

Санкт-Петербургский экономический конгресс «Форсайт "Россия": дизайн новой промышленной политики»

Инициатор проведения: Институт нового индустриального развития им. С.Ю. Витте. г.
Санкт-Петербург. 23 марта 2015 г.

Заслуженный деятель науки РФ

доктор экон. наук, профессор А.Н. Асаул

Директор АНО «ИПЭВ»

ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНОЙ СФЕРЫ

В Российской Федерации затраты на НИОКР в инвестиционно-строительной сфере сопоставимы с международными трендами – они составляют 0,47% от оборота ВЭД «Строительство» (2013 год) и около половины от объема инвестиций в нефинансовые активы. Эта величина составляет половину затрат от инвестиций в нефинансовые активы инвестиционно-строительной сферы, в абсолютном выражении – 3,3 млрд. рублей. При этом нельзя недооценивать научно-исследовательский потенциал инвестиционно-строительной сферы. Будучи заложенным в период до 90-х годов прошлого века он смог сохранить и развить свою структуру и состав организаций. В настоящее время в национальную строительную систему НИОКР входят 182 научных учреждения в области строительства, более 33000 исследователей, из них 4750 докторов и кандидатов наук (по данным Росстата, 2014). Но реализация научного потенциала исследовательских учреждений возможна при организационной и технологической готовности строительных организаций к трансферу в инвестиционно-строительной цикл результатов НИОКР. Только при внедрении в строительный проект новых технологий, материалов, решений реализуется инновация.

Анализ взглядов на проблему реализации инновационного потенциала инвестиционно-строительной сферы позволили сформулировать пять обобщенных позиций:

1) *непонимание менеджерами, осуществляющими свою деятельность в строительстве, возможных выгод от внедрения инноваций.* В первую очередь, затруднены оценки экономических эффектов интеграции новаций в инвестиционно-строительный цикл. Но «непонимание», «затрудненность оценки» это только отражение реальной внутренней проблемы научно-исследовательского сектора в региональном ИСК – неумение коммерциализировать, внедрять результаты НИОКР. Разработчики инновационных материалов и технологий в своих предложениях не декларируют ни абсолютной финансовой выгоды реципиента новации, ни даже методики ее оценки в рамках инвестиционно-строительного проекта. Они (разработчики) рассматривают новое продуктивное или процессное решение как объект, улучшающий какую-либо сторону строительного процесса, а

объяснение выгод ограничивают указанием изменения технического параметра. Из буклетов, предлагающих инновационную продукцию: «повышение износостойкости покрытия на 7,2%», «увеличение срока службы красочного слоя до 12 лет», «рост допустимой нагрузки на основание на 15%» и т.п. Для успешной коммерциализации результатов НИОКР необходим алгоритм интерпретации технико-технологических преимуществ продукта (технологии) в экономические эффекты инвестиционного проекта. Разработчики, вооруженные таким методом, алгоритмом смогут прозрачно представлять проектировщикам, строительным организациям и инвесторам финансовые выгоды применительно к инвестиционно-строительному циклу как в формате удельным показателей, так и в отношении конкретных инвестиционных проектов.

2) *затрудненность интеграции инноваций в тендерные процедуры.* В настоящее время законодательство и требования частных организаций (генеральных подрядчиков, технических заказчиков) в рамках государственного строительного заказа не позволяет сформулировать требования к инновационности продуктов и процессов. Дело в том, что международное и российское законодательство трактует «инновацию» достаточно широко : любое нововведение для единичной организации, вне зависимости от его распространенности в отрасли или мире, формально и законодательно является «инновацией». Такой высокий уровень неопределенности не позволяет сформулировать конкретные требования к уровню моральной, технической новизны закупаемого продукта или процесса. А попытка сформулировать точные технические признаки закупки вступают в противоречие с Федеральным законом № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» или рассматриваются как коррупция. Например, поставщиков нано- бетона в Санкт-Петербурге две организации, и если заявить в ТУ подрядного конкурса на поставку бетонных смесей «нано- бетон», то неизбежно подпадем под подозрение в коррупции. С другой стороны, конкурсные процедуры построены на выборе потребителя с самой низкой ценой, а большинство инноваций «стоят дорого». Сама логика инновации (в ряде случаев) подразумевает объективное и обоснованное право на более высокую цену, чем конкурентная продукция. Невозможность формулировки критериев новизны, объективного сравнения уровня новизны для строительной продукции и процессов, не позволяет участвовать в подрядных конкурсах с инновационной продукцией.

3) *ограниченность видения типов инноваций.* Менеджеры видят только продуктовые новации (новые виды строительных материалов) и не воспринимают (не видят) потенциал возможностей процессных, организационных и маркетинговых новшеств. В научной литературе обсуждение инноваций в строительстве (табл. 1) сводится к новым «строительным материалам» (39,1% публикаций) и «энергосбережению» (32,3%). При этом мировые практика и наука фокусируется в большей степени на совершенствовании технологии строительства, процессных инновациях (34,2% публикаций по базам данных EBSCO Publishing, Scopus).

Таблица 1

Структура исследуемых вопросов в публикациях, индексируемых как «инновации» и «строительство» EBSCO Publishing, Scopus, РИНЦ, 2014.

Вопрос	Доля статей, % ¹ [1]
Строительные материалы	39,1
Энергосбережение	32,3
Проектирование	31,7
Информационные технологии	22,3
Изыскательские работы	12,4
Механизмы финансирования	9,3
Эксплуатация объектов	8,4
Строительный процесс	7,2
Страхование	5,4
Инновационная инфраструктура	4,2
Экономическая эффективность	3,2
Инвестиционно-строительный цикл	1,2
Классификация инноваций	0,73

Длительность строительства в организационных нововведениях, оптимизирующих накладные расходы через сокращение длительности контрактных и коммуникационных взаимодействий субъектов регионального ИСК. Маркетинговые инновации вообще не характерны для новаторской практики инвестиционно-строительной сферы. А ведь именно они направлены на сокращение срока экспозиции строительной продукции, позволяющего, в свою очередь, сократить длительность инвестиционно-строительного цикла, в итоге – повысить финансовые результаты капиталовложений. Таким образом, из поля зрения практикующих менеджеров выпадает целый блок инноваций, чье влияние на длительность и эффективность инвестиций объективно.

4) *непонимание мультипликативных эффектов*. Под мультипликативным эффектом принято понимать отнесение инвестиций в инновации и их результаты к различным по «владельцу»²[2] (исполнителю) этапам и операциям инвестиционно-строительного цикла. Например, инновации в проектных и изыскательских работах могут значительно увеличивать их продолжительность и стоимость, но сокращать длительность и стоимость строительного цикла. Инвестиции в новации на этапе проектирования и изыскательства, а экономические выгоды на строительном этапе. Традиционная практика контрактного разделения процессов закупки проектных, изыскательских работ и генерального подряда на застройку приводит к невозможности оценки мультипликативного эффекта на разных стадиях инвестиционно-строительного цикла. Конкурсный принцип (как препятствие № 2) выделения операций инвестиционно-строительного цикла не позволяет увеличить стоимость работ, заложить в них инновационные решения, если они не обнаруживают выгоду на том же этапе. Обнаруживается, что нововведения, консолидирующие инвестиции и выгоду на одном этапе, обычно не высоки с позиции эффектов (1-5%). В свою очередь, мировая практика показывает, что наиболее эффективны (влияние более 10% на инвестиционную стоимость проекта)

¹[1] Сумма может быть больше 100% в силу того, что отдельные статьи посвящены нескольким вопросам.

²[2] Под владельцем операции в организационном менеджменте (инжиниринге) понимается его исполнитель, имеющий полное контрактное право и ответственность за локальный этап или операцию строительного цикла.

комплексные технологические инновации, изменяющие структуру продуктов и технологий всех этапов цикла. Именно поэтому, контрактное, конкурсное разделение на этапы негативно сказывается на процессе трансфера технологических инноваций в цикл. Необходимо найти более «высокую» точку зрения (чем менеджеры этапов) на эффекты инвестиционно-строительного цикла – на уровне генерального подрядчика, технического заказчика или инвестора.

5) *низкий потребительский спрос на качественную строительную продукцию*. Это препятствие объективно – продиктовано актуальной характеристикой позиции инвестиционно-строительной сферы как «рынка продавца», доминирования дефицита предложения объектов недвижимости эконом класса на большинстве региональных рынков.

Массовый потребительский рынок, как правило, смотрит в сторону более низких цен, закрывая глаза на снижение технического качества строительной продукции. Именно эта тенденция просматривается в перспективе ближайших 10 лет, до момента насыщения рынка. С другой стороны, объективна и низкая информированность потребителя о параметрах качества строительной продукции. Категория «качества» тесно связана с понятием инновационности, моральной новизны строительной продукции. В отношении выделенных 1800 работ (индексированных «инновации» и «строительство») исследована структура вопросов, рассматриваемых в публикации. Отнесение публикации к вопросу определялось дополнительными ключевыми словами, индексирующими публикацию. Наиболее часто встречались 13 ключевых слов, образующих соответствующие группы (табл.1). Во главе списка четыре проблематики: строительные материалы; энергосбережение; проектирование; информационные технологии.

Выводы и обобщения:

1. Произведена экспертная оценка уровня инновационности ВЭД «Строительство». Обнаружен критически низкий уровень инновационной активности, как региональных ИСК, так и инвестиционно-строительной сферы в целом.

2. Сформулировано пять препятствий развития инновационной активности в инвестиционно-строительной деятельности: непонимание практикующими менеджерами возможных выгод от внедрения инноваций; затрудненность интеграции инноваций в тендерные процедуры; ограниченность видения типов инноваций; непонимание мультипликативных эффектов; низкий потребительский спрос на качественную строительную продукцию.

3. Выявлен недостаточный уровень исследования ряда теоретических вопросов управления инновационной деятельности в инвестиционно-строительной сфере: классификация инноваций; инвестиционно-строительный цикл как объект инноваций; оценка экономических результатов внедрения инноваций; организационно-экономические подходы к планированию инвестиционно-строительного цикла; методы оценки эффективности интеграции инноваций.

