Н. Асаул, А. В. Батрак. – М.; СПб., 2001.
16. Асаул, А. Н., Заварин, Д. А., Иванов, С. Н. Основные препятствия развитию инновационной активности в инвестиционно-строительной сфере // Фундаментальные исследования. – 2015. – № 4.
17. Асаул, В. В. Научные основы инновационного развития территории на примере создания особых экономических зон [Текст] / В. В. Асаул. – СПб. : Типография «Наука», 2006. – 224 с.
18. Асаул, В. В. Переход к проектному финансированию в строительстве и защита прав потребителей [Текст] // Национальная концепция качества: государственная и общественная защита прав потребителей: сборник тезисов докладов международной научно-практической конференции. 2019. С. 247-251

19. Асаул, В. В., Кощев, В. А., Петухова, Ж. Г., Кришталь, В. В. Государственно-частное партнёрство как механизм привлечения инфраструктурных инвестиций: проблемы внедрения и снижение рисков [Текст] // Вестник гражданских инженеров. – 2020. – № 5 (82). – С. 223–232.
20. Асаул, Н. А. Теория и методология институциональных взаимодействий субъектов инвестиционно-строительного комплекса [Текст] / Н. А. Асаул. – СПб.: Гуманистика, 2004. – 280 с.
21. Атаманчук, Г. В. Управление – фактор развития (размышления об управленческой деятельности) [Текст] / Г. В. Атаманчук. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2002. – 567 с.
22. Афанасьев, В. Г. Научное управление обществом (Опыт системного исследования) [Текст] / В. Г. Афанасьев. – М. : Политиздат, 1973.
23. Афанасьев, В. Г. Человек в управлении обществом [Текст] / В. Г. Афанасьев. – М. : Политиздат, 1977. – 382 с.
24. Афанасьев, В. Н. Математическая теория конструирования систем управления [Текст] : учеб. для вузов. / В. Н. Афанасьев, В. Б. Колмановский, В. Р. Носов. – 2-е изд., доп. – М. : Высш.шк., 1998. – 574 с.
25. Ашмарина, С. И., Кандрашина, Е. А. Факторы предпринимательской среды функционирования предприятий, обуславливающие их устойчивое развитие и конкурентоспособность в рамках национальной и глобальной экономики [Текст] // Теория и практика общественного развития. 2015. №9. С. 31-36.
26. Ашмарина, С. И., Кандрашина, Е. А., Яхнеева, И. В. Методическая основа оценки результативности проведения изменений в предпринимательских структурах [Текст] // Финансы и управление. 2017. №3. С. 66-80.
27. Байдаков, А. Н. Технология разработки и принятия предпринимательских решений в условиях риска и неопределенности: монография [Текст] / Байдаков А. Н., Запорожец Д. В., Кенина Д. С., Назаренко А. В. – Ставрополь : СЕКВОЙЯ, 2015. – 151 с.

28. Баумоль, У. Микротеория инновационного предпринимательства [Текст] / Пер. с англ. Ю. Каптуревского; под ред. Т. Дробышевой. – М.: Изд-во Института Гайдара, 2013. – 432 с.
29. Барило, Л. В., Сёмин, А. А. Методические аспекты ресурсного обеспечения динамической устойчивости предпринимательских структур // Евразийский Союз Ученых. 2015. №2-1 (11). С. 18-21.
30. Бастиа, Ф. Что видно и чего не видно [Текст] / Фредерик Бастиа; пер. с франц. – Челябинск : Социум, 2006.
31. Бастиа, Ф. Экономические гармонии. Избранное [Текст] / Фредерик Бастиа; [предисл. Гр. Г. Сапова; пер. с франц. Ю. А. Школенко]. – М. : Эксмо, 2007. – 1200 с. – (Антология экономической мысли).
32. Беккер, Г. С. Человеческое поведение: экономический подход. Избранные труды по экономической теории [Текст] / Г. С. Беккер; [пер. с англ. / Сост., науч. ред., послесл. Р. И. Капелюшников; предисл. М. И. Левин]. – М. : ГУ ВШЭ, 2003. – 672 с.
33. Белл, Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования [Текст] / Д. Белл; пер. с англ. – изд. 2-е, испр. и доп. – М. : Academia, 2004. – 788 с.
34. Белоус, А. Б. Теория управляемости фирмы [Текст] / А. Б. Белоус. – СПб.: Издательство Санкт-Петербургской академии управления и экономики, 2010. – 304 с.
35. Бетелл, Т. Собственность и процветание [Текст] / Том Бетелл; пер. с англ. Б. Пинскера. – М. : ИРИСЭН, 2008. – 480 с.
36. Бём-Баверк, О. Критика теории Маркса [Текст] / О. Бём-Баверк; сост. А. В. Куряев. – М., Челябинск : Социум, 2002. – 283 с.
37. Бир, С. Мозг фирмы [Текст] / С. Бир; пер. с англ. – 2-е изд, стереотипное. – М. : Едиториал УРСС, 2005.
38. Бир, С. Кибернетика и менеджмент [Текст] / С. Бир; пер. с англ. под ред. А. Б. Челюсткина; предисл. Л.Н. Отоцкого. – 2-е изд. – М. : КомКнига, 2006.

39. Блауг, М. Методология экономической науки, или Как экономисты объясняют [Текст] / М. Блауг; пер. с англ. / Науч.ред. и вступ. ст. В. С. Автономова. – М. : НП «Журнал Вопросы экономики», 2004. – 416 с.
40. Блауг, М. 100 великих экономистов после Кейнса [Текст] / М. Блауг; пер. с англ. под ред. М. А. Сторчевого. – СПб. : Экономическая школа, 2005. – 352 с.
41. Бовтеев, С. В. Современные методы планирования и контроля инвестиционно-строительных проектов / С. В. Бовтеев // Управление проектами: идеи, ценности, решения. Материалы I Международной научно-практической конференции. – 2019. – С. 188–194.
42. Богданов, А. А. Краткий курс экономической науки [Текст] / А. А. Богданов; с перераб. и доп. Ш. М. Двойлацкого. – 16-е изд. – М. : КомКнига, 2007. – 264 с.
43. Большаков, А. С. Современный менеджмент: теория и практика [Текст] / А. С. Большаков. – СПб. : Питер, 2000. – 416 с.
44. Бреннан, Дж. Причина правил. Конституционная политическая экономия [Текст] / Дж. Бреннан, Дж. Бьюкенен; пер. с англ. под ред. А. П. Заостровцева. – СПб. : Экономическая школа, 2005. – 272 с. – (Серия: «Этическая экономия: исследования по этике, культуре и философии хозяйства». Вып. 9).
45. Бретано, Ф. О происхождении нравственного познания [Текст] / Ф. Бретано; пер. с нем. А. А. Анипко. – СПб. : Алетейя, 2000. – 186 с.
46. Бриттан, С. Капитализм с человеческим лицом [Текст] / С. Бриттан. – СПб. : «Экономическая школа», 1998.
47. Буданов, В. Г. Методология синергетики в постнеклассической науке и в образовании [Текст] / В. Г. Буданов. – М. : Издательство ЛКИ, 2007. – 232 с. – (Синергетика в гуманитарных науках).
48. Бузырев, В. В. Ценообразование и определение сметной стоимости строительства [Текст] : учебник / В. В. Бузырев, А. П. Суворова и др. – М. : Академия, 2008. – 240 с.

49. Бузырев, В. В. Планирование на строительном предприятии [Текст] : учебное пособие / В. В. Бузырев, Ю. П. Панибратов, И. В. Федосеев. – 2-е изд., стер. – М. : Академия, 2006. – 336 с.
50. Бузырев, В. В. Экономика строительства [Текст]: учебное пособие / В. В. Бузырев, А. П. Суворова, И. В. Федосеев и др. – 2-е изд., стер. – М. : Академия, 2007. – 336 с.
51. Бункина, М. К. Экономика и психология. На перекрестке наук [Текст]: учеб. пособие / М. К. Бункина, В. А. Семенов. – М. : Дело и Сервис, 1998. – 400 с.
52. Бункина, М. К. Экономический человек: В помощь изучающим экономику, психологию, менеджмент [Текст] : учеб. пособие / М. К. Бункина, А. М. Семенов. – М. : Дело, 2000. – 176 с.
53. Бусыгин, А. В. Эффективный менеджмент [Текст] : Учебник / А. В. Бусыгин. – М. : Изд-во «Финпресс», 2000. – 866 с. – (Маркетинг и менеджмент в России и за рубежом).
54. Бухарин, Н. И. Избранные произведения [Текст] / Н. И. Бухарин; предисл., коммент. С. Л. Леонова. – М. : Экономика, 1990.
55. Бюллетень недвижимости. Аналитика рынка недвижимости Санкт-Петербурга. <https://www.bn.ru/analytics>
56. Васильев, В. М. Управление в строительстве [Текст] : Учебник для вузов / В. М. Васильев, Ю. П. Панибратов, С. Д. Резник, В. А. Хитров; под общ. ред. В. М. Васильева. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Изд-во АСВ; СПб. : СПбГАСУ, 2001.
57. Василькова, В. В. Порядок и хаос в развитии социальных систем: (Синергетика и теория социальной самоорганизации). [Текст] / В. В. Василькова. – СПб. : Изд-во «Лань», 1999. – (Сер.: «Мир культуры, история и философия»).
58. Веблен, Т. Теория делового предприятия [Текст] / Т. Веблен; пер. с англ. – М. : Дело, 2007.

59. Веригин, А. Н., Веригин Д.А. Самоорганизация в экономике // Экономический вектор. 2018. №1(12). С. 5-20.
60. В лабиринтах современного управления: (Стратегическое планирование, маркетинг, обслуживание клиентов, управление персоналом, оплата труда) [Текст] : сб.статей / ред. сост. Грегори Р. Райтер. Вып. 1. – М. : ОАО «НПО «Издательство «Экономика», 1999. – 248 с.
61. Владимирский, Е. А. Основы экономической теории [Текст] / Е. А. Владимирский, Д. Л. Волков, И. П. Павлова, А. Ю. Панибратов. – СПб., 1993. Ч. 2.
62. Воропаев, В. И. Управление проектами в России [Текст] / В. И. Воропаев. – М. : Аланс, 1995. – 225 с.
63. Гайдар, Е. Т. Собрание сочинений в пятнадцати томах. Том 3. [Текст] / Е. Г. Гайдар. – М.: Издательский дом «Дело» РАНХиГС, 2012. – 712 с.
64. Гайдар, Е. Т. Экономическая реформа и проблемы управляемости социалистической экономики // Проблемы целостной концепции управления промышленностью. – Л.: ЛИЭИ, 1987.
65. Галочкина, О. А. Влияние вида предпринимательской структуры на ее устойчивое развитие // Вестник Российского университета кооперации. 2019. №4 (38). С. 30-35.
66. Гвишиани, Д. М. Организация и управление [Текст] / Д. М. Гвишиани. – 3-е изд., перераб. – М. : Изд-во МГТУ им. Н. Э. Баумана, 1998. – 332 с.
67. Гейзенберг, В. Избранные философские работы: Шаги за горизонт. Часть и целое [Текст] / В. Гейзенберг; пер. А. В. Ахутина, В. В. Бибикина. – СПб. : Наука, 2005. – 572 с.
68. Генкин, Б. М. Введение в метаэкономику и основания экономических наук [Текст] : курс лекций / Б. М. Генкин. – М. : НОРМА, ИНФРА-М, 2002. – 384 с.

69. Гомеров, И. Н. Государство и государственная власть: предпосылки, особенности, структура [Текст] / И. Н. Гомеров. – М. : ООО «Издательство ЮКЭА», 2002. – 832 с.

70. Государственное управление. Словарь-справочник [Текст] / Пер.с англ. – СПб. : ООО «Издательство «Петрополис», 2001.

71. Григоренко, С. Ю., Асаул, В. В. Основные проблемы и направления совершенствования механизма сотрудничества участников инвестиционно-строительных проектов // Экономические проблемы в архитектуре, градостроительстве и инвестиционно-строительной деятельности. современное состояние и вызовы: материалы всероссийской научно-практической конференции членов РААСН, профессорско-преподавательского состава, молодых ученых СПбГАСУ и специалистов инвестиционно-строительной сферы. 2019. С. 84-88

72. Гужва, Е. Г. Повышение региональной привлекательности предпринимательских структур в строительстве / Е. Г. Гужва, А. А. Скидан, Г. Ф. Щербина // Вестник гражданских инженеров. – 2020. – № 5 (82). – С. 233–238.

73. Гукасян, З. О. Конфликты экономических интересов и их систематизация // Вестник Академии знаний №33 (4), 2019. – С.99-104

74. Гумба, Х. М. Экономика строительных организаций [Текст] / Х. М. Гумба. – М. : Центр экономики и маркетинга, 1998.

75. Гусаров, Ю. В. Управление: динамика неравновесности [Текст] / Ю. В. Гусаров. – М. : Экономика, 2003. – 382 с.

76. Гэлбрейт, Дж. К. Новое индустриальное общество. Избранное [Текст] / Дж. К. Гэлбрейт. – М. : Эксмо, 2008. – 1200 с.

77. Давыдянц, Д. Е., Зубова, Л. В., Зубов, А. О., Звягина, Е. М., Шабанова, Г. П. Разработка и принятие решений в структурах предпринимательской деятельности в условиях неопределенности // Современные проблемы науки и образования. – 2015. – № 1-1.; 730 с. URL:

<http://science-education.ru/ru/article/view?id=19001> (дата обращения: 19.12.2020).

78. Давыдянец, Д. Е., Зубова, Л. В., Зубов, А. О., Звягина, Е. М., Шабанова, Г. П. Исследование тенденций развития и роли принятия предпринимательских решений в условиях неопределенности // Современные проблемы науки и образования. – 2015. – № 1-1.; 745 с. URL: <http://science-education.ru/ru/article/view?id=19101> (дата обращения: 19.12.2020).

79. Деловой климат в строительстве в IV квартале 2021 года. – М.: НИУ ВШЭ, 2022.

80. Деминг, У. Э. Новая экономика [Текст] / У. Эдвард Деминг; [пер. с англ. Т. Гуреш]. – М. : Эксмо, 2006. – 208 с. – (Библиотека ЭКСПЕРТА).

81. Демьянова, О. В., Рашитова, А. Р. Применение теории игр для принятия стратегических решений на примере российской компании // Финансовая аналитика: проблемы и решения. 2016. №33 (315). С. 52-60

82. Джевонс, У. Ст. Деньги и механизм обмена [Текст] / Уильям Стенли Джевонс; пре. с англ. – Челябинск : Социум, 2006. – 192 с. – (Серия: «Библиотека ГВЛ: Экономика»).

83. Дик, В. В., Староверова, О. В., Уринцов, А. И. Сетевая экономика и менеджмент виртуального предприятия // Организационно-экономический механизм управления опережающим развитием регионов: материалы шестой международной научно-практической конференции (20-23 апреля 2016 г., пгт. Кореиз) / науч. ред. Е. А. Подсолонко. — Симферополь: ДИАЙПИ, 2016. — 332 с.

84. Доугерти, К. Введение в эконометрику [Текст] / К. Доугерти; пер. с англ. – М. : ИНФРА-М, 2001. – 402 с.

85. Дружинин, Н. Л. Институциональные факторы развития послевоенной экономической системы Японии [Текст] / Н. Л. Дружинин. – СПб. : Изд-во СПбГУ, 2007. – 195 с.

86. Друкер, П. Ф. Задачи менеджмента в XXI веке [Текст]: учеб. пособие / П. Ф. Друкер; пер. с англ. – М. : Вильямс, 2001. – 272 с.

87. Друкер, П. Ф. Практика менеджмента [Текст] / П. Ф. Друкер; пер. с англ. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2001. – 398 с.: ил. – Парал. тит. Англ.
88. Друкер, П. Эффективное управление. Экономические задачи и оптимальные решения [Текст] / П. Друкер; пер. с англ. М. Котельниковой. – М. : ФАИР-ПРЕСС, 2001. – 288 с.
89. Дюркгейм, Э. О разделении общественного труда [Текст] / Э. О. Дюркгейм; пер. с фр. А.Б.Гофмана. – М. : Канон, 1996.
90. Дюркгейм, Э. Социология. Ее предмет, метод, предназначение [Текст] / Э. Дюркгейм; пер. с фр. А.Б.Гофмана. – М. : Канон, 2006.
91. Егоров, А. И. Основы теории управления [Текст] / А. И. Егоров. – М. : ФИЗМАТЛИТ, 2004. – 504 с.
92. Единый Ресурс Застройщиков – аналитика. Строительство жилья профессиональными застройщиками. Август 2020
93. Ельчанинов, М. С. Социальная синергетика и катастрофы России в эпоху модерна [Текст] / М. С. Ельчанинов. – М. : КомКнига, 2005. – 240 с. – (Синергетика в гуманитарных науках).
94. ЕМИСС. Индексы тарифов на грузовые перевозки. <https://www.fedstat.ru/indicator/31076>
95. Ершова, С. А. Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия [Текст] : учеб. пособие / С. А. Ершова; СПбГАСУ. – СПб., 2007. – 155 с.
96. Ершова, С. А. Оценка собственности [Текст] : учеб. пособие / С. А. Ершова; СПбГАСУ. – СПб., 2007. – 232 с.
97. Западная экономическая социология: Хрестоматия современной классики [Текст] / Сост. и науч. ред. В. В. Радаев; пер. М. С. Добряковой и др. – М. : Российская политическая энциклопедия (РОССПЭН), 2004. – 680 с.
98. Заренков, В.А. Теоретические и практические аспекты создания холдинговых компаний [Текст] / В. А. Заренков // Актуальные проблемы

инвестиционно-строительного комплекса в Санкт-Петербурге: темат. сб. тр. Вып. 1. – СПб. : Стройиздат СПб., 2002.

99. Заренков, В. А. Особенности управления инвестиционно-строительными проектами [Текст] / В. А. Заренков // Теория и практика управления в строительстве: Темат. сб. науч. тр. Вып.1 / Под ред. д-ра экон. наук А. А. Петрова. – СПб. : Стройиздат СПб; СПбГАСУ, 2006. – С.57-72

100. Заренков, В. А. Управление проектами [Текст] / В. А. Заренков. – М. : Ассоциация строительных вузов, 2006. – 312 с.

101. Зелизер, В. Социальное значение денег: деньги на булавки, чеки, пособия по бедности и другие денежные единицы [Текст] / Вивиана Зелизер; пер. с англ. А. В. Смирнова, М. С. Добряковой; под науч. ред. В. В. Радаева; [предисл. В. В. Радаева]. – М. : Дом интеллектуальной книги; Изд. дом ГУ ВШЭ, 2004. – 284 с.

102. Иноземцев, В. Л. Современное постиндустриальное общество: природа, противоречия, перспективы [Текст] : учебное пособие для студентов вузов / В. Л. Иноземцев. – М. : Логос, 2000. – 304 с.

103. Иноземцев, В. Л. На рубеже эпох. Экономические тенденции и их экономические последствия [Текст] / В. Л. Иноземцев. – М. : Экономика, 2003.

104. Иноземцев, В. Л. Несовременная страна. Россия в мире XXI века [Текст] / В. Л. Иноземцев. – М.: Альпина Паблишер, 2019. — ISBN 978-5-9614-7136-6 — 404 с.

105. Институциональная экономика [Текст] : учебник / Под общ. ред. А. Олейника. – М. : ИНФРА-М, 2005. – 704 с.

106. Истоки: из опыта изучения экономики как структуры и процесса [Текст] / редкол. Я. И. Кузьминов, В. С. Автономов, О. И. Ананьин и др.; Гос. ун-т – Высшая школа экономики. – 2-е изд. – М. : Изд. дом ГУ ВШЭ, 2007. – 553 с.

107. История экономических учений [Текст] / Под ред. В. Автономова, О. Ананьина, Н. Макашевой. – М. : ИНФРА-М, 2001.

108. История экономической мысли: лекции в Лондонской школе экономики / Пер. с англ. Н. В. Автономовой под ред. В. С. Автономова. – М.: Издательство Института Гайдара, 2013. — 496 с.

109. История экономической мысли России в лицах. Словарь-справочник [Текст] : учеб. пособие / под ред. Н. Н. Думной, О. В. Карамовой. – М. : КНОРУС, 2007. – 416 с.

110. Канеман, Д. Принятие решений в неопределенности: Правила и предубеждения [Текст] / Д. Канеман, П. Словик, А. Тверски; пер. с англ. – Х. : Изд-во Институт прикладной психологии «Гуманитарный Центр», 2005. – 632 с.

111. Капелюшников, Р. И. Российский рынок труда: адаптация без реструктуризации [Текст] / Р. И. Капелюшников. – М. : ГУ ВШЭ, 2001. – 309 с.

112. Катькало, В. С. Эволюция теории стратегического управления : монография [Текст] / В. С. Катькало; С-Петербург. гос. ун-т, Факультет менеджмента. – СПб. : Изд.дом СПбГУ, 2006. – 548 с.

113. Кейнс, Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег [Текст] / Дж. М. Кейнс. – М. : Гелиос АРВ, 2002. – 352 с.

114. Кибанов, А. Я. Этика деловых отношений [Текст] : учебник / А. Я. Кибанов, Д. К. Захаров, В. Г. Коновалова; под общ. ред. А. Я. Кибанова. – М. : ИНФРА-М, 2003. – 368 с.

115. Кирсанов Р.Г. Экономика и финансы СССР. 1979-1991 гг. – М.: ИНФРА-М, 2021. – 219 с.

116. Классики кейнсианства [Текст] : в 2 т. К теории экономической динамики / Р.Харрод. Экономические циклы и национальный доход. Ч.1-II. / Э.Хансен. – М. : Экономика, 1997.

117. Классики теории государственного управления: американская школа [Текст] / Под ред. Дж. Шафритца, А. Хайда. – М. : Изд-во МГУ, 2003.

118. Клейнер, Г. Б. Эволюция институциональных систем [Текст] / Г. Б. Клейнер. – М. : Наука, 2004. – 240 с.

119. Клейнер Г.Б., Пресняков В.Ф., Карпинская В.А. Поведение предприятия в моделях теории фирмы / Экономическая наука современной России. - № 2, 2018
120. Клок, К. Конец менеджмента [Текст] / К. Клок, Дж. Голдсмит. – СПб. : Питер, 2004.
121. Кнорринг, В. И. Теория, практика и искусство управления [Текст] : Учебник для вузов по специальности «Менеджмент» / В. И. Кнорринг. – М. : Издательская группа НОРМА-ИНФРА-М, 1999.
122. Князева, Е. Н., Куркина, Е. С. Пространственно-временная динамика эволюционных процессов в сложных системах // Инновационная сложность / Отв. ред. Е.Н. Князева. СПб.: Алетейя, 2016. С. 185-217
123. Козловски, П. Этика капитализма [Текст] / П. Козловски; [с комментарием Дж.Бьюкеннена]. – СПб.: Экономическая школа, 1996. – 158 с. – (Эволюция и общество: Критика социобиологии).
124. Козловски, П. Принципы этической экономии [Текст] / П. Козловски. – СПб. : Экономическая школа, 1999. – 344 с. – (Этическая экономия: Исследования по этике, культуре и философии хозяйства; вып. 7).
125. Колодко, Г. В. От шока к терапии. Политическая экономия постсоциалистических преобразований [Текст] / Г. В. Колодко. – М., 2000.
126. Колоколов, В.А. Применение механизмов поиска инновационных решений в предпринимательской деятельности [Электронный ресурс] / В.А. Колоколов, Н.М. Рубцов // Научная Идея. – 2017. – 1(1). – Режим доступа: <http://www.nauch-idea.ru/index.php/arkhiv/8-1/12-primenenie-mekhanizmov-poiska-innovatsionnykh-reshenij-v-predprinimatelskoj-deyatelnosti> (дата обращения 1.04.2017)
127. Комитет по тарифам Санкт-Петербурга. Темпы роста тарифов на электрическую энергию для промышленных потребителей будут снижаться в 2020 году. <http://www.tarifspb.ru/press/news/2586/>

128. Корнаи, Я. Социалистическая система. Политическая экономия коммунизма [Текст] / Я. Корнаи; пер. с англ. – М. : НП «Журнал Вопросы экономики», 2000. – 672 с.
129. Корнаи, Я. Честность и доверие в переходной экономике [Текст] / Я. Корнаи // Вопросы экономики. – 2003. – № 9. – С.7-8.
130. Коуз, Р. Фирма, рынок и право [Текст] / Р. Коуз. – М. : Дело, 1993.
131. Кох, Р. Стратегия. Как создавать и использовать эффективную стратегию [Текст] / Р. Кох. – 2-е изд. – СПб. : Питер, 2003. – 320 с.
132. Кузнецов, Б. Л. Механизмы формирования синергетических эффектов в социотехнических системах [Текст] / Б. Л. Кузнецов // Синергетика в экономике и управлении: Сборник научных трудов / под ред. Б.Л.Кузнецова. Камский политехнический институт. – Наб.Челны : Изд-во КамПИ, 2002.
133. Кузовлева, И. А., Керефова, Л.З-Г. Потребность в строительной продукции как цель развития инвестиционно-строительной сферы // Сборник статей всероссийской научно-практической конференции. Экономическая политика и ресурсный потенциал региона. 2018. С. 78-82
134. Кузьминов, Я. И. Курс институциональной экономики: институты, сети, трансакционные издержки, контракты [Текст] : учебник для студентов вузов / Я. И. Кузьминов, К. А. Бендукидзе, М. М. Юдкевич. – М. : Изд. дом ГУ ВШЭ, 2006. – 442 с.
135. Кукура, С. П. Теория корпоративного управления [Текст] / С. П. Кукура. – М. : Экономика, 2004. – 478 с.
136. Кунин В.А., Зубова Л.В. Анализ и уточнение категориально – понятийного аппарата процессов принятия предпринимательских и управленческих решений // Современные проблемы науки и образования. – 2015. – № 1-1. С. 427-428
137. Кунин В.А., Зубова Л.В. Алгоритм реализации процесса принятия предпринимательского решения с учётом фактора неопределённости // Международный журнал экспериментального образования. – 2015. – № 8-3. – С. 428-431

138. Кунин В. А. Формирование системы показателей эффективности предпринимательства // Ученые записки Санкт-Петербургского университета управления и экономики. 2011. №1 (31). С. 48-57.

139. Курс экономической теории: Общие основы экономической теории. Микроэкономика. Основы национальной экономики [Текст] / Под науч.ред. А. В. Сидоровича. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : Дело и Сервис, 2007.

140. Курц, Х. Д. Краткая история экономической мысли / пер. с нем. Н. В. Автономовой; под. Науч. Ред. В.С. Автономова. – М.: Изд-во Института Гайдара, 2020. – 312 с.

141. Кэллахан, Дж. Экономика для обычных людей. – М.: Социум, 2021. – 422 с.

142. Ларичев, О. И. Наука и искусство принятия решений [Текст] / О. И. Ларичев. – М. : Наука, 1979.

143. Лаффон, Ж. – Ж. Стимулы и политэкономика [Текст] / Ж. – Ж. Лаффон; [пер. с англ. Н. В. Шиловой; под науч. ред. В. П. Бусыгина, М. И. Левина]; Гос. ун-т – Высшая школа экономики. – 2-е изд. – М. : Изд. дом ГУ ВШЭ, 2008. – 311 с.

144. Ленин, В. И. Полное собрание сочинений [Текст] / В. И. Ленин. Т. 33 : Государство и революция. – С.101.

145. Ленинградская область в 2019 году / Петростат. – СПб., 2020. – 209 с.

146. Леонов, С. Н., Вакулюк, Е. А. Результативность взаимодействия властных и предпринимательских структур: содержание понятия и опыт количественной оценки // Известия Байкальского государственного университета. 2018. №3. С. 481-490

147. Леонтьев, В. В. Избранные произведения [Текст] : в 3 т. / В. В. Леонтьев; науч. ред., вступ. статья А. Г. Гранберга. – М. : ЗАО «Издательство «Экономика», 2006-2007. Т. 3 : Избранные статьи. – 2007. – 414 с.

148. Лесков, Л. В. Нелинейная Вселенная: новый дом для человечества [Текст] / Л. В. Лесков. – М. : Экономика, 2003.
149. Либенсон, М. Н. Конфликт как объект теории неустойчивости [Текст] / М. Н. Либенсон // Синергетика и методы науки. – СПб., 1998. – С.187-192.
150. Ливитт, Г. Дж. Сверху вниз. Почему не умирают иерархии, и как руководить ими более эффективно [Текст] / Гарольд Дж. Ливитт; пер. с англ. – СПб. : Стокгольмская школа экономики, 2005. – 213 с.
151. Линдси, Б. Глобализация: повторение пройденного. Неопределенное будущее глобального капитализма [Текст] / Б. Линдси; пер. с англ. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2006. – 416 с.
152. Лосев А. В ожидании кризиса. Как к нему подготовиться и как пережить / Деньги. М., № 35, 2021. - С.13
153. Луценко М. М., Демин А. М. Использование статистических игр при принятии решений в строительстве // Управление рисками в экономике: проблемы и решения: труды науч.-практ. конф. с международным участием (РИСК'Э-2016). 2016. С. 185-189
154. Лытнева, Н. А., Боброва, Е. А. Принятие управленческих решений в предпринимательской среде на основе кадровой политики. Вестник ОрелГИЭТ. 2018. № 3 (45). С. 15-20
155. Льюс, Р. Д. Игры и решения [Текст] / Р. Д. Льюс, Х. Райфа. – М. : Изд-во иностр. лит-ры, 1961.
156. Лэсден, Л. С. Оптимизация больших систем [Текст] / Л. С. Лэсден. – М. : Наука, 1975.
157. Лютенс, Ф. Организационное поведение [Текст] / Ф. Лютенс; пер. с англ. – 7-е изд. – М. : ИНФРА-М, 1999. – 692 с.
158. Мазур, И. И. Корпоративный менеджмент: Справочник для профессионалов [Текст] / И. И. Мазур, В. Д. Шапиро, Н. Г. Ольдерогге и др.; под общ. ред. И. И. Мазура. – М. : Высшая школа, 2003. – 1077 с.

159. Максаков, В. Ю., Слепухина Ю. Э. Инвестиционно-строительная деятельность в современной экономике: сущность, критерии, особенности // Агропродовольственная политика России. 2016. № 3(51). С. 46-49
160. Маркс, К. Капитал [Текст]. Т.1. Гл. 11-13 / К. Маркс. – 2-е изд. Т.23.
161. Маршалл, А. Основы экономической науки [Текст] / А.Маршалл; [предисл. Дж. М. Кейнс; пер. с англ. В. И. Бомкина, В. Т. Рысина, Р. И. Столпера.]. – М. : Эксмо, 2007. – 832 с.
162. Маршев, В. И. История управленческой мысли [Текст] : учебник / В. И. Маршев. – М. : ИНФРА-М, 2005. – 731 с.
163. Мезоэкономика развития / под ред. Г. Б. Клейнера. – М.: Наука, 2011. С.7
164. Менгер, К. Избранные работы [Текст] / К. Менгер. – М. : Издательский дом «Территория будущего», 2005. – 496 с.
165. Мескон, М. Х. Основы менеджмента [Текст] / М. Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедуори; пер. с англ. – М. : Дело, 2000. – 704 с.
166. Мизес, Л. Человеческая деятельность: Трактат по экономической теории [Текст] / Людвиг фон Мизес; пер. с 3-го испр. англ. изд. А. В. Куряева. – М. : ОАО «НПО «Экономика», 2000. – 878 с.
167. Мизес, Л. Либерализм в классической традиции [Текст] / Людвиг фон Мизес; пер. с англ. А. В. Куряева. – М. : Социум; Экономика, 2001. – 239 с.
168. Мизес, Л. Всемогущее правительство: Тотальное государство и тотальная война [Текст] / Людвиг фон Мизес; пер. с англ. Б. С. Пинскера под ред. А. В. Куряева; комментарии В. В. Кизилова. – Челябинск : Социум, 2006. – 466 с.
169. Мизес, Л. Индивид, рынок и правовое государство [Текст] / Людвиг фон Мизес. – 2-е изд. – СПб. : Издательство «Пневма», 2006. – 196 с.
170. Мизес, Л. Теория и история: Интерпретация социально-экономической эволюции [Текст] / Людвиг фон Мизес; пер. с англ. под общ. ред. А. Г. Грязновой. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 295 с.

171. Мизес, Л. Экономический цикл: анализ австрийской школы [Текст] / Людвиг фон Мизес; пер. с англ. / Сост. А. В. Куряев. – Челябинск : Социум, 2005.

172. Милль, Дж. С. Основы политической экономии с некоторыми приложениями к социальной философии [Текст] / Дж. С. Милль; [пер. с англ.; биограф. очерк М. И. Туган-Барановского]. – М. : Эксмо, 2007. – 1040с. – (Антология экономической мысли).

173. Мильнер, Б. З. Теория организации [Текст] / Б. З. Мильнер. – 2-е изд. – М. : ИНФРА-М, 1999. – 480 с.

174. Мильнер, Б. З. Теория организации [Текст] / Б. З. Мильнер. – 6-е изд., перераб. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2007. – 797 с.

175. Мински, Х. Стабилизируя нестабильную экономику / Х. Мински; пер. с англ. Ю. Каптуревского; под науч. Ред. И. Розмайнского. – М.; СПб: Изд-во Института Гайдара, Факультет свободных искусств и наук СПбГУ, 2017. – 624 с.

176. Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков [Текст] : в 5 т. / сопред. редкол. Г. Г. Фетисов, А. Г. Худокормов. Т. V : в 2 кн. Всемирное признание: Лекции нобелевских лауреатов / Отв.ред. Г.Г.Фетисов. Кн. 1. – М. : Мысль, 2004. – 767 с.

177. Мировая экономическая мысль. Сквозь призму веков [Текст] : В 5 т. / Сопред. редкол. Г. Г. Фетисов, А. Г. Худокормов. Т.V : в 2 кн. Всемирное признание: Лекции нобелевских лауреатов / Отв.ред. Г. Г. Фетисов. Кн. 2. – М. : Мысль, 2004. – 813 с.

178. Михайлов, В. Г. Проблемы группового выбора [Текст] / В. Г. Михайлов. – М. : Наука, 1974.

179. Модильяни, Ф. Сколько стоит фирма? Теорема ММ [Текст] / Ф. Модильяни, М. Миллер; Пер. с англ. – 2-е изд. – М. : Дело, 2001. – 272 с.

180. Моисеенко, В. В. Системная оптимизация как обобщение классической [Текст] / В. В. Моисеенко, В. В. Яцкевич // Кибернетика и системный анализ. – 1977. – № 3.

181. Мыльник, В. В. Исследование систем управления [Текст] : учеб.пособие / В. В. Мыльник, Б. П. Титаренко, В. А. Волочиенко. – 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Академический Проект; Екатеринбург : Деловая книга, 2003. – 352 с.
182. Мясникова, Л. А. Постмодерн коммерции (трансформация коммерции в современном обществе) / Л. А. Мясникова, М. И. Фрид. – СПб. : Бизнес-пресса, 2001. – 208 с.
183. Найт, Ф. Х. Прибыль [Текст] / Фрэнк Хейнеман Найт; пер. Н.К.Хованского / Вехи экономической мысли. – СПб., 2000. Т. 3 : Рынки факторов производства. – С.434-449.
184. Найт, Ф. Х. Риск, неопределенность и прибыль [Текст] / Фрэнк Хейнеман Найт; пер.с англ. – М. : Дело, 2003. – 360 с.
185. Нейман, Д. Теория игр и экономическое поведение [Текст] / Д. Нейман, О. Моргенштерн. – М. : Наука, 1970.
186. Нельсон, Р. Р. Эволюционная теория экономических изменений [Текст] / Ричард Р. Нельсон, Сидней Дж. Уинтер; пер. с англ. – М. : Дело, 2002. – 536 с.
187. Нестеренко, А. Н. Экономика и институциональная теория [Текст] / А. Н. Нестеренко; отв.ред. акад. Л. И. Абалкин. – М. : Эдиториал УРСС, 2002. – 416 с.
188. Нижегородцев Р. М., Горидько Н. П. Оценка эффективности принятия управленческих решений методами оптимизации целевой функции с ограничениями // Journal of new economy. 2015. №1 (57). С. 6-14.
189. Никитушкина И. В., Макарова С. Г. Структура капитала корпорации. Теория и практика. М.: Проспект, 2016. – 112 с.
190. Никифоров П. Плохой знак: число застройщиков в Петербурге быстро сокращается // Деловой Петербург. 2020. https://www.dp.ru/a/2020/09/18/Lishnie_ljudi

191. Никулин, Л.-Л. Ф. Менеджмент эпохи постмодерна и «нью-экономики» [Текст] : монография / Л.-Л. Ф. Никулин. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 127 с.
192. Нобелевские лауреаты по экономике: взгляд из России [Текст] / Под ред. акад. РАЕН, проф. Ю. В. Яковца. – СПб. : Изд-во «Гуманистика», 2003. – 967 с.
193. Нобелевские лауреаты XX века. Экономика [Текст] : энциклопедический словарь. – М. : Российская политическая энциклопедия» (РОССПЭН), 2001. – 336 с.
194. Новая постиндустриальная волна на Западе. Антология [Текст] / Под ред. В. Л. Иноземцева. – М. : Академия, 1999.
195. Новиков, А. М. Методология [Текст] / А. М. Новиков, Д. А. Новиков. – М. : СИНТЕГ, 2007. – 668 с.
196. Новое в синергетике: Взгляд в третье тысячелетие [Текст]. – М. : Наука, 2002.
197. Новый политехнический словарь [Текст] / Гл.ред. А.Ю. Ишлинский. – М. : Большая Российская энциклопедия, 2000.
198. Норт, Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики [Текст] / Дуглас Норт; [пер. с англ. А. Н. Нестеренко; предисл. и науч.ред. Б. З. Мильнера]. – М. : Фонд экономической книги «Начала», 1997. – 180 с. – (Современная институционально-эволюционная теория).
199. Нуреев, Р. М. Теория общественного выбора. Курс лекций [Текст] : учеб. пособие / Р. М. Нуреев; Гос. ун-т – Высшая школа экономики. – М. : Изд. дом ГУ ВШЭ, 2005. – 531 с.
200. Нуреев Р.М., Латов Ю.В. Экономическая история России (опыт институционального анализа). – М.: Кнорус, 2016. – 268 с.
201. О`Шоннеси, Дж. Принципы организации управления фирмой [Текст] / Дж. О`Шоннеси. – М. : Пресс, 1999. – 296 с.

202. Одинцова, М. И. Институциональная экономика [Текст] : учебное пособие / М. И. Одинцова; Гос. ун-т – Высшая школа экономики. – 2-е изд. – М. : Изд. дом ГУ ВШЭ, 2008. – 397 с.

203. Ойкен, В. Основы национальной экономики [Текст] / В. Ойкен; пер. с нем.; общ.ред. В. С. Автономова, В. П. Гутника, К. Херрманн-Пиллата. – М. : Экономика, 1996.

204. Организация и управление в строительстве. Основные понятия и термины [Текст] : Учеб. – справ. пособие / В. А. Афанасьев, Н. В. Варламов, Г. Д. Дроздов, Ю. П. Панибратов и др. – М. : Изд-во АСВ; СПб., СПбГАСУ, 1998. – 316 с.

205. Ослунд, А. Строительство капитализма: Рыночная трансформация стран бывшего советского блока [Текст] / А. Ослунд. – М., 2003.

206. Основы современного социального управления: теория и методология [Текст] : Учебное пособие / Под ред. В. Н. Иванова. – М. : ОАО «НПО «Экономика», 2000.

207. Оуэн, Дж. Жесткая правда о... менеджменте [Текст] / Джо Оуэн; пер. с англ. В. Н. Егорова. – М. : ФАИР-ПРЕСС, 2004. – 400 с. – (Чему не учат в бизнес-школе).

208. Панибратов Ю. П., Офин В. П. Схемы реализации проектов государственно-частного партнерства в транспортной инфраструктуре // Экономические проблемы в архитектуре, градостроительстве и инвестиционно-строительной деятельности. современное состояние и вызовы: материалы всероссийской научно-практической конференции членов РААСН, профессорско-преподавательского состава, молодых ученых СПбГАСУ и специалистов инвестиционно-строительной сферы. 2019. С. 49-54

209. Панорама экономической мысли конца XX столетия [Текст] : В 2-х т. / Под ред. Д. Гринэуэя, М. Блини, И. Стюарта; пер. с англ. под ред. В. С. Автономова, С. А. Афонцева. – СПб. : Экономическая школа, 2002. Т. 2. – 387 с.

210. Парето, В. Компендиум по общей социологии [Текст] / В. Парето; [пер. с итал. А. А. Зотова; науч. ред., предисл. к рус. изд., указ. имен. М. С. Ковалевой; науч. консульт. Н. А. Макашѐва]; Гос. ун-т – Высшая школа экономики. – М. : Изд. дом ГУ ВШЭ, 2007. – 511 с.

211. Парсонс, Т. Общетеоретические проблемы социологии. В кн. «Социология сегодня. Проблемы и перспективы» [Текст] / Т. Парсонс. – М. : Прогресс, 1965.

212. Петраков, Н. Я. Предисловие [Текст] // Новожилов В. В. У истоков подлинной экономической науки. – М. : Наука, 1995. – С.7-8.

213. Петраков, Н. Я., Ротарь, В. И. Фактор неопределенности и управление экономическими системами. – М.: Экономика, 1985.

214. Петров, А. А. Методология повышения организационно-экономической устойчивости строительных предприятий [Текст] / А. А. Петров; ВИТУ. – СПб., 2004. – 212 с.

215. Петросян, Л. А. Теория игр [Текст] : учеб. пособие / Л. А. Петросян, Н. А. Зенкевич, Е. А. Семина. – М. : Высш. шк., Книжный дом «Университет», 1998. – 304 с.

216. Петухова, Ж. Развитие малого и среднего предпринимательства в строительстве на основе механизмов государственной поддержки, автореферат дис. ... доктора экономических наук: 08.00.05 / А.Г. Кузминский; СПбГАСУ – Санкт-Петербург, 2017. – 45 с.

217. Подиновский, В. В. Парето оптимальные решения многокритериальных задач [Текст] / В. В. Подиновский, В. Д. Ногин. – М. : Наука, 1982.

218. Познер, Р. А. Экономический анализ права [Текст]: В 2 т. / Р. А. Познер; пер. с англ. под ред. В. Л. Тамбовцева. – СПб. : Экономическая школа, 2004. Т. 1. – 524 с.

219. Полковников, А. В., Дубовик, М. Ф. Управление проектами. Полный курс МВА. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2015. – 552 с.

220. Полтерович, В. М. Кризис экономической теории [Текст] / В. М. Полтерович // Научный семинар «Неизвестная экономика». – М. : ЦЭМИ РАН, 1997. – С.21-24.

221. Полтерович, В. Институциональная динамика и теория реформ [Текст] / В. Полтерович // Эволюционная теория и «мэйнстрим». – М. : Наука, 2000. – С.41.

222. Пригожин, И. Философия нестабильности [Текст] / И. Пригожин // Вопросы философии. – 1991. – № 6.

223. Пригожин, И. Порядок из хаоса. Новый диалог человека с природой [Текст] / И. Пригожин, И. Стенгерс; пер. с англ.; общ. ред. и послесл. В. И. Аршинова, Ю. Л. Климонтовича, Ю. В. Сачкова. – 5-е изд. – М. : КомКнига, 2005. – 296 с. – (Синергетика: от прошлого к будущему).

224. Пригожин, И. От существующего к возникающему: Время и сложность в физических науках [Текст] / И. Пригожин; пер. с англ.; под ред., с предисл. и послесл. Ю. Л. Климонтовича. – 3-е изд. – М. : КомКнига, 2006. – 296 с.

225. Пригожин, И. Познание сложного: Введение [Текст] / И. Пригожин, Г. Николис; пер. с англ.; предисл. Г. Г. Малинецкого. – 3-е изд., доп. – М. : Издательство ЛКИ, 2008. – 352 с.

226. Пригожин, А. И. Методы развития организаций [Текст] / А. И. Пригожин. – М. : МЦФЭР, 2003. (Приложение к журналу «Консультант», 9 – 2003).

227. Пригожин, А. И. Дезорганизация: Причины, виды, преодоление [Текст] / А. И. Пригожин. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2007. – 402 с. – (Серия «Синергичная организация»).

228. Пригожин, А. И. Управляемость организаций / А. И. Пригожин // Прикладная социология и менеджмент [Текст] : Хрестоматия / Сост. и науч. ред. А.И.Кравченко. – М. : Изд-во МГУ, 1998.

229. Природа фирмы [Текст] / Пер. с англ. – М. : Дело, 2001. – 360 с.

230. Прогнозирование и регулирование... [Текст] / А. А. Горбунов и др. – СПб., 1995.
231. Путь в XXI век: стратегические проблемы и перспективы российской экономики [Текст] / Рук. авт. колл. Д. С. Львов. – М. : Изд-во «Экономика», 1999. – 793 с.
232. Пфедфер, Д. Формула успеха в бизнесе: на первом месте – люди [Текст] / Джеффри Пфедфер; пер. с англ. – М. : Вильямс, 2006. – 560 с.
233. Радаев, В. В. Экономическая социология [Текст] : учеб. пособие для вузов / В. В. Радаев; Гос. ун-т – ВШЭ. – М. : Изд. дом ГУ ВШЭ, 2005. – 603 с.
234. Редько, В. Г. Эволюционная кибернетика [Текст] / В. Г. Редько. – М. : Наука, 2003. – 156 с.
235. Рикардо, Д. Начала политической экономии и налогового обложения. Избранное [Текст] / Д. Рикардо; [пер. с англ.; предисл. П. Н. Клюкина]. – М. : Эксмо, 2007. – 960 с. – (Антология экономической мысли).
236. Рих, А. Хозяйственная этика [Текст] / Артур Рих; пер. с нем под общ. ред. В. В. Сапова. – М. : Посев, 1996. – 810 с.
237. Роббинс, С. П. Правда об управлении персоналом [Текст] / С. П. Роббинс; пер. с англ. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2003.
238. Романова А. Под знаком кирпича. В Петербурге подорожали стройматериалы. Это повысит цену квадратного метра. <https://www.fontanka.ru/2019/08/29/111/>
239. Росстат. Строительство. Режим доступа: <https://rosstat.gov.ru/folder/14458>
240. Росстат. Факторы, ограничивающие производственную деятельность строительных организаций. 08.12.2021г. (<https://rosstat.gov.ru/storage/mediabank/factors.png>)
241. Ротбард, М. Власть и рынок: Государство и экономика [Текст] / М. Ротбард; пер. с англ. Б. С. Пинскера под ред. гр. Сапова. – Челябинск : Социум, 2003.

242. Ротбард, М. Государство и деньги: Как государство завладело денежной системой общества [Текст] / Мюррей Ротбард; пер. с англ. и франц. под ред. Гр. Сапова. – Челябинск : Социум, 2003. – 166 с.

243. Рюэль, Д. Случайность и хаос [Текст] / Д. Рюэль. – Ижевск : НИЦ «Регулярная и хаотическая динамика», 2001.

244. Савицкая Г. В. Анализ эффективности и рисков предпринимательской деятельности: методологические аспекты: монография. - 2-е изд., перераб. и доп. - Москва: ИНФРА-М, 2017. - 289 с.

245. Сажина, М.А. Экономический олимп: Очерки о Нобелевских лауреатах по экономике [Текст] / М. А. Сажина. – М. : Издательский дом «Деловая литература», 2007. – 208 с.

246. Санталайнен, Т. Управление по результатам [Текст] / Т. Санталайнен, Э. Воутилайнен, П. Поренне, Й. Х. Ниссинен; пер. с финск.; под общ. ред. Я. А. Леймана. – М. : Прогресс, 1988. – 320 с.

247. Сандмо, А. Экономика: история идей / пер. А. Апполонова, Ю. Каптуревского под науч. Ред. Д. Шестакова. – М.: Изд. Института Гайдара, 2019. – 552 с.

248. Санкт-Петербург в 2019 году / Петростат. – СПб., 2020. – 202 с.

249. Самуэльсон, П. Экономика [Текст] : учеб. пособие / П. Самуэльсон, Э. Нордхаус, Д. Вильям; пер. с англ. – 16-е изд. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2000. – 688 с.

250. Сапир, Ж. К экономической теории неоднородных систем: Опыт исследования децентрализованной экономики [Текст] / Ж. Сапир; пер. с фр. под науч. ред. Н. А. Макашевой. – М. : ГУ ВШЭ, 2001. – 248 с.

251. Саксин, А. Г., Денисов, А. Ю. Механизм развития инновационной деятельности предприятий в сфере жилой недвижимости на основе реинжиниринга бизнес-процессов // Вестник Самарского университета. Экономика и управление. - 2020. - Т. 11. - №2. - С. 63-68.

252. Семигин, Г. Ю. Политикам об экономике. Лекции Нобелевских лауреатов [Текст] / Г. Ю. Семигин. – М. : Современная экономика и право, 2007. – 560 с.
253. Сен, А. Развитие как свобода [Текст] / А. Сен; [пер. с англ. под ред. и с послесл. Р. М. Нуреева]. – М. : Новое издательство, 2004.
254. Сенге, П. М. Пятая дисциплина: искусство и практика самообучающейся организации [Текст] / П. М. Сенге; пер. с англ. – М. : ЗАО «Олимп-Бизнес», 1999. – 408 с.
255. Сенге, П. М. Танец перемен: новые проблемы самообучающихся организаций [Текст] / П. М. Сенге, А. Клейнер, Ш. Робертс, Р. Б. Росс, Дж. Рот, Б. Дж. Смит; пер. с англ. – М. : Олимп-Бизнес, 2003. – 624 с.
256. Синергетическая парадигма. Человек и общество в условиях нестабильности [Текст]. – М. : Прогресс-Традиция, 2003.
257. Системный анализ и принятие решений: словарь-справочник: [Текст] : учебное пособие / Под ред. В.Н.Волковой, В.Н.Козлова. – М. : Высш.шк., 2004.
258. Системы поддержки принятия решений: учебник и практикум для бакалавриата и магистратуры / под ред. В. Г. Халина, Г. В. Черновой. – М. : Издательство Юрайт, 2016. – 494 с. – Серия: Бакалавр и магистр. Академический курс.].
259. Смит, А. Теория нравственных чувств [Текст] / А. Смит. – М. : Республика, 1997. – 351 с.
260. Смит, А. Исследование о природе и причинах богатства народов [Текст] / А. Смит; [пер. с англ., предисл. В. С. Афанасьева]. – М. : Эксмо, 2007. – 960 с. – (Антология экономической мысли).
261. Смит, В. Экспериментальная экономика (комплекс исследований, по совокупности которых автору присуждена Нобелевская премия) [Текст] / Вернон Смит; пер с англ. под науч. ред. Р. М. Нуреев. – М. : ИРИСЭН; Мысль, 2008. – 808 с. – (Серия «Экономика»).

262. Смит, Д. Бесплатный обед. Удобоваримые экономические идеи, или Почему не бывает бесплатных обедов [Текст] / Д. Смит; пер. с англ. – М. : ЗАО «Олимп-Бизнес», 2004. – 288 с.

263. Современные классики теории предпринимательства. Лауреаты Международной премии за вклад в исследования предпринимательства и малого бизнеса (1996-2010) [Текст] / Пер. с англ. Под науч.ред. А.Ю. Чепуренко; Нац. Исслед. Ун-т «Высшая школа экономики», Науч.-учеб. Лаб. Исследований предпринимательства. – М.: Изд.дом Высшей школы экономики, 2013. – 526. [2] с.

264. Социальное рыночное хозяйство. Теория и этика экономического порядка в России и Германии [Текст]. – СПб. : Экономическая школа, 1999. – 368 с. – (Этическая экономия: Исследования по этике, культуре и философии хозяйства; вып.6).

265. Социальная психология общения: теория и практика: монография / под общ. ред. С. Д. Гуриевой, Л. Г. Почебут, А. Л. Свенцицкого. – 2-е изд., перераб. и доп.— М.: Изд-во ИНФРА-М, 2019. 389 с.

266. Степин, В. С. Теоретическое знание [Текст] / В. С. Степин. – М. : Прогресс-Традиция, 2003. – 744 с.

267. Строительная отрасль – 2021: законы, цены, кадры, спрос. – М., 3 февраля 2021г. (https://nostroy.ru/news_files/2021/02/03/Презентация)

268. Строительный комплекс в капиталистической экономике: функционирование экономического механизма и новые явления в развитии [Текст] / Я. А. Рекитар и др. – М. : Наука, 1991.

269. Строительный комплекс Санкт-Петербурга в 2019 году. Стат.сб. / Петростат. – СПб., 2020. – 55 с.

270. Строительство в России. 2020: Стат. сб. / Росстат. - М., 2020 – 113 с.

271. Строительство в России. 2018: Стат. сб. / Росстат. - М., – 119 с.

272. Строительство в России. 2016: Стат. сб. / Росстат. - М., 2016. – 111 с.

273. Строительный комплекс Ленинградской области в 2019 году. Стат. сб. / Петростат. – СПб, 2020. – 55 с.

274. Стюарт, Т. А. Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организаций [Текст] / Томас А. Стюарт; пер. с англ. В. Ноздриной. – М. : Поколение, 2007. – 368 с.

275. Суворова, А. П. Особенности формирования экономических отношений среди участников осуществления инвестиционно-строительного проекта // Вестник межрегионального открытого социального института. 2015. №2 (2). С. 97-102

276. Сухарев, О. С. Институциональная теория и экономическая политика: К новой теории передаточного механизма в макроэкономике [Текст] / О. С. Сухарев; РАН, ин-т экон. – М. : ЗАО «Издательство «Экономика», 2007. Кн. I : Институциональная теория. Методологический эскиз. – 516 с.

277. Сухарев, О. С. Институциональная теория и экономическая политика: К новой теории передаточного механизма в макроэкономике [Текст] / О. С. Сухарев. – М. : Экономика, 2007. Кн. II : Экономическая политика. Проблемы теоретического описания и практической реализации. – 804 с.

278. Сухарев, О. С. Социальная экономика: институты, инновации, экономическая политика [Текст] / О. С. Сухарев. – М. : Экономическая литература, 2004. – 292 с.

279. Сухарев О. С. Теория институциональной динамики. Дисфункции и управление. - М.: Ленанд, 2021 — 300 с.

280. Сухарев ОС Теория эффективности экономики. 3 — издание, исправленное и переработанное — М.: Курс, 2020 — 256 с.

281. Сэй, Ж.-Б. Трактат по политической экономии [Текст] / Ж.-Б. Сэй; Экономические софизмы. Экономические гармонии / Ф. Бастиа; сост., вступ. статья, коммент. М. К. Бункина, А. М. Семенов. – М. : Дело, 2000. – 232 с. – (Серия: «Политическая экономия: ступени познания»).

282. Сэндлер, Т. Экономические концепции для общественных наук [Текст] / Т. Сэндлер; пер. с англ. – М. : Издательство «Весь Мир», 2006. – 376 с. – (Тема).
283. Талер, Р. [Новая поведенческая экономика](#). М.: [Эксмо](#), 2017. – 368 с.
284. Тамбовцев, В. Л. Государство и переходная экономика: пределы управляемости [Текст] / В. Л. Тамбовцев. – М., 1997.
285. Тамбовцев, В. Л. Введение в экономическую теорию контрактов [Текст] : учебное пособие / В. Л. Тамбовцев. – М. : ИНФРА-М, 2004. – 144 с. – (Учебники экономического факультета МГУ им. М.В.Ломоносова).
286. Тамбовцев, В. Л. Теории институциональных изменений [Текст] : учеб. пособие. – М. : ИНФРА-М, 2008. – 154 с.
287. Таха, Х. А. Введение в исследование операций [Текст] / Хемди А. Таха; пер. с англ. – 7-е изд. – М. : Вильямс, 2005. – 912 с.
288. Теория ценности: аксиоматический анализ экономического равновесия / пер. с англ. М. И. Левина и И. М. Агеевой: под науч. ред. М. И. Левина. — М.: Издательский дом «Дело» РАНХиГС, 2018. — 240 с.
289. Теория хозяйственного порядка: «Фрайбургская школа» и немецкий неолиберализм [Текст] / пер. с нем.; составление, предисл. и общ. ред. В. Гутника. – М. : Экономика, 2002. – 482 с.
290. Теория и практика разработки принятия и реализации управленческих решений в предпринимательстве / А. Н. Асаул, В. П. Грахов, О. С. Коваль, Е. И. Рыбнов; под ред. заслуженного деятеля науки РФ, д-ра экон. наук, профессора А. Н. Асаула. — СПб.: АНО «ИПЭВ», 2014. — 304 с.
291. Технология разработки и принятия предпринимательских решений в условиях риска и неопределенности : монография / Байдаков А.Н., Запорожец Д.В., Кенина Д.С., Назаренко А.В. – Ставрополь : СЕКВОЙЯ, 2015. – 151 с.

292. Тихонов, А. В. К проблеме методологических уровней анализа управления [Текст] / А. В. Тихонов // Управление: интеллект и субъективность. – СПб., 2000. – С.3

293. Тихонов, А. В. Социология управления. Теоретические основы [Текст] / А. В. Тихонов. – СПб. : Издательство С.-Петербургского университета, 2000. – 324 с.

294. Тихонов, А. В. Управление – это не то, что мы о нем думаем (по поводу современного кризиса управленческой мысли) [Текст] / А. В. Тихонов // Проблемы деятельности ученого и научных коллективов. – СПб., 2002. – С. 85

295. Тихонов, А. В. Социология управления [Текст] / А. В. Тихонов. – 2-е изд., доп. и перераб. – М. : «Канон+» РООИ «Реабилитация», 2007. – 472 с.

296. Товб, А. С. Управление проектами: стандарты, методы, опыт [Текст] / А. С. Товб, Г. Л. Ципес. – М. : Олимп-Бизнес, 2003. – 240 с.

297. Токарев, В. В. Методы оптимизации: учебное пособие для бакалавриата и магистратуры / В. В. Токарев. — Москва: Издательство Юрайт, 2018. — 440 с.

298. Томилов, В. В. Маркетинговые решения в деятельности строительных предприятий [Текст] / В. В. Томилов, А. С. Роботов, А. А. Зубарев. – СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 1997. – 159 с.

299. Третьяк, С.Н. Инфраструктура экономики: ресурсы, развитие, управление [Текст] : монография / С. Н. Третьяк, Д. В. Темченко. – Хабаровск, 2002.

300. Уильямсон, О. И. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая» контракция [Текст] / О. И. Уильямсон; пер. с англ.; науч. ред. В. С. Катькало. – СПб. : Лениздат, 1996. – 702 с.

301. Уорнер, М. Виртуальные организации. Новые формы ведения бизнеса в XXI веке [Текст] / М. Уорнер, М. Витцель; пер. с англ. – М. : Добрая книга, 2005. – 296 с.

302. Управление инвестиционными строительными проектами на основе Primavera [Текст] : учебное пособие / С. В. Бовтеев, Е. В. Колосова, Е. И. Рыбнов, В. И. Фролов, А. В. Цветков; под ред. С. В. Бовтеева и А. В. Цветкова. – М.; СПб. : СПбГАСУ; М. : ЗАО «ПМСОФТ», 2008. – 464 с.

303. Управление организацией: Энциклопедический словарь [Текст] / Под ред. А. Г. Поршнева, А. Я. Кибанова, В. Н. Гунина. – М. : ИНФРА-М, 2001. – 822 с.

304. Управление социально-экономическим развитием России: концепции, цели, механизмы [Текст] / Рук. авт. кол. Д. С. Львов, А. Г. Поршнев; Гос. ун-т упр., Отд-ие экономики РАН. – М. : ЗАО «Изд-во «Экономика», 2002. – 792 с.

305. Уэрта де Сото, Х. Австрийская экономическая школа: рынок и предпринимательское творчество [Текст] / Хесус Уэрта де Сото; пер. с англ. Б. С. Пинскера, под ред. А. В. Куряева. – Челябинск : Социум, 2007. – 202 с.

306. Уэрта де Сото, Х. Социализм, экономический расчет и предпринимательская функция [Текст] / Хесус Уэрта де Сото; пер. с англ. В. Кошкина под ред. А. Куряева. – М. : Челябинск: ИРИСЭН, Социум, 2008. – 488 с. – (Серия «Экономика»).

307. Федоренко, Н. П. Вспоминая прошлое, заглядываю в будущее. – М.: Наука, 1999. – 479 с.

308. Федосеев, И. В. Управление инновационно-инвестиционной деятельностью в жилищном строительстве региона / И.В. Федосеев, Н.В. Васильева, А.А. Салов. – СПб. : Изд-во СПбГЭУ, 2018. – 158 с.

309. Федосеев, И. В., Салов, А. А. Оценка интенсификации деятельности управляющей и управляемой подсистем строительного предприятия // Вестник Российской академии естественных наук, 2015, 19(1): 56–58

310. Фишер, Т. М. Управление качеством и транзакционные издержки [Текст] / Т. М. Фишер. – М. : Аксион-БКГ, 2007.

311. Фридман, М. Капитализм и свобода [Текст] / М. Фридман; пер. с англ. – М. : Новое издательство, 2006. – 240 с.

312. Фридман, М. Свобода выбирать: Наша позиция [Текст] / М. Фридман, Р. Фридман; пер. с англ. – М. : Новое издательство, 2007. – 356 с. – (Библиотека Фонда «Либеральная миссия»).

313. Фридмен, М. Если бы деньги заговорили... [Текст] / Милтон Фридмен; пер. с англ. – 2-е изд. – М. : Дело, 2002. – 160 с. – (Сер. «Экономика: идеи и портреты»).

314. Фридмен Милтон и Хайек Фридрих о свободе. В серии «Философия свободы» [Текст]. Вып. II. – М. : Социум, Три квадрата, 2003.

315. Фролькис, В. А. Линейная и нелинейная оптимизация (в задачах инженерно-строительного профиля) [Текст] : учеб. пособие / В. А. Фролькис; СПбГАСУ. – СПб., 2001. – 306 с.

316. Фуллер, Л. Л. Мораль права [Текст] / Лон Л. Фуллер; пер. с англ. Т. Даниловой под ред. А. Куряева. – М. : ИРИСЭН, 2007. – 308 с. – (Мерия «Право»).

317. Фуруботн, Э. Г. Институты и экономическая теория: Достижения новой институциональной экономической теории [Текст] / Э. Г. Фуруботн, Р. Рихтер; пер. с англ. под ред. В. С. Катькало, Н. П. Дроздовой. – СПб. : Издат.дом Санкт-Петербургского государственного университета, 2005. – 702 с.

318. Хайек, Ф. Дорога к рабству [Текст] / Пер. с англ. – М. : Новое издательство, 2005.

319. Хайек, Ф. Использование знания в обществе [Текст] / Ф. Хайек // Индивидуализм в экономический порядок. – М. : Изограф, 2000.

320. Хайек, Ф. Право, законодательство и свобода: Современное понимание либеральных принципов справедливости и политики [Текст] / Ф. Хайек; пер. с англ. Б. Пинскера и А. Кустарева под ред. А. Куряева. – М. : ИРИСЭН, 2006. – 644 с. – (Серия «Политическая наука»).

321. Хайруллина А., Блаженкова Н. М. Оценка эффективности управленческих решений в предпринимательстве // Вестник УГНТУ. Наука, образование, экономика. Серия: Экономика . 2018. №2 (24). С. 96-102

322. Хакен, Г. Информация и самоорганизация. Макроскопический подход к сложным системам [Текст] / Г. Хакен; пер. с англ; предисл. Ю. Л. Климонтовича. – 2-е изд., доп. – М. : КомКнига, 2005. – 248с. – (Синергетика: от прошлого к будущему).

323. Хакен, Г. Тайны природы. Синергетика: учение о взаимодействии [Текст] / Г. Хакен. – М.; Ижевск : Институт компьютерных исследований, 2003.

324. Хаммер, М. Бизнес в XXI веке: повестка дня [Текст] / М. Хаммер; пер. с англ. – М. : Добрая книга, 2005. – 336 с.

325. Хансен, Э. Денежная теория и финансовая политика [Текст] / Э. Хансен; пер. с англ. – М. : Дело, 2006. – 312 с.

326. Харрод, Р.Ф. К теории экономической динамики [Текст] / Р. Ф. Харрод. – М. : Гелиос АРВ, 1999. – 160 с.

327. Харрис, Л. Денежная теория [Текст] / Л. Харрис; пер. с англ.; общ. ред. и вступ. ст. В. М. Усоскина. – М. : Прогресс, 1990. – 750 с.

328. Харшаньи, Дж. Общая теория выбора равновесия в играх [Текст] / Дж. Харшаньи, Р. Зельтен; пер. с англ. под ред. Н. А. Зенкевича. – СПб. : Экономическая школа, 2001.

329. Хейне, П. Экономический образ мышления [Текст] / Пол Хейне; пер. с англ. – 2-е изд., стереотип. – М. : Дело, 1993. – 704 с.

330. Хейне П., Боутке П. Дж., Причитко Д. Л. Экономический образ мышления: пер. с англ. 10-го изд. — М.: [Вильямс](#), 2007. — 544 с.

331. Хекхаузен, Х. Мотивация и деятельность [Текст] / Х. Хекхаузен. – 2-е изд. – СПб. : Питер; М. : Смысл, 2003. – 860 с.: ил. – (Серия «Мастера психологии»).

332. Хенди, Ч. По ту сторону уверенности: изменяющийся мир организаций [Текст] / Ч. Хенди; пер. с англ. под ред. Ю. Н. Каптуревского. – СПб. : Питер, 2002. – 224 с.: ил. – (Серия «Теория и практика менеджмента»).

333. Хикс, Дж. Теория экономической истории [Текст] / Дж. Хикс; пер. с англ.; общ. ред. и вступ. ст. Р. М. Нуреева. – М. : НП «Журнал Вопросы экономики», 2003. – 224 с.

334. Хилл, Н. Как измерить удовлетворенность клиентов [Текст] / Н. Хилл, Дж. Брайерли, Р. Мак-Дуголл; пер. с англ. – М. : ИНФРА-М, 2005. – 176 с.

335. Ходжсон, Д. Экономическая теория и институты: Манифест современной институциональной экономической теории [Текст] / Джеффри Ходжсон; пер. с англ. – М. : Дело, 2003. – 464 с.

336. Хорнгрен, Ч. Управленческий учет [Текст] / Ч. Хорнгрен, Дж. Фостер, Ш. Датар; пер. с англ. – 10-е изд. – СПб. : Питер, 2005. – 1008 с.: ил. – (Серия «Бизнес-класс»).

337. Цапу, Л. И. Стратегия корпоративного управления жилищным строительством в мегаполисе на примере холдинга «Фирма «Петротрест» [Текст] / Л. И. Цапу // Теория и практика управления в строительстве : Темат. сб. науч. тр. Вып. 1 / под ред. д-ра экон. наук А. А. Петрова. – СПб. : Стройиздат СПб; СПбГАСУ, 2006. – С. 73-88.

338. Центр стратегических разработок. Рынок строительства и недвижимости: стимулы отрасли на фоне кризиса–2020. 2020. 71 с. <https://www.csr.ru/upload/iblock/4b5/4b5726e9ed7a3df78621cf6aab8e9630.pdf>

339. Чемберлин, Э. Теория монополистической конкуренции: (Реориентация теории стоимости) [Текст] / Э. Чемберлин; пер. с англ.; под ред. Ю. Я. Ольсевича. – М. : Экономика, 1996. – 351 с.

340. Чепаченко, Н. В., Луценко, М. М., Дёмин, А. М. Обоснование выбора приоритетного инновационного решения в строительстве с применением аппарата теории игр. Вестник гражданских инженеров. 2020. № 3(80). С. 238-244.

341. Челнокова, В. М. Методика календарного планирования поточного строительства объектов с объединением их в комплексы / В. М. Челнокова, Ю. С. Винокурова, Е. П. Кондра // Материалы 74-й научной конференции профессоров, преподавателей, научных работников, инженеров и аспирантов университета; С.-Петербург. гос. архитектур.-строит. ун-т. – Ч. 1. – Санкт-Петербург: СПбГАСУ, 2018. – С. 85–88.

342. Чистяков, Д. А., Селютина, Л. Г., Китаев, М. А. Проблемные вопросы взаимодействия участников инвестиционно-строительной деятельности в регионе // Проблемы современной экономики (Новосибирск). 2016. №30. С. 142-148

343. Шамхалов, Ф. Государство и экономика. Основы взаимодействия [Текст]: учебник / Ф. Шамхалов. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Экономика, 2005. – 727 с.

344. Шаститко, А. Е. Новая институциональная экономическая теория [Текст] / А. Е. Шаститко. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Экономический факультет МГУ, ТЕИС, 2002. – 591 с.

345. Шаститко, А. Е. Модели человека в экономической теории: учеб. пособие [Текст] / А. Е. Шаститко. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 142 с.

346. Шаститко, А. Е. Экономическая теория организаций [Текст] / А. Е. Шаститко. – М.: ИНФРА-М, 2007.

347. Шелдрейк, Дж. Теория менеджмента: от тейлора до японизации [Текст] / Дж. Шелдрейк; пер. с англ. по ред. В. А. Спивака. – СПб. : Питер, 2001. – 352 с.: ил. – (Серия «Теория и практика менеджмента»).

348. Шеллинг, Т. Стратегия конфликта [Текст] / Т. Шеллинг; пер. с англ. Т. Даниловой под ред. Ю. Кузнецова, К. Сониной. – М. : ИРИСЭН, 2007. – 366 с. – (Серия «Международные отношения»).

349. Шмелев, Н. П. Авансы и долги (вчера и завтра российских экономических реформ). – М.: Международные отношения, 1996. – 352 с.

350. Шо, Р. Б. Ключи к доверию в организации: Результативность, порядочность, проявление заботы [Текст] / Роберт. Б. Шо. – М. : Дело, 2000. – 272 с.
351. Шумпетер, Й. А. История экономического анализа [Текст] : в 3 т. / Й. А. Шумпетер; пер. с англ. под ред. В. С. Автономова. – СПб. : Экономическая школа, 2001.
352. Шумпетер, Й. А. Теория экономического развития. Капитализм, социализм и демократия [Текст] / Й. А. Шумпетер; [предисл. В. С. Автономова; пер. с нем. В. С. Автономова, М. С. Любского, А. Ю. Чепуренко; пер. с англ. В. С. Автономова, Ю. В. Автономова, Л. А. Громовой, К. Б. Козловой, Е. И. Николаенко, И. М. Осадчей, И. С. Семененко, Э. Г. Соловьева]. – М. : Эксмо, 2007. – 864 с.
353. Шумпетер, Й. Глава 2. Мари Эспри Леон Вальрас (1834-1910) // Десять великих экономистов от Маркса до Кейнса. – М.: Институт Гайдара, 2011. – С. 117-124. – 400 с.
354. Эггертссон, Т. Экономическое поведение и институты [Текст] / Т. Эггертссон; пер. с англ. – М. : Дело, 2001. – 408 с.
355. Экономика и организация рыночного хозяйства [Текст] : учебник / Ред. кол. Б. К. Злобин и др.; под общ. ред. Б. К. Злобина. – 3-е изд., перераб. и доп. – М. : ЗАО «Издательство «Экономика», 2004. – 510 с.
356. Экономика строительства [Текст] : учебник для вузов : в 2 ч. / Н. И. Барановская, Ю. Н. Казанский, А. Ф. Ключев, Л. А. Косолапов, И. Н. Любимов, Ю. П. Панибратов; под ред. Ю. Н. Казанского, Ю. П. Панибратова. – М. : Изд-во АСВ; СПб. : СПбГАСУ, 2003. Ч. 1. – 368 с.
357. Экономика строительства [Текст] : учебник / Под общ. ред. И. С. Степанова. – 3-е изд., доп. и перераб. – М. : Юрайт-Издат, 2006. – 620 с.
358. Экономико-математическое моделирование [Текст] : учебник для вузов / Под общ. ред. И. Н. Дрогобыцкого. – М. : Издательство «Экзамен», 2004. – 800 с.

359. Экономическая кибернетика и системные исследования в управлении [Текст] : Сб. науч.тр. / Под ред. Д. В. Соколова, Н. Н. Погостинской. – СПб. : Изд-во СПбГУЭФ, 1998.

360. Экономические системы: государство и рынок: Монография / под ред. В. И. Жукова, И. К. Ларионова. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2019. – 859 с.

361. Экономический цикл: анализ австрийской школы [Текст] / Пер. с англ.; Сост. А. В. Куряев. – Челябинск : Социум, 2005. – 220 с. – (Серия: «Бум, крах и будущее»).

362. Элиас, Н. Общество индивидов [Текст] / Норберт Элиас; пер. с нем. – М.: Праксис, 2001. – 336 с. – (Серия «Образ общества»).

363. Эрроу, К. Дж. Коллективный выбор и индивидуальные ценности [Текст] / К. Дж. Эрроу; пер. с англ.; науч. ред., авт.предисл., послесл. Ф. Т. Алескеров. – М.: Издательский дом ГУ ВШЭ, 2004. – 204 с.

364. Эрхард, Л. Благополучие для всех [Текст] / Л. Эрхард; пер. с нем.; Вступ. ст. Б. Б. Багаряцкого, В. Г. Гребенникова. – М.: Дело, 2001. – 352 с.

365. Эффективность государственного управления [Текст] / Пер. с англ.; общ. ред. С. А. Батчикова, С. Ю. Глазьева. – М.: Фонд «За экономическую грамотность», Консалтбанкир, 1998. – 848 с.

366. Эшби, Р.У. Введение в кибернетику [Текст] / Р. У. Эшби; пер. с англ. под ред. В. А. Успенского; предисл. А. Н. Колмогорова. – 3-е изд., стереотипное. – М.: КомКнига, 2006. – 432 с.

367. Юровицкий, В. Эволюция денег: денежное обращение в эпоху изменений [Текст] / В. Юровицкий. – М.: ГроссМедиа, 2004. – 496 с.

368. Яковлев, А. В. Гособоронзаказ: концепция отдельного учета по контрактам. – М.: 1С -Паблицинг, 2019. – 262 с.

369. Ясаи, Э. Государство [Текст] / Энтони де Ясаи; пер. с англ. Г. Покатовича под ред. Ю. Кузнецова. – М.: ИРИСЭН, 2008. – 410 с. – (Серия «Политическая наука»).

370. Ясин, Е. Модернизация и общество [Текст] / Е. Ясин // Вопросы экономики. – 2007. – № 5. – С.25.

371. Ясин Е.Г. Российская экономика. Истоки и панорама рыночных реформ. – 2-е изд., перераб. – М.: Изд.дом Высшей школы экономики, 2019. – 448 с.

372. Яськова Н. Ю. О гармоничном развитии инвестиционно-строительной деятельности и сферы недвижимости // Недвижимость: экономика, управление. 2018. № 4. С. 18-23

xxx

373. Асаул, В. В. Методология повышения конкурентоспособности строительных организаций [Текст] : автореферат дис. ... доктора экон. наук : 08.00.05 / В. В. Асаул. – СПб., 2007.

374. Грахов, В. П. Методология маркетинг-менеджмента в инвестиционно-строительном комплексе [Текст] : автореферат дис. ... доктора экон. наук : 08.00.05 / В. П. Грахов. – СПб., 2007.

375. Екимова, К. В. Формирование интегрального механизма взаимодействия субъектов инвестиционно-строительной деятельности региона [Текст] : автореферат дис. ... доктора экон. наук : 08.00.05 / К. В. Екимова. – СПб., 2007.

376. Катькало, В. С. Эволюция теории стратегического управления [Текст] : автореферат дис. ... доктора экон. наук : 08.00.05 / В. С. Катькало. – СПб., 2007.

377. Придвижкин, С. В. Формирование локальных рынков жилья в пространстве крупнейших городов [Текст] : автореферат дис. ... доктора экон. наук : 08.00.05 / С. В. Придвижкин. – Екатеринбург, 2007.

378. Терентьев, А. Р. Управление экономическим развитием холдинговых структур в инвестиционно-строительной сфере [Текст] : автореферат дис. ... доктора экон. наук : 08.00.05 / А. Р. Терентьев. – СПб., 2007.

xxx

379. <https://rosstat.gov.ru/folder/522>
380. <https://www.mckinsey.com/>
381. www.kursy.rsuh.ru
382. <https://upr.ru/article/upravlencheskaya-teoriya-izmerenij-chast-2-shkaly-i-nakladyvaemye-imi-ogranicheniya/>
383. <https://hbr-russia.ru/karera/lichnye-kachestva-i-navyki/sila-myagkikh-navykov/>