

В. В. Асаул¹

СИНЕРГЕТИЧЕСКИЙ ЭФФЕКТ ОБЪЕДИНЕНИЯ СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ В КОНКУРЕНТНЫЕ СТРУКТУРЫ

Растущий уровень конкуренции оказывает влияние на деятельность российских строительных организаций: на их издержки, цены, прибыль и организационную структуру.

Одной из проблем повышения конкурентоспособности строительных организаций является *недостаток инвестиций*, который не позволяет им в полной мере осуществить такой путь повышения конкурентоспособности, как повышение качества продукции, реализация инноваций. Еще одна проблема повышения конкурентоспособности организаций — *исчерпание запасов простаивающих мощностей и необходимость модернизации и создания новых*, что приводит к увеличению издержек предприятий. Кроме того, резюмируя влияние конкуренции на деятельность организаций, можно сказать: конкуренция оказывает влияние на ценовую политику предприятий, заставляя их массово снижать цены, численность персонала, и, по мнению руководителей организаций, заставляет их сдерживать рост производства. Поэтому третьей проблемой повышения конкурентоспособности строительных организаций может выступать *проблема выбора оптимальной организационной структуры* организации. Критерий оптимальности может быть определен в каждом конкретном случае в зависимости от целей функционирования организации. Один из таких критериев — повышение конкурентоспособности строительной организации путем реализации инноваций.

Гораздо чаще состояние оргструктуры имеет неполное соответствие потребностям инновационного развития. Поэтому организация для реализации комплексного инновационного цикла может интегрироваться с другими фирмами.

Таким образом, повышение инновационной активности, т. е. сокращение длительности или затрат инновационного цикла, осуществляется за счет интеграционных процессов. Формируя эффективные транзакции, организация получает возможность развития схемы владения, изменения объема и стоимости капитала и оказывается связанной с рядом интегрированных фирм, функционирующих в данном сегменте рынка. Вместе они образуют *конкурентную структуру* — совокупность предприятий различных организационно-правовых форм, объединенных транзакционными связями и (или) схемой владения,

¹ Кандидат экон. наук, действительный член Международной академии инвестиций и экономики строительства (Санкт-Петербургский государственный архитектурно-строительный университет).

реализующих полный инновационный цикл в одном или нескольких сегментах рынка.

В экономической литературе широко рассмотрена так называемая «теория фирмы»¹, в которой, как правило, излагаются три взгляда на фирму как на минимизирующее затраты устройство.

Первый, *технологический подход* базируется на рассмотрении различных типов дополняемости затрат или спроса и использовании фирмой экономии от масштаба или сферы деятельности.

Второй взгляд на фирму как на долгосрочное соглашение ее единиц, или *контракт*, так же как и первый, имеет мало общего с правовым определением фирмы. Фирмы, которые согласны разделить некоторые постоянные затраты, производитель и розничный торговец, которые подписывают контракт, определяющий строгие вертикальные ограничения, — все могут рассматриваться как по меньшей мере частично интегрированные, хотя формально и остаются отдельными субъектами.

Третий взгляд на фирму — точка зрения *неполного договора* — подходит несколько ближе к правовым определениям. Подчеркивается, что фирмы и контракты — это скорее различные типы «управления». В данном случае фирма рассматривается как особый способ принятия решений о том, что необходимо делать в случаях, которые не были предусмотрены в контракте. Основной является идея о том, что необходимы *неполные контракты* по следующим причинам: вероятность появления непредвиденных случайностей; значительное количество таких случайностей, затрудняющее их определение в письменной форме. В результате первоначальный контракт определяет лишь самые общие принципы отношений. Такой подход кажется наиболее реалистичным в современных условиях, он, на наш взгляд, наиболее близок к синергетическому подходу, и определение конкурентной структуры, изложенное выше, отвечает ему.

Рассматривая *конкурентную структуру* как систему, можно сказать, что ей присуще состояние *эмерджентности* — «несоответствия (отличия) общего эффекта действия различных механизмов в системе от арифметической суммы частей, составляющих целое («сумма частей не равна целому»)»².

Данное предположение базируется на том, что для проявления эмерджентности необходимым условием выступает, во-первых, «множественность

¹ Теория фирмы / Под ред. В. М. Гальперина. СПб.: Экономическая школа, 1995 («Вехи экономической мысли». Вып. 2). 534 с.; *Тироль Ж.* Рынки и рыночная власть: теория организации промышленности/ Тироль Ж.; Пер. с англ. СПб.: Экономическая школа, 1996. XLII. 745 с. (Под ред. В. М. Гальперина и Л. С. Тарасевича); *Шерер Ф. М.* Структура отраслевых рынков / Шерер Ф. М., Росс Д.; Пер. с англ. М.: ИНФРА-М, 1997. VI. 698 с.

² *Кузнецов Б. Л.* Введение в экономическую синергетику / Кузнецов Б. Л. Наб. Челны: Изд-во КамПИ, 1999.

элементов в системе», а *конкурентная структура* — это совокупность предприятий различных организационно-правовых форм. Во-вторых, нужна «множественность отношений в системе», и такие предприятия объединены (связаны) транзакционными связями и (или) схемой владения. Третьим условием является наличие «синтезирующей динамики в системе, т. е. наличие такого изменения в системе, когда интегрируются элементы, образуя при этом новые отношения (связи, взаимодействия)»; конкурентная структура объединяется для реализации полного инновационного цикла в одном или нескольких сегментах рынка. И четвертое условие — разнородность элементов системы — выполняется различием организационно-правовых форм предприятий, входящих в конкурентную структуру. «Наличие данных условий в системе создаст *потенциал эмерджентности*».

Возможность реализации комплексного инновационного цикла и повышения его эффективности с помощью развития, во-первых, системы транзакций (договоров) и, во-вторых, собственной схемы владения и структуры капитала, которую, как уже было описано выше, имеет конкурентная структура, говорит о наличии у нее *синергетического потенциала*, т. е. «способности элементов системы и отношений между ними к когерентному (согласованному во времени) взаимодействию по единому вектору системы целей, приводящему, в конечном счете, к качественному переходу системы из одного состояния в другое».

Взгляд на фирму как на неполный контракт в условиях неопределенности, а в нашем случае на конкурентную структуру как на синергетическую систему, позволяет предположить, что реализация комплексного инновационного цикла с помощью процессов вертикальной и горизонтальной интеграции должна приводить к появлению так называемого *синергетического эффекта*, т. е. «эффекта, вызванного скоординированным в пространстве и времени действием разнородных по природе механизмов, приводящего к качественным изменениям в системах».

Так как первая часть определения *интеграции* может звучать как «состояние связанности субъектов за счет организации рационального экономического взаимодействия», то можно говорить о возможности выполнения начального условия для формирования синергетических эффектов в производственных системах: «должны быть согласованы во времени и пространстве условия функционирования подсистем, входящих в производственную систему».

Ввиду того, что это рациональное экономическое взаимодействие осуществляется путем использования системы транзакций, отношений собственности и изменения структуры капитала для формирования конкурентных структур, реализующих комплексный инновационный цикл в одном или нескольких сегментах рынка, можно предположить выполнение остальных условий реализации синергетического эффекта.

2. Должно быть выявлено ведущее звено общественного развития (чаще всего этим звеном является техническая или организационная инновация) и обеспечить ей саморазвитие.

3. Внешние управляющие воздействия на систему должны быть конгениальны внутренним автоколебаниям системы, совпадать с ними как по вектору, так и по темпу и частоте... В реальных производственных системах это означает, что если ведущим звеном является техническая инновация, то поисковый этап, НИОКР и подготовка производства должны быть системными, комплексными, скоординированными в пространстве и времени, последовательными, конгруэнтными, всеобъемлющими, непрерывными»¹.

Синергетические эффекты в экономических системах должны, в конце концов, приводить к качественному скачку эффективности функционирования системы. При этом эффективность функционирования системы не должна отождествляться с традиционной экономической эффективностью.

В частности, предлагается рассматривать формирование синергетических эффектов через систему целей организации, состоящую из целей первого, второго и третьего порядка. Кроме того, предлагается выделить еще *синергетические цели*, или цели нулевого уровня, обеспечивающие прорыв производителя на новые рынки. «Инновационность, запредельность (преодоление порога эффективности и наукоемкости, доступного на момент постановки цели), наличие нового качества в сравнении с имеющимися образцами — обязательное требование синергетической цели».

Трудно не согласиться с этим, но возникает закономерный вопрос: как формируются такие синергетические цели? Ведь если нельзя оценивать синергетический эффект как чисто экономический, значит, и формирование системы целей организации должно выявлять факторы, не поддающиеся конкретной количественной оценке, факторы, для которых не представляется сразу обозначенным временной горизонт, факторы, действие которых и помогает некоторым фирмам достигать феноменальных результатов.

Определению таких факторов, хотя бы для предварительных набросков синергетических целей, может служить путь *выявления существующих проблем* в традиционной постановке целей организации. После определения *целей первого уровня* и выявления существующих проблем, кажущихся наиболее важными для инновационного развития предприятия, аналитически прогнозируется *отрицательный результат* в достижении цели в случае, если проблемы решены не будут, и для достижения *положительного результата* в достижении цели и решения проблем формируются *цели следующего уровня*. После этого процесс повторяется до тех пор, пока не будут определены такие цели, которые могут быть вынесены на нулевой уровень главных целей организации и стать

¹ Там же.

синергетическими целями. И только после этого, на наш взгляд, можно начинать строить дерево целей организации заново, ориентируясь на постановку синергетической цели, решая насущные практические задачи, т. е. определяя уже конкретные атрибуты достижения каждой цели в пределах заданного временного горизонта.

Как выявить синергетические цели для современной конкурентной структуры, интегрированной для реализации комплексного инновационного цикла? Начать предлагается с традиционной постановки целей, называемых обычно целями первого уровня. Пусть это будут:

- окупаемость инвестиций;
- максимизация прибыли;
- готовность к восприятию внешних угроз.

По этим трем направлениям и будет проводиться поиск целей, которые могут быть названы синергетическими. Внимание предлагается сосредоточить на специфике неполного контракта и окружающей среды, в которой он действует: в мире, полном непредвиденных случайностей и неучтенных обстоятельств, несовершенной коммуникации и часто непредсказуемого «человеческого фактора».

Как уже говорилось выше, контракты, в условиях которых рассматриваются конкурентные структуры, являются весьма неполными вследствие транзакционных затрат. Как это влияет на окупаемость инвестиций? Во-первых, отдельные случайности, с которыми столкнутся стороны, могут быть непредсказуемы на момент заключения контракта. Во-вторых, даже если их можно предвидеть, количество их может быть слишком велико для того, чтобы их зафиксировать в контракте. В-третьих, проверка контракта (проверка выполнения обязательств) может оказаться дорогостоящей. И, в-четвертых, проводимые в жизнь контракты могут включать значительные юридические затраты. Можно сказать, что *минимизация транзакционных затрат* является одной из главных проблем организационных решений¹.

Причины *неполноты контракта* можно сформулировать. У нас нет хорошо установленных теорий комплексного или индивидуального принятия решений при непредвиденных обстоятельствах — двух важных экономических явлений. В большей части заключенных контрактов не отражается большинство возможных случайностей. Когда происходят такие не оговоренные случайности действия сторон, это приводит зачастую к *конфликтам*.

Промежуточные формы заключения контракта, которые существуют как бы между отсутствием контракта (при неограниченном торге между сторонами) и полным контрактом, возможны. Эти промежуточные формы могут принести экономию транзакционных затрат в сравнении с полными контрактами, но в то же

¹ *Тироль Ж.* Рынки и рыночная власть: теория организации промышленности.

время исключают эффекты неограниченного торга. Существуют две возможности решения таких проблем: обращение к третьей стороне для принятия эффективного решения и предоставление одной из двух заинтересованных сторон права определять в случае неспецифированных ситуаций.

Арбитраж как вид обращения к третьей (незаинтересованной) стороне может иметь место, но он обладает рядом недостатков: внешний арбитр может быть дорогостоящим, и ему понадобится некоторое время на изучение ситуации, а цена времени может быть достаточно высока, внутренний арбитр должен быть хорошо информированным, непредвзятым и неподкупным.

Скорее полномочия по выходу из неспецифированных непредвиденных ситуаций — *власть* — могут быть переданы одной из заинтересованных сторон, чем арбитражу. Власть может являться *целью II уровня* для того, чтобы цель окупаемости инвестиций могла быть достигнута.

Проблемы, возникающие при максимизации прибыли предприятием, работающим в инновационной сфере, кратко можно сформулировать для внесения в схему:

- высокие транзакционные затраты;
- высокая длительность инновационного цикла;
- неиспользованные возможности: эффекта масштаба, концентрации и централизации производства;
- высокие издержки.

Отрицательный результат в достижении цели в случае не решения этих проблем приводит соответственно к *неудаче в максимизации прибыли*. Для реализации положительного результата в достижении этой цели и решения выше обозначенных проблем в качестве *целей II уровня* можно представить:

- *реализацию эффекта вертикальной интеграции* (кроме всего прочего, подразумевающего внутреннее объединение сделок или создание концерна);
- *реализацию эффекта горизонтальной интеграции* (картельные соглашения, синдикат, трест, объединение долей и пакетов акций).

(Окончание следует)