

УДК 351.74/76

© А. Н. Асаул, д-р экон. наук, профессор
© Я. М. Малкин, аспирант
(Санкт-Петербургский государственный
архитектурно-строительный университет)
E-mail: asaul@yandex.ru,
yacom@mail.ru

© A. N. Asaul, Dr. Sci. Ec., Professor
© Ya. M. Malkin, post-graduate student
(Saint-Petersburg State University of Architecture
and Civil Engineering)
E-mail: asaul@yandex.ru
yacom@mail.ru

ПРОБЛЕМЫ РЕАЛИЗАЦИИ ФЕДЕРАЛЬНОГО ЗАКОНА «О САМОРЕГУЛИРУЕМЫХ ОРГАНИЗАЦИЯХ» И ЕГО СИНХРОНИЗАЦИИ С ОТРАСЛЕВЫМ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВОМ

PROBLEMS OF IMPLEMENTING THE FEDERAL LAW "ON THE SELF-REGULATORY ORGANIZATION" AND SYNCHRONIZING IT WITH SECTOR-SPECIFIC LEGISLATION

Изложена суть саморегулирования, отличие саморегулируемых организаций (СРО) от бизнес-ассоциаций, а также принципиальные отличия СРО, созданных по общему закону, и СРО, созданных по Градостроительному кодексу РФ. Сходство наименований при наличии принципиальных отличий создало ситуацию, когда негативное впечатление от системных проблем саморегулирования в области строительства автоматически переносится на всю сферу саморегулирования в целом. Подчеркивается, что при создании СРО должен использоваться принцип «один вид экономической деятельности — один вид СРО». Анализируются основные концептуальные недостатки, связанные с синхронизацией общего закона о саморегулировании и отраслевых законов.

Ключевые слова: саморегулирование, саморегулируемые организации (СРО), механизм саморегулирования, процесс саморегулирования, предмет регулирования.

The paper provides a description of the essence of self-regulation, the difference between self-regulatory organizations (SROs) from business associations, as well as fundamental differences between SRO created by the General Law and SRO created by the Construction Code. The similarity of names in the presence of fundamental differences created a situation where a negative impression of the systemic problems of self-regulation in the construction field is automatically transferred to the whole sphere of self-regulation as a whole. It is emphasized that at the establishment of SROs, there should be used the principles defined by the formula of "one kind of economic activity — one kind of SRO." The main conceptual shortcomings associated with the synchronization of the General Law on self-regulation and industry laws are analyzed.

Key words: self-regulation, self-regulatory organizations (SROs), self-regulation mechanism, self-regulation process, regulation object.

Саморегулирование профессиональной и предпринимательской деятельности — эффективный механизм регулирования профессионального рынка. Этот механизм заимствован из зарубежной практики. Саморегулируемые организации (СРО) возникают в различных областях предпринимательской и профессиональной деятельности, вытесняя государство из тех сфер

регулирования, где его присутствие представляется излишним и неоправданным. Таким образом государство делегирует часть контрольных и регуляторных функций участникам деятельности в различных отраслях экономики. Саморегулирование должно привести к снижению роли чиновников и формированию гражданско-правовых институтов, направленных на

закрепление добросовестной практики ведения бизнеса. В зарубежных странах механизм саморегулирования и соответствующие частные институты сложились в ходе исторического развития деловых отношений в различных областях хозяйственной деятельности и уже давно эффективно используются в качестве альтернативы государственному регулированию [9, с. 53].

В Федеральном законе № 315 «О саморегулируемых организациях» от 1 декабря 2007 года в России сформирована правовая и экономическая база саморегулирования, установлены порядок создания, реализации деятельности саморегулируемых организаций в различных сферах предпринимательской деятельности. В соответствии с данным Законом под саморегулированием понимается самостоятельная и инициативная деятельность, осуществляемая субъектами предпринимательской или профессиональной деятельности, содержанием которой являются разработка и установление стандартов и правил указанной деятельности, а также контроль за соблюдением их требований.

Отличие саморегулируемых организаций от бизнес-ассоциаций заключается не только в цели деятельности. Бизнес-ассоциации представляют интересы своих членов в сети рыночных взаимодействий субъектов — участников рынка. Саморегулируемые организации, кроме функций представления интересов, имеют обязательные профессиональные стандарты деятельности и обязательный контроль за их выполнением. Это существенное отличие, в котором проявляется принципиальная разница в правах и обязанностях саморегулируемых организаций и бизнес-ассоциаций. Саморегулируемая организация есть продукт интеграции субъектов бизнеса [1, с. 69]. В России СРО создаются в организационно-правовой форме некоммерческого партнерства, объединяющего субъектов профессиональной или предпринимательской деятельности на основании членства по отраслевому признаку.

Отрасли, для которых в отдельных законах описаны специфические требования к саморегулируемым организациям, могут быть сгруппированы следующим образом:

1) виды экономической деятельности, в которых предусмотрено обязательное членство

участников предпринимательской или профессиональной деятельности в СРО, в том числе:

- строительство, архитектурно-строительное проектирование, инженерные изыскания, работы, связанные с основным видом деятельности «45.2 Строительство зданий и сооружений» (по ОКВЭД), где формируется отраслевой продукт, и подрядные работы (по отношению к основному виду) [8, с. 46] осуществляют только при наличии свидетельств о допусках СРО;

- деятельность ревизионных союзов сельскохозяйственных кооперативов, аудиторская оценочная деятельность, кредитная кооперация, деятельность в области энергетического обследования, теплоснабжение;

2) сферы, в которых специальными законами предусмотрена возможность создания СРО, но членство в таких организациях не является обязательным, в том числе:

- профессиональная деятельность участников рынка ценных бумаг, деятельность негосударственных пенсионных фондов;

- кадастровая и рекламная деятельность, деятельность жилищных накопительных кооперативов;

- посредническая деятельность по урегулированию споров (медиация); деятельность патентных поверенных и др.

Неоднозначная трактовка целей разработки Закона о СРО привела к тому, что хотя данный закон и принимался в первую очередь для установления общих принципов образования СРО, в интересах строительной отрасли были утверждены поправки, значительно изменившие концепцию института саморегулирования в целом. Сущность нововведений, предложенных Федеральным законом от 22.07.2008 г. № 148-ФЗ «О внесении изменений в Градостроительный кодекс РФ и отдельные законодательные акты РФ», характеризуется тем, что отдельными законами могут быть введены любые иные требования к саморегулируемым организациям.

Таким образом, в настоящее время в действующей модели системообразующего закона допускается установление в рамках иных федеральных законов следующих «особенностей»: приобретения, прекращения статуса саморегулируемых организаций; правового положения саморегулируемых организаций; деятельности

саморегулируемых организаций; порядка приема в члены саморегулируемой организации; порядка осуществления саморегулируемыми организациями контроля за деятельностью своих членов и применения саморегулируемыми организациями мер дисциплинарного воздействия в отношении своих членов¹; порядка осуществления государственного контроля (надзора) за соблюдением саморегулируемыми организациями, объединяющими субъектов предпринимательской или профессиональной деятельности определенных видов, требований законодательства Российской Федерации, регулирующего деятельность указанных субъектов, и законодательства Российской Федерации о саморегулируемых организациях².

Тем самым, в качестве «особенностей» рассмотрены практически все сферы функционирования саморегулируемой организации, а упоминаемый в качестве одной из особенностей термин «деятельность саморегулируемых организаций» делает этот перечень фактически открытым.

Несмотря на сходство наименования, саморегулируемые организации, созданные по общему закону, и саморегулируемые организации, созданные по Градостроительному кодексу Российской Федерации, имеют ряд принципиальных отличий. Указанное сходство наименований при наличии принципиальных отличий создало ситуацию, когда негативное впечатление от системных проблем саморегулирования в области строительства автоматически переносится на всю сферу саморегулирования в целом. В то же время необходимо понимать, что проблемы правоприменительной практики при построении системы саморегулирования в строительной отрасли являются следствием именно тех концептуальных ошибок регулирования отрасли в целом, которые были заложены при принятии

действующей редакции Градостроительного кодекса Российской Федерации.

С правовой точки зрения саморегулируемая организация — это юридическое лицо (некоммерческая организация), объединяющее юридических или физических лиц, обладающее специальным статусом. Такой статус появляется у организации с момента внесения записи о ней в специальный реестр. Приобретение некоммерческой организацией статуса СРО означает, что такая организация обладает в отношении своих членов специальным составом полномочий, причем не в силу делегирования ей таких прав членами (как это происходит у любых иных объединений), а в силу прямого указания закона. До настоящего времени на разных уровнях возникает дискуссия о том, чтобы предложить модель саморегулируемой организации не в виде органа, получившего специальный статус, а как отдельной организационно-правовой формы юридического лица. Вместе с тем, необходимо учитывать, что правовые последствия утраты статуса понятны, но, по меньшей мере, не приводят к ликвидации юридического лица — объединение профессионалов (некоммерческая организация) продолжает существовать и в дальнейшем может опять претендовать на получение такого статуса. СРО как специальную организационно-правовую форму фактически необходимо будет ликвидировать, если она не будет соответствовать требованиям законодательства. Кроме того, неоднозначной представляется ситуация, в которой законодательство будет предъявлять различные требования к участникам юридического лица (некоммерческой организации), размеру их обязательного денежного вноса в юридическое лицо, а также к количеству участников в зависимости от того, какой вид деятельности осуществляют члены некоммерческой организации.

Следует учитывать, что поскольку саморегулируемая организация создается именно для осуществления регулирующих функций, т. е. формализации правил ведения конкретной экономической деятельности и установления системы ответственности за их неисполнение, то при создании таких организаций, по крайней мере, в обязательной сфере должен использоваться принцип «один вид экономической деятельности — один вид СРО» [2, 3, 6].

¹ Федер. закон от 1 дек. 2007 г. № 315-ФЗ. О саморегулируемых организациях: принят Гос. Думой 16 ноября 2007 г.: одобр. Советом Федерации 23 нояб. 2007 г. <http://www.garant.ru/prime/20071205/12057433.htm>

² Федер. закон от 22 июля 2008 г. № 148-ФЗ. О внесении изменений в Градостроительный кодекс Российской Федерации и отдельные законодательные акты Рос. Федерации: принят Гос. Думой 2 июля 2008 г.: одобр. Советом Федерации 11 июля 2008 г. <http://www.garant.ru/prime/20080725/12061608.htm>

Процесс саморегулирования предполагает построение организационного механизма — системы методов, способов, приемов формирования и регулирования отношений объектов с внутренней и внешней средой. Особенности организационных механизмов определяются качеством управления. Например, эффективность СРО в инвестиционно-строительной сфере во многом будет зависеть от качества их организационного «встраивания» в общую структуру «своих» рынков и видов деятельности. И эффективность такого встраивания далеко не очевидна. У многих СРО возникает ряд организационных проблем как с выдачей допусков на строительную деятельность, так и с налаживанием механизма взаимоотношений между СРО и участниками региональных ИСК [4, с. 156].

Если принять во внимание, что предмет регулирования в первую очередь является управление рисками каждого вида экономической деятельности, то особую значимость приобретает такой обязательный признак СРО, как использование механизмов материальной (имущественной) ответственности. Указанный принцип базируется, в том числе, на предпосылке, что любые формы регулирования, обеспеченные материальной ответственностью, являются более эффективными в сравнении с регулированием, обеспечиваемым лишь добросовестностью чиновника, не несущего материальной ответственности за принимаемые решения.

По общей концепции саморегулирования страхуются не предпринимательские риски и не общая гражданская ответственность, а именно профессиональная ответственность. Общим основанием как для страховой выплаты, так и для выплаты из компенсационного фонда СРО должен являться факт наступления ответственности, связанной с причинением вреда ввиду несоблюдения членом саморегулируемой организации стандартов деятельности. Необходимо отметить, что введение любого из указанных элементов материальной ответственности в качестве единственного представляется неверным в первую очередь ввиду того, что требования к страхованию ответственности и формированию компенсационного фонда являются не дублирующими, а дополняющими друг друга и по сути выполняют различные функции.

Поскольку, в случае осуществления выплат из средств компенсационного фонда, для соблюдения требований законодательства о минимальном размере компенсационного фонда каждый член саморегулируемой организации должен будет дополнительно «сброситься» для его пополнения, автоматически будет отстроен механизм «самоочищения» СРО от недобросовестных участников. При этом необходимо учитывать, что порог выплат из компенсационного фонда должен быть лимитирован, поскольку их первоочередной целью является не полное возмещение убытков потерпевшему, а создание ситуации, в которой СРО будет вынуждена озаботиться эффективностью своей работы. С другой стороны, размер выплаты из компенсационного фонда должен быть интересен потерпевшему с тем, чтобы стимулировать само обращение за выплатами непосредственно к СРО.

Модель, выстроенная в указанной логике и совмещающая страхование и выплаты из компенсационного фонда СРО, представляется наиболее эффективной, поскольку она одновременно создает возможности как для возмещения убытков в случае причинения вреда и нанесения ущерба, так и для развития стандартов и механизмов саморегулирования. Вместе с тем, необходимо понимать, что развитие указанной модели должно дополняться совершенствованием механизмов работы с жалобами и разрешения споров, поскольку с общественной точки зрения важен не только сам факт получения компенсации, но и скорость и простота ее получения. Применяемые в настоящее время схемы выплат из компенсационного фонда никоим образом не ускоряют процесс, и с точки зрения потребителя саморегулирование не является более интересной опцией по сравнению с механизмами государственного регулирования.

Помимо описанных выше концептуальных недостатков, связанных, в первую очередь, с синхронизацией общего закона и специальных отраслевых законов, анализ практики применения Закона № 315-ФЗ позволил выявить существенные проблемы его реализации, общие для всех видов экономической деятельности, в которых в настоящее время применяются механизмы саморегулирования профессиональной или предпринимательской деятельности.

1. Отсутствие четких процедур рассмотрения жалоб и компенсаций третьим лицам, пострадавшим от деятельности членов СРО.

В мировой практике одной из важнейших функций СРО является рассмотрение жалоб на деятельность членов СРО и внесудебное разрешение споров между клиентами и членами СРО. Это общественно значимая функция позволяет реализовать важнейшую социальную цель регулирования — упростить процедуру компенсации вреда лицам, пострадавшим от недобросовестной деятельности хозяйствующих субъектов. Практика функционирования российских СРО, в том числе с обязательным членством, не приводит к упрощению процедур получения компенсации, во многом ввиду того, что СРО сами по себе не наделены правами принимать решение о принуждении члена к выплате компенсации третьим лицам. Компенсация ущерба выплачивается в случае наступления страхового случая, подтвержденного страховой компанией, либо по решению суда. Саморегулируемые организации обладают правом лишь штрафовать своих членов, но не принуждать их к компенсации убытков пострадавшим. В то же время требование досудебной компенсации пострадавшим может являться более эффективной мерой дисциплинарного воздействия, чем штраф.

Необходимо отметить, что механизмы третейского разрешения споров в несудебной компенсации пострадавшим значительно чаще применяются в СРО, членство в которых не является обязательным (например, на рынке ценных бумаг), или в организациях, формально саморегулируемыми не являющихся (например, в Российской гильдии риэлторов). В отраслевом законодательстве меры внесудебного разрешения споров вообще не упоминаются (см. закон «Об оценочной деятельности», «О несостоятельности (банкротстве)»).

2. Неэффективность использования средств компенсационных фондов.

В Законе о саморегулируемых организациях, как и в большинстве отраслевых законов, в качестве меры обеспечения дополнительной имущественной ответственности предусмотрено создание компенсационных фондов. Такие фонды в общем случае должны использоваться для выплаты компенсаций, если для возмещения

ущерба недостаточно собственных средств члена СРО и страхового покрытия по договору страхования профессиональной ответственности. На практике не до конца урегулирован порядок применения средств таких фондов; как было отмечено выше, случаи выплат из компенсационного фонда являются единичными и происходят только по решению суда, но де-факто компенсационный фонд представляет собой омертвленные затраты членов СРО.

Следует также отметить, что особую значимость проблема формирования компенсационного фонда приобретает в тех отраслях, где участники рынка неоднородны, например, в строительстве. Для многих организаций малого и среднего бизнеса в условиях единого подхода к установлению размера взносов в компенсационный фонд издержки по взносам в компенсационный фонд оказываются запретительно и зачастую необоснованно высокими. Основной целью формирования и последующего развития институциональной системы инвестиционно-строительного комплекса является минимизация издержек взаимодействия его участников (транзакционных издержек) при осуществлении ими своих функций на рынке [7, с. 44]. Достигается ли минимизация транзакционных издержек в строительной отрасли при введении механизма СРО? Безусловно, существенная величина транзакционных издержек, связанных с процессом взаимодействия субъектов в строительной отрасли, заставляет искать способы их снижения и одним из основных направлений становится взаимодействие внутри саморегулируемой организации, т. е. между субъектами — участниками и ее руководством [5].

С другой стороны, требование к созданию компенсационных фондов является одним из препятствий на пути развития добровольного саморегулирования. В мировой практике использование компенсационных фондов фактически не встречается, саморегулируемыми организациями применяются схемы либо индивидуального, либо коллективного страхования профессиональной ответственности.

3. Недостаточные требования к раскрытию информации о СРО и ее членах.

Несмотря на то, что в законе № 315-ФЗ достаточно детально изложены требования к раскры-

тию информации, представляется целесообразным дополнить Закон следующими положениями:

- требования к размещению информации о деятельности СРО в сети Интернет;
- требования к раскрытию информации о порядке рассмотрения жалоб на деятельность членов СРО, о результатах рассмотрения жалоб, о деятельности третейского суда СРО или указания на то, в каком третейском суде рассматриваются споры с участием члена СРО;
- конкретизировать пункт «Об условиях, о способах и порядке обеспечения ответственности членов саморегулируемой организации перед потребителями произведенных ими товаров (работ, услуг) и иными лицами»³;
- о порядке предъявления требований к компенсации ущерба, порядке принятия решения о компенсации ущерба, порядке выплаты из компенсационного фонда;
- положение о возможности принятия Органом по рассмотрению дел о применении в отношении членов саморегулируемой организации мер дисциплинарного воздействия решения⁴ о компенсации членом СРО убытков третьей стороне, наступивших в результате нарушений требований законодательства, стандартов и правил СРО;
- требования к членам СРО по раскрытию информации: указание на сайте члена СРО, в договорах с клиентом данных о том, членом какой СРО является организация/физическое лицо (если является), в какой страховой компании застрахована ответственность члена СРО.

Вместе с тем, механизмы саморегулирования профессиональной и предпринимательской деятельности на современном этапе развития экономических отношений в России становятся все более востребованными. Саморегулируемые организации создаются в различных отраслях экономики как по прямому предписанию закона (обязательная сфера), так и по коллективной инициативе участников тех или иных рынков (добровольная сфера). В то же время целый ряд характерных для современного развития системы саморегулирования в целом тенденций

не позволяет однозначно говорить о решении всех поставленных в рамках развития института саморегулирования задач и высокой эффективности применения указанных механизмов. Указанное обстоятельство связано как с недостаточной урегулированностью отдельных аспектов деятельности саморегулируемых организаций в рамках «базового» закона, так и с наличием существенных отклонений от предложенной в рамках закона модели в ряде специальных отраслевых законов.

Список литературы

1. Асаул, А. Н. Развитие институтов гражданского общества в инвестиционно-строительной сфере / А. Н. Асаул // Вестник гражданских инженеров. — 2007. — № 3 (12). — С. 68–72.
2. Асаул, А. Н. Проблемы перехода от государственного регулирования к общественному (саморегулированию) в инвестиционно-строительной сфере / А. Н. Асаул // Вестник Российской академии естественных наук. — 2008. — Т. 8. — № 2. — С. 117–122.
3. Асаул, А. Н. Роль саморегулируемых организаций в формировании инфраструктуры инвестиционно-строительной сферы / А. Н. Асаул // Отраслевое саморегулирование в контексте реформы государственного управления и повышения качества продукции и услуг: материалы всерос. науч.-практ. конф. — Иркутск: БГУЭП, 2011. — С. 12–21.
4. Асаул, А. Н. Саморегулируемые организации — главные исполнители создания и управления информационной инфраструктурой регионального инвестиционно-строительного комплекса / А. Н. Асаул // Вестник гражданских инженеров. — 2010. — № 1 (22). — С. 155–159.
5. Асаул, Н. А. Институциональный подход к развитию инвестиционно-строительного комплекса / Н. А. Асаул // Экономическое возрождение России. — 2005. — № 1 (3). — С. 37–43.
6. Астафьев, С. А. Экспертный анализ надежности саморегулируемых организаций в строительстве / С. А. Астафьев // Отраслевое саморегулирование в контексте реформы государственного управления и повышения качества продукции и услуг: материалы всерос. науч.-практ. конф. — Иркутск: БГУЭП, 2011. — С. 21–25.
7. Иванов, С. Н. Теоретические подходы к исследованию структуры транзакционных издержек ИСК / С. Н. Иванов // Экономическое возрождение России. — 2007. — № 3 (13). — С. 42–48.
8. Лобанов, А. В. Научно-теоретический подход к анализу природы и факторов специализации в стро-

³ Фед. закон от 1 дек. 2007 г. № 315-ФЗ. О саморегулируемых организациях.

⁴ Там же.

ительной отрасли / А. В. Лобанов // Экономическое возрождение России. — 2009. — № 3 (21). — С. 43–51.

9. Малтыз, И. Н. Проблемы саморегулирования в строительной отрасли / И. Н. Малтыз // Экономическое возрождение России. — 2009. — № 4 (22). — С. 53–59.

References

1. Asaul, A. N. Razvitie institutov grazhdanskogo obshchestva v investitsionno-stroitel'noi sfere / A. N. Asaul // Vestnik grazhdanskikh inzhenerov. — 2007. — № 3 (12). — S. 68–72. [Asaul, A. N. Development of civil society institutions in investment-building sphere / A. N. Asaul // Bulletin of Civil Engineers. — 2007. — № 3 (12). — P. 68–72.]

2. Asaul, A. N. Problemy perekhoda ot gosudarstvennogo regulirovaniya k obshchestvennomu (samoregulirovaniyu) v investitsionno-stroitel'noi sfere / A. N. Asaul // Vestnik Rossiiskoi akademii estestvennykh nauk. — 2008. T. 8. — № 2. — S. 117–122. [Asaul, A. N. Problems of transition from the state regulation to the social (self-regulation) in investment-building sphere / A. N. Asaul // Bulletin of the Russian Academy of Natural Sciences. — 2008. V. 8. — № 2. — P. 117–122.]

3. Asaul, A. N. Rol' samoreguliruemykh organizatsii v formirovanii infrastruktury investitsionno-stroitel'noi sfery / A. N. Asaul // Otrastlevoe samoregulirovanie v kontekste reform gosudarstvennogo upravleniya i povysheniya kachestva proizvodstva i uslug: materialy vseros. nauch.-praktich. konf., Irkutsk: BGUEP, 2011. — S. 12–21. [Asaul, A. N. The role of the self-regulatory organizations in the infrastructure formation of investment-building sphere / A. N. Asaul // Branch self-regulation in the context of the government reform and improvement of production and services' quality: materials of All-Russia scientific-practical conference, Irkutsk: BGUEP, 2011. — P. 12–21.]

4. Asaul, A. N. Samoreguliruemye organizatsii — glavnye ispolniteli sozdaniya i upravleniya informatsionnoi infrastrukturoi regional'nogo investitsionno-stroitel'nogo kompleksa / A. N. Asaul // Vestnik grazhdanskikh inzhenerov. — 2010. — № 1 (22). — S. 155–159. [Asaul, A. N. Self-adjustable organizations as chief executors of

creation and management of information infrastructure of the regional investment-building complex / A. N. Asaul // Bulletin of Civil Engineers — 2010. — № 1 (22). — P. 155–159.]

5. Asaul, N. A. Institutsional'nyi podkhod k razvitiyu investitsionno-stroitel'nogo kompleksa / N. A. Asaul // Ekonomicheskoe vozrozhdenie Rossii. — 2005. — № 1 (3). — S. 37–43. [Asaul, N. A. The institutional approach to the development of an investment-building complex / N. A. Asaul // Economic Revival of Russia. — 2005. — № 1 (3). — P. 37–43.]

6. Astafiev, S. A. Ekspertnyi analiz nadezhnosti samoreguliruemykh organizatsii v stroitel'stve / S. A. Astafiev // Otrastlevoe samoregulirovanie v kontekste reform gosudarstvennogo upravleniya i povysheniya kachestva proizvodstva i uslug: materialy vseros. nauch.-praktich. konf., Irkutsk: BGUEP, 2011. — S. 21–25. [Astafiev, S. A. The expert analysis of reliability of the self-regulatory organizations in buildings / S. A. Astafiev // Branch self-regulation in the context of the government reform and improvement of production and services' quality: materials of All-Russia sci.-practical conference, Irkutsk: BGUEP, 2011. — P. 21–25.]

7. Ivanov, S. N. Teoreticheskie podkhody k issledovaniyu struktury transaktsionnykh izderzhkek ISK / S. N. Ivanov // Ekonomicheskoe vozrozhdenie Rossii. — 2007. — № 3 (13). — S. 42–48. [Ivanov, S. N. Theoretical approaches to research of transaction costs structure of investment-construction complex (ICC) / S. N. Ivanov // Economic Revival of Russia. — 2007. — № 3 (13). — P. 42–48.]

8. Lobanov, A. V. Nauchno-teoreticheskii podkhod k analizu prirody i faktorov spetsializatsii v stroitel'noi otasli / A. V. Lobanov // Ekonomicheskoe vozrozhdenie Rossii. — 2009. — № 3 (21). — S. 43–51. [Lobanov, A. V. Scientific-theoretical approach to the analysis of the nature and specialization factors in the building branch / A. V. Lobanov // Economic Revival of Russia. — 2009. — № 3 (21). — P. 43–51.]

9. Maltz, I. N. Problemy samoregulyatsii v stroitel'noi otasli / I. N. Maltz // Ekonomicheskoe vozrozhdenie Rossii. — 2009. — № 4 (22). — S. 53–59. [Maltz, I. N. Problems of self-regulation in the building branch / I. N. Maltz // Economic Revival of Russia. — 2009. — № 4 (22). — P. 53–59.]

УДК 658.3

© Е. Г. Гужва, д-р экон. наук, профессор
(Санкт-Петербургский государственный
архитектурно-строительный университет)
E-mail: vestnikspb@mail.ru

© Ye. G. Guzhva, Dr. Sci. Ec., Professor
(Saint-Petersburg State University of Architecture
and Civil Engineering)
E-mail: vestnikspb@mail.ru

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПОДХОДЫ К ЭВОЛЮЦИИ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

CONCEPTUAL APPROACHES TO EVOLUTION OF SMALL BUSINESS

Рассматриваются исторически последовательные концепции экономической науки, связанные с эволюцией малого предпринимательства. Выделены три подхода к этой проблеме: классический, неоклассический и институциональный, которые по-разному видят социально-экономические последствия развития малого предпринимательства и его судьбу.

Ключевые слова: малое предпринимательство, малое предприятие, интеграция, институционализм, транзакционные издержки.

Historically consecutive concepts of economic science considering evolution of small business are considered in the paper. Three approaches to this problem are presented: classical, neoclassical and institutional approach, which regard social and economic consequences of small-scale business development and its destiny quite differently.

Key words: small business, small enterprise, integration, institutionalism, transactional costs.

В экономической науке можно выделить, как минимум, три различающихся между собой подхода к проблеме эволюции малого предпринимательства, которые можно рассматривать как научные гипотезы. Рассмотрим их в следующем порядке: политэкономический, неоклассический и институциональный.

Наиболее известен в отечественном общественном сознании, в том числе и в экономической теории, подход, который, по-видимому, можно назвать *политэкономическим*, так как его разделяли большинство экономистов того периода в развитии экономической теории, который соответствовал этапу «политическая экономия» — классическому этапу в развитии экономической теории. В марксистской теории, разделяемой не только ее классиком К. Марксом, например, в ее части, описывающей сущность капитализма, малый бизнес — это форма простого товарного производства. Она принципиально отличается от капиталистического товарного производства тем, что не использует наемный труд. Это значит, что в простом товарном производстве нет эксплуатации труда капиталом. Простые това-

ропроизводители, хотя и создают значительную долю общественного продукта и участвуют в товарно-денежных отношениях, не представляют собой экономическую силу, за которой просматривается будущее капитализма хотя бы потому, что они, по мнению классиков, будут непременно поглощены крупным бизнесом, организованным на капиталистических началах.

В одной из основных экономических работ «Развитие капитализма в России» В. И. Ленин, развивавший теорию К. Маркса, на примере российской экономики второй половины XIX века показал, используя русскую статистику, что простое товарное производство действительно рождает капитализм, ежеминутно, ежечасно и в массовом масштабе.

Основной вывод классиков — обреченность малого бизнеса в условиях развития капиталистических отношений, так как капиталистическая форма товарного производства, как более сильная и прогрессивная с точки зрения эффективности и технологии, обязательно вовлечет в свою орбиту малые предприятия и непременно поглотит их. Большинство «освободившихся»

от обязанностей собственников средств производства, по мнению классиков, станут наемными работникам и останутся лишь собственниками своей рабочей силы. И у них не останется другого источника средств существования, кроме продажи своей рабочей силы. А это значит, что бывшие простые товаропроизводители станут пролетариями. Однако некоторые наиболее удачливые собственники станут капиталистами и укрепят как свои экономические позиции, так и капиталистическую систему в целом, потому что сами станут покупать рабочую силу. Их предприятия станут средними или даже крупными. Высказанная классиками позиция была достаточно популярна у исследователей проблем эволюции капиталистического способа производства на протяжении не только конца XIX, но и первой половины XX века.

Однако тенденция, высказанная классиками, обрекающая малый бизнес на умирание, не стала глобальной, и ей противодействовал ряд процессов, действовавших в противоположном направлении. В особенности это были новые процессы, связанные с повышением эффективности деятельности малого предпринимательства. Они получили развитие во второй половине XX века, то есть после того, как капиталистические отношения существенно модернизировались, а капитализм прошел в своем развитии ряд новых этапов.

Совершенная конкуренция и ее субъекты — малые предприятия, как и стоящие за ними предприниматели, полностью не исчезли, но уступили существенное место конкуренции несовершенной, которая оказалась многоструктурной. И малому бизнесу, вопреки классическому взгляду, нашлось место на рынке, его доля стала расти. Появились и его новые формы. Теоретическим обобщением и определенным объяснением «новой жизни» малого бизнеса стал *неоклассический* подход. Именно он долгое время превалировал в экономической науке XX века и стал теоретическим обоснованием популярного лозунга «малое прекрасно». Поднимая на щит малый бизнес, неоклассика отстаивала равноправие различных форм бизнеса, обращая внимание на то, что идеальный рынок — совершенная конкуренция, где существует огромное множество мелких фирм, не претендующих на

рыночное господство и объективно не имеющих на то оснований.

В странах с развитой рыночной экономикой на протяжении многих десятилетий до 80 % всех видов бизнеса приходится на малый, чаще всего семейный. Мелкие предприятия не лидируют ни по доходам их собственников, ни по объему продаж в экономике этих стран в целом, но в некоторых сферах экономики именно они занимают существенные экономические ниши. Традиционно это сфера услуг, торговля и сельское хозяйство, причем быстрее всего в современных условиях растет сектор деловых услуг. Научно-технический прогресс привел к возрастанию роли малого бизнеса и дал ему новые преимущества. Количество таких бизнесов в экономике США, например, в начале XXI века оценивалось цифрой более 25 млн, а их ежегодный рост приближался к 1 млн. Переход от массового к индивидуальному спросу потребовал роста значения качества и сроков исполнения заказов, выпуска мелких серий продукции, расширения ее ассортимента, что быстрее всего способен освоить именно малый бизнес.

Известны преимущества мелкого бизнеса, связанные с возможностями использования лишь местных источников топлива и сырья, в том числе отходов. Это способствует уменьшению средней дальности перевозок и сокращению экологической нагрузки на территорию. Простота в управлении таким бизнесом также способствует уменьшению накладных расходов и стоимости рабочего места в связи с уменьшением расходов на инфраструктуру в целом.

В экономической литературе обращается внимание и на организационные преимущества малого бизнеса, связанные с высокой сплоченностью небольшого коллектива, причем в нем имеются возможности для всестороннего развития личности, а также совмещения творческой деятельности с администрированием. Последнее преимущество характерно лишь для небольшого бизнеса, так как во главе крупной фирмы всегда должен стоять администратор-менеджер, которому в силу своей административной занятости и сложности управления трудно совмещать свою деятельность с какой-либо еще. Во главе мелкого предприятия творческий человек вполне возможен. Эффективность работы малого предприни-

мательства достигается, таким образом, за счет снижения бюрократизма. Иногда более низкая заработная плата сотрудников делает продукцию малых предприятий более дешевой и создает дополнительное конкурентное преимущество перед крупными предприятиями.

Наиболее существенное социальное преимущество малого бизнеса, как считает большинство современных экономистов, все же следует искать в том, что он — сфера самозанятости. Именно поэтому во всем мире государство помогает становлению и развитию такого бизнеса. Создавшие свой бизнес не увеличивают количество безработных и не претендуют на рабочие места, причем зачастую они находят себя в сфере не слишком квалифицированного труда, где государству нелегко было бы таким людям помочь. Известно, например, что получение высшего образования, требующегося в крупных фирмах, — дело нелегкое и дорогостоящее, а создание, к примеру, небольшой профессиональной мастерской или кафе такого образования может и не потребовать. Поэтому государственное содействие малому бизнесу — не благотворительная деятельность, а экономия средств для государства в различных формах.

Итак, в неоклассической теории малый бизнес — равноправная форма предпринимательства, которая имеет прочные основы в рыночной экономике, свои рыночные ниши и способна не только сохраниться, но и успешно развиваться, образуя новые формы.

При всех известных преимуществах неоклассический подход имеет ряд существенных недостатков. Предполагается, что экономическая система находится в состоянии покоя, спрос на ресурсы равен предложению, ресурсы используются полностью, доступ к ним неограничен, а доход предпринимателя максимален, т. е. система не испытывает внешнего воздействия. Информация о рынке открыта, что также не соответствует действительности. Решения основаны исключительно на свободном выборе субъектов хозяйственной деятельности, и каждый действует в своих собственных интересах. В этих условиях экономические закономерности отражают функции взаимодействия многих индивидуальных решений. Причем каждое индивидуальное решение принимается самостоятельно. Не суще-

ствует принуждений ни внешнего, ни внутреннего характера. Названные недостатки неоклассического подхода, наряду с другими, были отмечены представителями институционализма.

Третьей, наиболее современной и, пожалуй, наиболее соответствующей настоящему времени теорией, в которой содержатся объяснения судьбы малого бизнеса и его взаимодействия с крупным, является современный *институционализм* и *неоинституционализм*. Справедливости ради, надо сказать, что и в традиционном институционализме можно найти выходы на судьбу малого бизнеса.

Так, основоположник американского классического институционализма Т. Веблен видел экономику, прежде всего, как совокупность институтов, понимая под институтом образ мысли, которым живут люди, принадлежащие к определенным социальным группам [2]. Можно ориентироваться и на классическое социальное определение института, принадлежащее Дж. Коммонсу: институт — коллективное действие, контролирующее индивидуальное действие.

Обращая внимание на положительные инстинкты, имеющие отношение к предпринимательству, Т. Веблен выделял любознательность и мастерство, которые исчезают с развитием капитализма крупного бизнеса, уступая место стяжательству. Причем бизнес, по его мнению, подвержен дихотомии (раздвоенности). Она связана с тем, что капитал, представленный в ценных бумагах крупных корпораций, отрывается от реального производства, а значит, инстинкт мастерства уступает место исключительно инстинкту стяжательства, который в крупных корпорациях набирает, по его мнению, особую силу. Мелкий же бизнес, по мнению Т. Веблена, подвержен инстинкту стяжательства в гораздо меньшей степени.

Другое направление современного институционализма — социологическое. Д. Белл, ведущий американский социолог, один из авторов теории постиндустриального общества, сделал немало для теоретического выделения усиливающейся роли малого бизнеса в современной экономике. Индустриальное капиталистическое производство представляет собой «... совокупность людей и машин, подчиненных производ-

ству благ» [1, с. 25]. В XX веке формируется новое постиндустриальное общество, в характеристике которого акцентируется внимание на той его черте, которая преодолевается в формирующемся новом обществе, а именно на индустриальной природе прежнего способа производства. В новом обществе механические взаимодействия заменяются взаимодействиями с помощью телекоммуникаций и компьютеров, происходит переход к числовым методам хранения и переработки информации. Новую существенную роль приобретает наука, а услуги, знания и информация становятся преобладающими благами. Знания становятся упорядоченным множеством утверждений, фактов, идей, которые передаются через средства коммуникаций в определенной систематизированной форме.

Растет и класс носителей знания, который переходит от потребления материальных благ к услугам. Д. Белл отмечает, что в постиндустриальном обществе активно развиваются не все услуги: меньше — личные и деловые, больше здравоохранение, образование, научные исследования и управление [1, с. 19]. Требования лучшей жизни концентрируются вокруг двух сфер, являющихся фундаментальными для новой жизни, — здоровья и образования. Производство этих прогрессивных благ становится даже более важным, чем производство техники. Для достижения этих целей малый бизнес становится вновь вполне пригодным.

В постиндустриальный период существенное укрепляется связь науки и технологии. Появляются «интеллектуальные технологии — замена интуитивных суждений алгоритмами (правилами) решения проблемы» [1, с. 38]. Роль небольших предприятий возрастает по мере того, как постиндустриальное общество вытесняет индустриальное. Во многом это связано с тем, что термин «постиндустриальный» в большей мере относится к технико-экономической составляющей экономики, нежели к социально-экономической. Ускоренное развитие сферы услуг и увеличение их нематериальной составляющей приводят к их новым видам: консалтинговые, информационные, финансовые. Соответственно возрастает число малых предприятий и предпринимателей, которые специализируются на их оказании. На смену традиционным

критериям оценки успеха — прибыли, заработной плате, престижу, власти — и в дополнение к ним приходят творчество, профессиональный рост и, наконец, реализация предпринимательских способностей.

Если говорить о неoinституционализме, то его основоположником считается английский экономист Р. Коуз. Несмотря на некоторые различия, в том числе в методологии, в исследованиях новых институционалистов сохраняется преемственность. Это направление с момента возникновения и до наших дней в целом теоретически признает основные положения неоклассиков. В центре внимания новых институционалистов, при всех отличиях, остается поведение хозяйствующего субъекта. Именно поэтому один из лидеров неoinституционализма, лауреат Нобелевской премии О. И. Уильямсон называет теорию транзакционных издержек наноэкономикой, а Р. Коуз в центр новой дисциплины ставит проблему рационального выбора. Автор согласен с утверждением, что новые институционалисты развивают существующую экономическую теорию и не стремятся к революции в науке [5, с. 33, 36, 65].

Теория Р. Коуза зародилась в 30-е годы XX века. Тогда же он стал создавать теорию «экономической интеграции», что у него означало не межстрановое, а внутривосточное объединение разрозненных хозяйствующих субъектов во все укрупняющиеся фирмы. В этом смысле интеграция — результат преодоления ограниченности мелкого производства, по существу объединение мелких производителей в различных отраслях с целью получения выгод крупномасштабного производства. По отношению к специализации интеграция у Р. Коуза — это обратный процесс [3, с. 321]. В современной науке такое понимание интеграции занимает все большее место.

В неоклассической теории вертикальная интеграция рассматривается преимущественно как объединение в одном предприятии последовательной цепочки производства продукта, содержание которой в основном технологическое. Горизонтальная интеграция исследовалась как феномен монополизации рынка. Р. Коуза интересовала в основном вертикальная интеграция. Он считал, что ее главная причина — риск, возникающий при продаже товара и связанный

с колебаниями спроса. Для снижения подобного риска необходимы шаги по его уменьшению, в первую очередь это контракт — договор о сделке. Долговременные контракты и порождают вертикальную интеграцию.

Для крупной фирмы ценовой механизм заменяется организацией. Это связано с тем, что внутри фирмы нет рыночных отношений, которые ей невыгодны, потому что существуют издержки, связанные с функционированием самого механизма рынка, — трансакционные издержки. И эти издержки имеют обыкновение расти по мере развития рынка и связаны исключительно с осуществлением сделки (трансакции), т. е. рынок сам по себе затратен. Специфику функционирования фирмы Коуз усматривал в подавлении механизма цен и замене его системой внутрифирменного административного контроля, что избавляет фирму от затрат на поиск партнеров по сделке, ведение переговоров и заключение контрактов. Другими словами, многие экономические решения обходятся дешевле, если они принимаются без посредства рынка на внутрифирменном уровне.

По одному из определений «под трансакционными издержками понимается относительная ценность ресурсов, используемых для планирования, адаптации и контроля деятельности экономических агентов» [4, с. 25]. Авторы определения считают, что в конечном счете через обмен они попадают к тем, кто может их более производительно использовать для организации производства. В большинстве исследований трансакционные издержки понимаются как издержки функционирования рыночной системы. Трансакционные издержки несут юридические и физические лица, ведущие экономическую деятельность в рамках сложившихся институтов, их бремя тяготеет над ними. Составляющими трансакционных издержек являются затраты по сбору информации о рынке и о контрагентах, по подготовке и заключению самого контракта и наказанию за их нарушение, платежи за право деятельности на рынке, транспортные издержки и т. п. Стремление к экономии этих издержек порождает переход от рынка к внутрифирменной организации, в которой этот вид издержек отсутствует. В целом эти издержки трактуются предельно широко и используются для обозна-

чения обмена как товарами и видами деятельности, так и юридическими обязательствами. Признание «небесплатности» процесса взаимодействия между людьми на рынке, также связанное с производством в широком смысле, — существенное достижение неoinституционализма. Интересное определение дает А. Б. Шабалдаева, считая, что трансакционные издержки можно было бы определить как издержки экономического взаимодействия, в каких бы формах оно ни протекало. А в экономике с двумя и более участниками к трансакционным издержкам следовало бы отнести все затраты как сверх, так и помимо собственно издержек производства [6, с. 287]. Трансакционные издержки включают также любые потери, возникающие вследствие неэффективности принятия решений.

Важное направление институциональных исследований — теория контрактов, также весьма актуальная для малых предприятий. Теория контрактов описывает такое использование ресурсов, которое не моделируется неоклассической теорией, но при этом позволяет получать ее участникам прибыль сверх нормальной, т. е. экономическую прибыль. Исходя из этой теории один собственник, особенно небольшой, не может произвести широкий ассортимент продукции, поэтому вынужден заключать контракты со множеством обладателей других ресурсов, которые должны взаимодействовать как между собой, так и с потребителями. Координацию действий все же должен осуществлять некий центральный агент как двойной посредник: между собственниками ресурсов и между производителями и потребителями. Наличие центрального агента должно приводить к значительной экономии на трансакционных издержках, так как соглашение заключается с одним агентом, а не с большим количеством собственников ресурсов. «Перемещение трансакций с рынка в рамки фирмы обычно сопровождается ослаблением мотивации. Это особенно остро проявляется в ситуации, когда важную роль играют нововведения ... Следовательно, рынок является «чудом» не только ввиду его выдающихся способностей (при выполнении необходимых условий) в подаче сигнала о ходе хозяйственных процессов, но также вследствие его не менее выдающейся способности создавать и поддерживать мощные

побудительные стимулы... По сравнению с внутрифирменными транзакциями опосредованные рынком сделки для достижения одного и того же результата больше полагаются на мощные побудительные мотивы и меньше — на административные процедуры» [7, с. 266–267]. Таким образом, провалы крупной фирмы в организации своего производства требуют перехода к рынку, а на рынке крупная фирма встречает большое количество малых фирм.

Однако Уильямсон не умаляет роли в экономике крупной фирмы. Более того, его исследования повлияли на хозяйственную и юридическую практику. Например, такие действия фирм, как слияния, связанные поставки, стали оправдываться экономией на транзакционных издержках. А ведь ранее такие формы взаимодействия предприятий было принято считать исключительно ограничивающими конкуренцию и наносящими вред потребителям. Согласно же теории Уильямсона, эти формы, снижая транзакционные издержки, ведут к повышению благосостояния общества.

Таким образом, исследования неинституционалистов были не просто направлены на обоснование перспектив и направлений эволюции организации, в том числе мелкого бизнеса, а были посвящены исследованию экономической и социальной эффективности этих процессов.

Итак, в классической и марксистской политической экономии малое предпринимательство рассматривается как простой товаропроизводитель, не применяющий наемного труда, судьба которого подчинена развитию капиталистического способа производства. Поэтому исторически этот бизнес оказывается обреченным ввиду объективной эволюции рыночной экономики от простого к капиталистическому товарному производству, при которой малый бизнес будет поглощен крупным.

В неоклассической теории малое предпринимательство — субъект совершенной конкуренции, которая является идеальным состоянием рынка. У малого бизнеса не только имеются свои рыночные ниши и положение его устойчиво, но он противостоит монополии. Однако имеет место тенденция эволюции совершенной конкуренции к несовершенной.

В институциональной теории роль малого бизнеса возрастает в процессе эволюции от индустриального к постиндустриальному обществу. Движение сопровождается развитием сферы услуг и информационных благ. Неинституционализм предложил учитывать интеграцию различных видов бизнеса как объективную необходимость эволюции рынка. Бизнес возникает и увеличивается в размере в результате преодоления неопределенности рынка и экономии транзакционных издержек. Малый бизнес также постепенно вовлекается в деятельность крупного. Выделение транзакционных издержек — издержек нового вида в дополнение к трансформационным (производственным) — заставляет участников рынка учитывать их в своей деятельности. Таким образом, наиболее существенная причина вовлечения мелкого бизнеса в орбиту крупного, с точки зрения нового институционализма, — это экономия транзакционных издержек. Поэтому с точки зрения институционального подхода различные формы организации и взаимодействия бизнеса — это орудие экономии транзакционных издержек, в первую очередь, для малого предпринимательства.

Список литературы

1. Белл, Д. Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования / Д. Белл. — М.: Academia, 1999.
2. Веблен, Т. Теория праздного класса / Т. Веблен. — М.: Прогресс, 1984.
3. Сутырин, С. Ф. История экономических учений: учеб. пособие / С. Ф. Сутырин, М. В. Шишкин, Г. В. Борисов. — М.: Эксмо, 2010.
4. Попов, Е. В. Миниэкономика / Е. В. Попов, А. И. Татаркин. — М.: Наука, 2003.
5. Расков, Д. Е. Образ экономики в институционализме / Д. Е. Расков // Вестник СПбГУ. — Вып. 3. — 2010. — С. 32–42. — Сер. 5. Экономика.
6. Шабалдаева, А. Б. Взаимосвязь транзакционных издержек и деловой среды организации / А. Б. Шабалдаева // Проблемы современной экономики. — 2008. — № 4.
7. Уильямсон, О. И. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, «отношенческая контрактация» / О. И. Уильямсон. — СПб.: Лениздат; CEV Press, 1996.

References

1. Bell, D. Gryadushchee postindustrial' noe obshchestvo. Opyt sotsial' nogo prognozirovaniya / D. Bell. — M.: Academia, 1999. [Bell, D. Future

postindustrial society. Experience of social forecasting / D. Bell. — М.: Academia, 1999.]

2. *Veblen, T.* Teoria prazdnogo klassa / T. Veblen. — М.: Progress, 1984. [*Veblen, T.* The theory of an idle class / T. Veblen. — М.: Progress, 1984.]

3. *Sutyryn, S. F.* Istoriya ekonomicheskikh uchenii: ucheb. posobiye / S. F. Sutyryn, M. V. Shishkin, G. V. Borisov. — М.: Eksmo, 2010. [*Sutyryn, S. F.* History of economic doctrines: teaching manual / S. F. Sutyryn, M. V. Shishkin, G. V. Borisov. — М.: Eksmo, 2010.]

4. *Popov, Ye. V.* Miniekonomika / Ye. V. Popov, A. I. Tatarkin. — М.: Nauka, 2003. [*Popov, Ye. V.* Mini-economy / Ye. V. Popov, A. I. Tatarkin. — М.: Science, 2003.]

5. *Raskov, D. Ye.* Obraz ekonomiki v institutsionalizme / D. Ye. Raskov // Vestnik SPbGU. Ed. 3. Ser. 5. Economy. —

2010. — P. 32–42. [*Raskov, D. Ye.* The image of economy in institutionalism / D. Ye. Raskov // Vestnik SPbGU. Ed. 3. Ser. 5. Economy. — 2010. — P. 32–42.]

6. *Shabaldaeva, A. B.* Vzaimosvyaz tranzaktsionnykh izderzhek i delovoi sredy organizatsii / A. B. Shabaldaeva // Problemy sovremennoi ekonomiki. — 2008. — № 4. [*Shabaldaeva, A. B.* Interaction of transactional costs and business environment of the organization / A. B. Shabaldaeva // Problems of modern economy. — 2008. — № 4.]

7. *Uilliamson, O. I.* Ekonomicheskie instituty kapitalizma: firmy, rynki, «otnoshencheskaya kontraktatsiya» / O. I. Uilliamson. — SPb.: Lenizdat; CEV Press, 1996. [*Uilliamson, O. I.* Economic institutions of capitalism: firms, markets, «attitude contracting» / O. I. Uilliamson. — SPb.: Lenizdat; CEV Press, 1996.]

УДК 692

© С. С. Уварова, канд. экон. наук, доцент
(Московский государственный строительный университет)
E-mail: uvarova_s.s@mail.ru

© S. S. Uvarova, PhD Sci. Ec., Associate Professor
(Moscow State Construction University)
E-mail: uvarova_s.s@mail.ru

ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИЗМЕНЕНИЯ В ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНОМ КОМПЛЕКСЕ: ТЕОРИЯ И МЕТОДОЛОГИЯ

ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC CHANGES IN THE INVESTMENT-CONSTRUCTION COMPLEX: THEORY AND METHODOLOGY

Обоснована необходимость и целесообразность осуществления организационно-экономических изменений системы управления инвестиционно-строительным комплексом, уточнена сущность изменений в соответствии с авторской концепцией. Освещены методологические основы планирования и реализации организационно-экономических изменений, обоснован ряд общенаучных подходов как основа предложенной методологии, определены принципы, методы, процедуры, методики и алгоритмы планирования и реализации изменений с целью достижения устойчивого развития инвестиционно-строительного комплекса и его структурных компонентов.

Ключевые слова: инвестиционно-строительный комплекс, организационно-экономические изменения, методология, принцип, подход.

Urgency and appropriateness of institutional and economic changes in investment and construction management system complex is substantiated, the essence of changes in accordance with the author's concept is made clear. The methodological basis for planning and implementing organizational and economic changes is highlighted, a number of general scientific approaches as the basis for the proposed methodology, principles, methods, procedures, techniques and algorithms for planning and implementing changes in order to achieve sustainable development of the investment and construction industry and its structural components are justified.

Key words: investment-construction complex, organizational and economic changes, methodology, principle, approach.

Актуальность исследований изменений системы инвестиционно-строительного комплекса (ИСК) определяется необходимостью преодо-

ления посткризисной экономической ситуации в ИСК [1, 2, 8, 9, 15, 18]. Задача заключается в разработке целей, функций, механизмов и структур

управления, способных привести ИСК к состоянию устойчивого развития с учетом специфики деятельности, прошлого опыта (наследственности системы) и необходимости увеличения доли составляющих комплекс отраслей в структуре ВВП.

Основными целями организационно-экономических изменений в ИСК являются: совершенствование системы управления комплексом, актуализация формальных институциональных основ функционирования предприятий и организаций [6, 16], оптимизация управления проектами строительства и реконструкции объектов с целью повышения эффективности, качества и снижения стоимости и сроков строительства объектов [11, 17], повышение уровня устойчивости строительных организаций [4], максимизация вклада участников ИСК в ускорение роста экономики РФ [3, 12], повышение эффективности ИСК [7].

Организационно-экономические изменения в ИСК требуют целостной концепции, обоснования ключевых принципов, современных методов реорганизации, адекватного научно-практического инструментария проведения изменений для обеспечения устойчивого развития и самоорганизации комплекса. С этой целью разработана концепция проведения организационно-экономических изменений ИСК как сложной, открытой, самоорганизующейся системы. Концепция является авторским видением проблемы оптимизации функционирования инвестиционно-строительного комплекса и его структурных элементов.

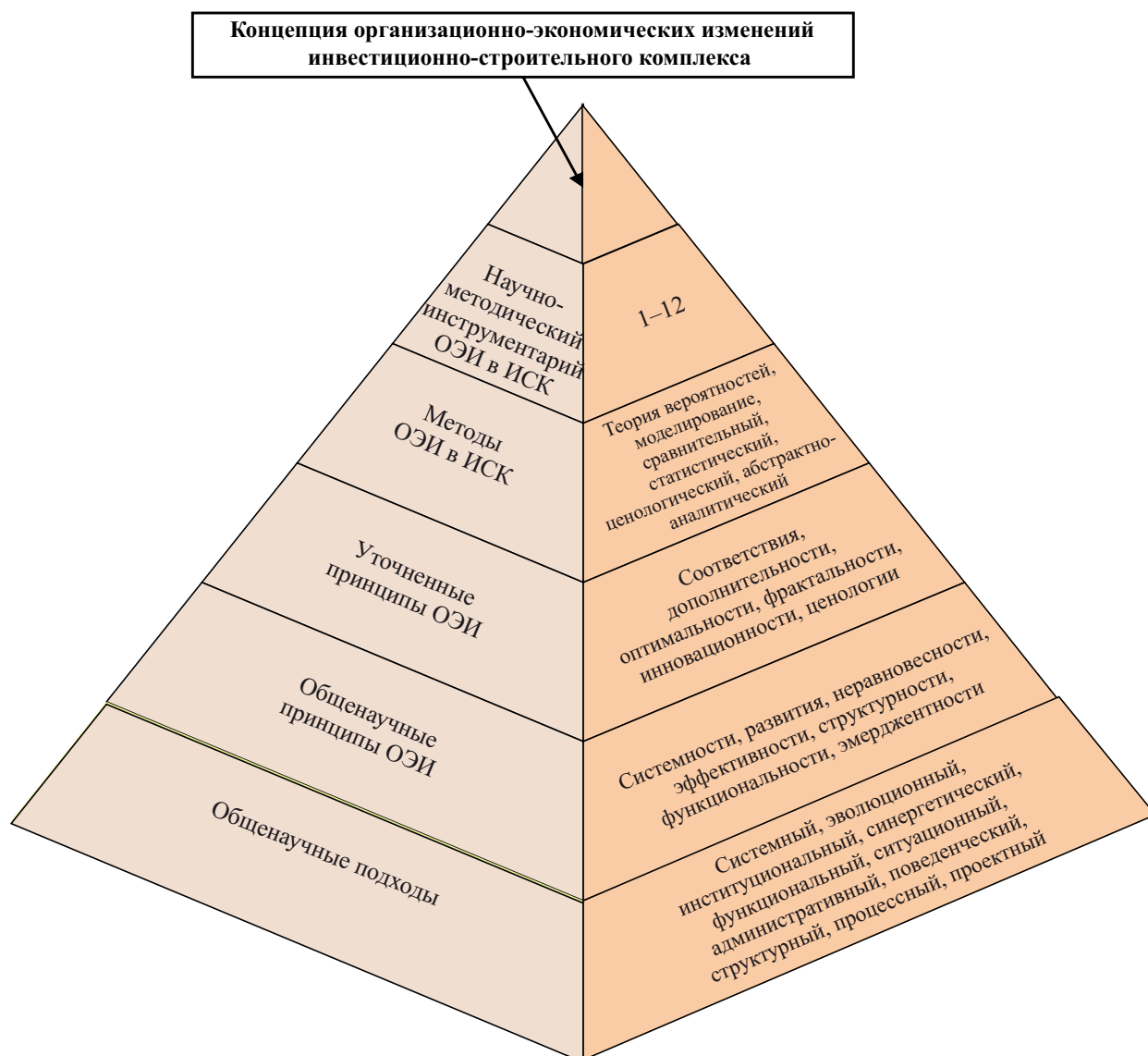
Сущность организационно-экономических изменений в ИСК, в соответствии с концепцией, заключается в разработке и осуществлении эффективных управленческих воздействий в резонансе с собственными флуктуациями системы ИСК с учетом действия закона резонансного возбуждения, когерентности с экономической системой страны и мира, наследственности и изменчивости системы.

Методология проведения организационно-экономических изменений (ОЭИ) в ИСК представляет собой совокупность взаимообусловленных методов, методик, процедур, алгоритмов и моделей, составляющих базу для разработки и реализации эффективных управленческих

воздействий в резонансе с собственными флуктуациями системы ИСК с учетом действия закона резонансного возбуждения, когерентности с экономической системой страны и мира, наследственности и изменчивости системы, позволяющих повысить уровень устойчивости строительных организаций и ИСК, максимизировать вклад участников ИСК в ускорение роста экономики РФ.

Методология проведения организационно-экономических изменений в ИСК представлена на рисунке: 1 — методика прогнозирования наиболее вероятного варианта организационного развития ИСК; 2 — алгоритм прогнозирования вероятных экономических изменений системы ИСК; 3 — методика выбора наиболее эффективного организационно-экономического механизма инвестиционно-строительного проекта; 4 — методика определения стартовой цены проектирования и строительства объектов; 5 — алгоритм определения стоимости охранных археологических работ; 6 — методика выбора оптимального метода реагирования на риски инвестиционно-строительного проекта; 7 — модель формирования портфеля инвестиционно-строительных проектов; 8 — методика оптимизации качества строительно-монтажных работ; 9 — модель устойчивости системы ИСК; 10 — методика прогнозирования устойчивости оценок затрат и эффекта инвестиционно-строительного проекта; 11 — алгоритм оценки уровня устойчивости строительного предприятия; 12 — модель рейтинга инвестиционной привлекательности регионов.

Предложенная методология основана на синтезе ряда научных теорий, таких как эволюционная теория, теории самоорганизации (синергетика, теория изменений и теория катастроф), теория циклического развития, теория систем, теория организации, институциональная теория, ценологическая теория. Основой методологии являются общенаучные подходы: системный (рассмотрение ИСК как сложной, неравновесной, открытой системы), эволюционный (обоснование процесса изменений как составляющей эволюционного развития системы ИСК в направлении создания все более сложных структур путем интеграции различных частей, развивающихся в разном темпе подсистем в эволюционные



Методология проведения организационно-экономических изменений в ИСК

целостности), институциональный (обоснование воздействия институциональной подсистемы и институциональной среды ИСК как источника флуктуаций), синергетический (рассмотрение системы ИСК как самоорганизующейся системы с целью разработки управляющих воздействий в резонансе с собственными флуктуациями системы), функциональный, ситуационный (управленческие воздействия разрабатываются в соответствии с внешними флуктуациями), административный (необходимость учета законодательных условий), поведенческий (при проведении организационно-экономических изменений необходимо учитывать психологические

характеристики участников изменений и возможные сопротивления изменениям), структурный (учитывается структура ИСК), процессный (организационно-экономические изменения рассматриваются как процесс), проектный (реализация каждого вида организационно-экономических изменений рассматривается как проект).

Обоснование методологии проведения организационно-экономических изменений в ИСК осуществлено на основе методологических принципов в исследовании явлений и процессов, таких как:

- принцип системности: ИСК является целостным системным образованием;

- принцип развития: ИСК, как любая неравновесная система, движется к аттрактору устойчивости, в процессе циклической смены эволюционного и бифуркационного этапов;

- принцип неравновесности: ИСК не является равновесной системой, а, находясь в равновесии в процессе развития, постоянно утрачивает это качество, переживает кризис и приходит к новому равновесию;

- принцип эффективности — существуют конкретные процессы, инструменты и принципы, позволяющие эффективно проводить изменения, оптимизируя соотношение результатов и затрат;

- принцип структурности: наличие в системе ИСК горизонтальных и вертикальных упорядоченных связей;

- принцип функциональности: структура системы управления ИСК связана с функциями системы и ее компонентов, учитывая приоритет функций над структурой;

- принцип эмерджентности — свойства системы ИСК не являются простой суммой свойств его структурных элементов, хотя и зависят от них.

Система принципов, с одной стороны, должна уточнять область знаний (теорию и методологию), а с другой — стать основой для разработки методов данной теории и методологии исследования, соответствующих этим принципам. В рамках разработки методологии организационно-экономических изменений системы управления ИСК автором уточнены следующие принципы:

- принцип соответствия: для эволюционного развития системе ИСК необходимо соответствие целей имеющимся ресурсам, эффективности — производимым затратам;

- принцип дополнительности: наличие в системе ИСК как устойчивых, детерминированных, равновесных начал и тенденций, так и неравновесных, стихийных, стохастических;

- принцип оптимальности: необходимость оптимизации эндогенных факторов деятельности ИСК и поиска оптимальной структуры управления с учетом резонансного возбуждения системы;

- принцип фрактальности: устойчивая экономическая инфраструктура ИСК обеспечивается совокупностью разномасштабных эконо-

мических объектов, причем структура комплекса повторяется в структуре его части, структура части есть подобие структуры комплекса;

- принцип инновационности: одной из главных движущих сил и причин организационно-экономических изменений (организационных инноваций) являются технические и технологические инновации;

- принцип ценологии: устойчивое развитие ИСК достигается только при сохранении разнообразия структурных элементов, подчиняющихся закону гиперболоического H -распределения.

Предлагаемая методология рассматривает проведение организационно-экономических изменений в ИСК как целостную систему с логической структурой и процессом ее осуществления.

Новизна методологии заключается в использовании совокупности новых научно-методических инструментов проведения организационно-экономических изменений в ИСК, применяемых в определенной логической последовательности.

Список литературы

1. Азаренко, Б. Н. Новое в антикризисной политике государства / Б. Н. Азаренко // Экономическое возрождение России. — 2010. — № 1 (23). — С. 13–18.
2. Азаренко, Б. Н. Структурные преобразования в инвестиционно-строительной сфере: время выбора / Б. Н. Азаренко // Экономическое возрождение России. — 2009. — № 3 (21). — С. 23–31.
3. Асаул, А. Н. Инвестиционно-строительный комплекс: рамки и границы термина / А. Н. Асаул, Н. А. Асаул, А. А. Алексеев, А. В. Лобанов // Вестник гражданских инженеров. — 2009. — № 4 (21). — С. 91–96.
4. Асаул, М. А. Управление устойчивостью предпринимательских структур / М. А. Асаул. — СПб.: АНО ИПЭВ, 2008. — 285 с.
5. Асаул, Н. А. Ассоциации как инструмент повышения эффективности деятельности институтов инвестиционно-строительного комплекса в посткризисный период / Н. А. Асаул, А. В. Лобанов // Экономическое возрождение России. — 2009. — № 4 (22). — С. 17–24.
6. Асаул, Н. А. Теория и практика институциональных взаимодействий субъектов регионального инвестиционно-строительного комплекса / Н. А. Асаул. — СПб.: Гуманистика, 2005. — 280 с.
7. Березин, А. О. Критериальный подход к оценке эффективности регионального инвестиционно-

строительного комплекса / А. О. Березин // Экономическое возрождение России. — 2010. — № 2 (24). — С. 103–110.

8. Боярский, С. В. Нерешенные проблемы посткризисного развития инвестиционно-строительной сферы / С. В. Боярский // Экономическое возрождение России. — 2010. — № 1 (23). — С. 9–12.

9. Генералов, Б. В. О преодолении последствий кризиса в России / Б. В. Генералов // Экономическое возрождение России. — 2009. — № 3 (21). — С. 15–22.

10. Асаул, А. Н. Интегративное управление в инвестиционно-строительной сфере / А. Н. Асаул, В. П. Грахов. — СПб.: Гуманистика, 2007. — 248 с.

11. Коршунова, Е. М. Проблемы реконструкции сложившейся застройки центра Санкт-Петербурга / Е. М. Коршунова // Экономическое возрождение России. — 2009. — № 4 (22). — С. 67–70.

12. Кощев, В. А. Государственный строительный заказ как механизм поддержки наиболее эффективных форм предпринимательства в строительстве / В. А. Кощев, М. И. Кныш // Экономическое возрождение России. — 2010. — № 3 (25). — С. 22–30.

13. Лобанов, А. В. Научно-теоретический подход к анализу природы и факторов специализации в строительной отрасли / А. В. Лобанов // Экономическое возрождение России. — 2009. — № 3 (21). — С. 43–51.

14. Малтыз, И. Н. Проблемы саморегулирования в строительной отрасли / И. Н. Малтыз // Экономическое возрождение России. — 2009. — № 4 (22). — С. 53–59.

15. Манаков, Л. Ф. Кризис в инвестиционно-строительной сфере: истоки, угрозы, новые возможности / Л. Ф. Манаков, Р. А. Фалтинский // Экономическое возрождение России. — 2009. — № 1 (19). — С. 58–70.

16. Асаул, А. Н. Снижение транзакционных затрат в строительстве за счет оптимизации информационного пространства / А. Н. Асаул, С. Н. Иванов. — СПб.: АНО ИПЭВ, 2008. — 300 с.

17. Грахов, В. П. Формирование и организация концепции маркетинг-менеджмента в региональном инвестиционно-строительном комплексе / В. П. Грахов. — СПб.: Гуманистика, 2005. — 248 с.

18. Яськова, Н. Ю. Кризис – замещение управленческого вакуума / Н. Ю. Яськова // Экономическое возрождение России. — 2009. — № 4 (22). — С. 7–16.

References

1. Azarenko, B. N. Novoe v antikrizisnoi politike gosudarstva / B. N. Azarenko // Ekonomicheskoe vozrozhdenie Rossii. — 2010. — № 1 (23). — S. 13–18. [Azarenko, B. N. News in the anti-recessionary policy

of the state / B. N. Azarenko // Economic Revival of Russia. — 2010. — № 1 (23). — P. 13–18.]

2. Azarenko, B. N. Strukturnye preobrazovaniya v investitsionno-stroitel'noi sfere: vremya vybora / B. N. Azarenko // Ekonomicheskoe vozrozhdenie Rossii. — 2009. — № 3 (21). — S. 23–31. [Azarenko, B. N. Structural transformations to investment-building sphere: choice the time of making choice / B. N. Azarenko // Economic Revival of Russia. — 2009. — № 3 (21). — P. 23–31.]

3. Asaul, A. N. Investitsionno-stroitel'nyi kompleks: ramki i granitsy termina / A. N. Asaul, N. A. Asaul, A. A. Alekseev, A. V. Lobanov // Vestnik grazhdanskikh inzhenerov. — 2009. — № 4 (21). — S. 91–96. [Asaul, A. N. An investment-building complex: framework and term borders / A. N. Asaul, N. A. Asaul, A. A. Alekseev, A. V. Lobanov // Bulletin of Civil Engineers. — 2009. — № 4 (21). — P. 91–96.]

4. Asaul, M. A. Upravlenie ustoichivostyu predprinimatel'skikh struktur / M. A. Asaul. — SPb.: ANO IPEV, 2008. — 285 s. [Asaul, M. A. Stability management of enterprise structures / M. A. Asaul. — SPb.: ANO IPEV, 2008. — 285 p.]

5. Asaul, N. A. Assotsiatsii kak instrument povysheniya effektivnosti deyatel'nosti institutov investitsionno-stroitel'nogo kompleksa v postkrisisnyi period / N. A. Asaul, A. V. Lobanov // Ekonomicheskoe vozrozhdenie Rossii. — 2009. — № 4 (22). — S. 17–24. [Asaul, N. A. Associations as the tool of increasing the efficiency of activities of investment-building complex institutions during the post-crisis period / N. A. Asaul, A. V. Lobanov // Economic Revival of Russia.—2009. — № 4 (22). — P. 17–24.]

6. Asaul, N. A. Teoriya i praktika institutsional'nykh vzaimodeistvii cubiektov regional'nogo investitsionno-stroitel'nogo kompleksa / N. A. Asaul. — SPb.: Gumanistika, 2005. — 280 s. [Asaul, N. A. Theory and practice of institutional interactions between regional investment-building complex subjects / N. A. Asaul. — SPb.: Gumanistika, 2005. — 280 p.]

7. Berezin, A. O. Kriterial'nyi podkhod k otsenke effektivnosti regional'nogo investitsionno-stroitel'nogo kompleksa / A. O. Berezin // Ekonomicheskoe vozrozhdenie Rossii. — 2010. — № 2 (24). — S. 103–110. [Berezin, A. O. Criterion approach to the efficiency estimation of a regional investment-building complex / A. O. Berezin // Economic Revival of Russia. — 2010. — № 2 (24). — P. 103–110.]

8. Boyarsky, S. V. Nereshennye problemy postkrisisnogo razvitiya investitsionno-stroitel'noi sfery / S. V. Boyarsky // Ekonomicheskoe vozrozhdenie Rossii. 2010. — № 1 (23). — S. 9–12. [Boyarsky, S.V. Unsolved problems of post-crisis development of investment-building sphere / S. V. Boyarsky// Economic Revival of Russia.—2010. — № 1 (23). — P. 9–12.]

9. *Generalov, B. V.* O preodolenii posledstviy krizisa v Rossii / B. V. Generalov // Ekonomicheskoe vozrozhdenie Rossii. — 2009. — № 3 (21). — P. 15–22. [*Generalov, B. V.* About overcoming the consequences of crisis in Russia / B. V. Generalov // Economic Revival of Russia. — 2009. — № 3 (21). — P. 15–22.]
10. *Asaul, A. N.* Integrativnoe upravlenie v investitsionno-stroitel'noi sfere / A. N. Asaul, V. P. Grakhov. — SPb.: Gumanistika, 2007. — 248 s. [*Asaul, A. N.* Integrative management in investment-building sphere / A. N. Asaul, V. P. Grakhov. — SPb.: Gumanistika, 2007. — 248 p.]
11. *Korshunova, Ye. M.* Problemy rekonstruktivnoy slozhivsheysya zastroiki tsentra St.-Peterburga / E. M. Korshunova // Ekonomicheskoe vozrozhdenie Rossii. — 2009. — № 4 (22). — S. 67–70. [*Korshunova, Ye. M.* Problems of reconstructing the developed district in the center of St.-Petersburg / E. M. Korshunova // Economic Revival of Russia. — 2009. — № 4 (22). — P. 67–70.]
12. *Koshcheev, V. A.* Gosudarstvennyi stroitel'nyi zakaz kak mekhanizm podderzhki naibolee effektivnykh form predprinimatel'stva v Rossii / V. A. Koshcheev, M. I. Knysh // Ekonomicheskoe vozrozhdenie Rossii. — 2010. — № 3 (25). — S. 22–30. [*Koshcheev, V. A.* The state building order as the mechanism of supporting the most effective forms of business in building / V. A. Koshcheev, M. I. Knysh // Economic Revival of Russia. — 2010. — № 3 (25). — P. 22–30.]
13. *Lobanov, A. V.* Nauchno-teoreticheskii podkhod k analizu prirody i faktorov spetsializatsii v stroitel'noi otrasli / A. V. Lobanov // Ekonomicheskoe vozrozhdenie Rossii. — 2009. — № 3 (21). — S. 43–51. [*Lobanov, A. V.* Scientific-theoretical approach to the analysis of the nature and specialization factors in building branch / A. V. Lobanov // Economic Revival of Russia. — 2009. — № 3 (21). — P. 43–51.]
14. *Maltyz, I. N.* Problemy samoregulirovaniya v stroitel'noi otrasli / I. N. Maltyz // Ekonomicheskoe vozrozhdenie Rossii. — 2009. — № 4 (22). — P. 53–59. [*Maltyz, I. N.* Problems of self-regulation in building branch / I. N. Maltyz // Economic Revival of Russia. — 2009. — № 4 (22). — P. 53–59.]
15. *Manakov, L. F.* Krizis v investitsionno-stroitel'noi sfere: istoki, ugrozy, novye vozmozhnosti / L. F. Manakov, R. A. Faltinsky // Ekonomicheskoe vozrozhdenie Rossii. — 2009. — № 1 (19). — S. 58–70. [*Manakov, L. F.* Crisis in investment-building sphere: sources, threats, new possibilities / L. F. Manakov, R. A. Faltinsky // Economic Revival of Russia. — 2009. — № 1 (19). — P. 58–70.]
16. *Asaul, A. N.* Cutting transaction expenses in building at the expense of information field optimization / A. N. Asaul, S. N. Ivanov. — SPb.: ANO IPEV, 2008. — 300 s. [*Asaul, A. N.* Cutting transaction expenses in building at the expense of information field optimization / A. N. Asaul, S. N. Ivanov. — SPb.: ANO IPEV, 2008. — 300 p.]
17. *Grakhov, V. P.* Formirovanie i organizatsiya kontseptsii marketing-menedzhmenta v regional'nom investitsionno-stroitel'nom komplekse / V. P. Grakhov. — SPb.: Gumanistika, 2005. — 248 s. [*Grakhov, V. P.* Formation and organization of marketing-management concept in a regional investment-building complex / V. P. Grakhov. — SPb.: Gumanistika, 2005. — 248 p.]
18. *Yas'kova, N. Yu.* Krizis — sameshchenie upravlencheskogo vakuuma / N. Yu. Yas'kova // Ekonomicheskoe vozrozhdenie Rossii. — 2009. — № 4 (22). — S. 7–16. [*Yas'kova, N. Yu.* Crisis as a replacement of administrative vacuum / N. Yu. Yas'kova // Economic Revival of Russia. — 2009. — № 4 (22). — P. 7–16.]