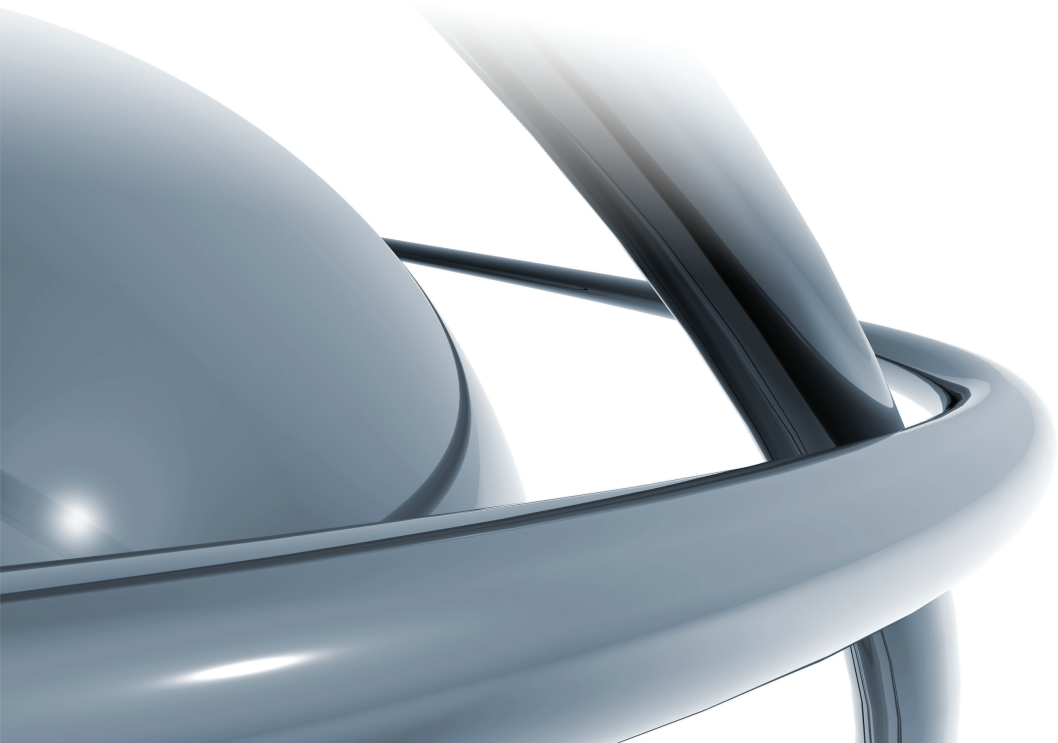




Санкт-Петербургская академия  
управления и экономики

# **Предпринимательство как стратегический ресурс развития хозяйственной системы**



САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКАЯ АКАДЕМИЯ УПРАВЛЕНИЯ И ЭКОНОМИКИ

**Серия «Институты предпринимательства»**

**ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО  
КАК СТРАТЕГИЧЕСКИЙ РЕСУРС РАЗВИТИЯ  
ХОЗЯЙСТВЕННОЙ СИСТЕМЫ**

Санкт-Петербург  
2009

УДК 338.242  
ББК 65.012.1  
П71

Под редакцией доктора экономических наук, профессора,  
заслуженного деятеля науки РФ  
*В. А. Гневко*

***Рецензенты:***

доктор экономических наук, профессор,  
заслуженный деятель науки РФ  
*А. И. Добрынин*

доктор экономических наук, профессор *Е. С. Иванова*

П71 **Предпринимательство как стратегический ресурс развития хозяйственной системы** / Под редакцией д. э. н., проф., засл. деят. науки РФ В. А. Гневко. — СПб.: Изд-во Санкт-Петербургской академии управления и экономики, 2009. — 262 с.; ил.

ISBN 978-5-94047-165-3

В монографии раскрывается роль предпринимательства в развитии современной хозяйственной системы. Исследуются теоретические основы и условия трансформации хозяйственной системы в России, проблемы сочетания плановых и рыночных методов регулирования, модели предпринимательского поведения, механизмы государственного регулирования и саморегулирования предпринимательской деятельности.

Издание предназначено для специалистов, интересующихся современной теорией и практикой предпринимательства, преподавателей вузов, студентов и аспирантов, обучающихся по специальностям «Экономика» и «Менеджмент».

Над подготовкой монографии работал коллектив авторов Ворох Н. И. (глава 3, п. 3.3); Иванов С. А. (глава 3, пп. 3.1, 3.2; глава 9, пп. 9.1, 9.2, 9.3); Игнатенко В. Е. (глава 10); Коваленко Б. Б. (глава 1, пп. 1.1, 1.2, 1.3; глава 10 в соавторстве с Игнатенко В. Е.); Маточкин Е. Л. (глава 7); Михалев О. В. (глава 5); Пономарёв А. С. (глава 6); Попов А. И. (главы 2, 4); Пригульный А. Г. (глава 8); Самотуга В. Н. (глава 9, п. 9.4).

# Содержание

## Раздел I ТРАНСФОРМАЦИЯ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ СИСТЕМ. ФОРМИРОВАНИЕ МОДЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ

<b>Глава 1. Хозяйственная система: теоретические основы и условия трансформации</b> .....	6
1.1. Хозяйственная система как производственно-технологическая база национальной экономики .....	6
1.2. Закономерности и условия трансформации хозяйственной системы .....	23
1.3. Проблема взаимодействия крупных и малых форм предпринимательства в хозяйственной системе .....	38
Библиография .....	43
<b>Глава 2. Концептуальные подходы формирования и развития хозяйственной системы: сочетание плановых и рыночных методов регулирования</b> .....	46
2.1. Общие черты и различия .....	47
2.2. Микроуровень .....	51
2.3. Мезоуровень .....	55
2.4. Макроуровень .....	58
Библиография .....	62

**Раздел II**  
**РОЛЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РАЗВИТИИ**  
**СОВРЕМЕННОЙ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ СИСТЕМЫ:**  
**ТЕОРИЯ И МЕХАНИЗМЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ**

<b>Глава 3. Предпринимательство в современной рыночной экономике: теоретические основы, проблемы и перспективы развития</b> .....	63
3.1. Методологические подходы к исследованию сущности предпринимательства.....	63
3.2. Основные исторические этапы становления предпринимательства в России .....	72
3.3. Место и роль малого предпринимательства в современной рыночной экономике .....	83
Библиография.....	94
<b>Глава 4. Теория фирмы. Модели предпринимательского поведения</b> .....	96
4.1. Базовые основы становления теории фирмы .....	96
4.2. Модели поведения фирм .....	107
Библиография.....	122
<b>Глава 5. Экономическая устойчивость: научная категория и фактор предпринимательской активности</b> .....	124
5.1. Экономическая устойчивость как категория управленческой науки.....	124
5.2. Теоретические предпосылки взаимосвязи экономической устойчивости и масштаба предпринимательской активности.....	130
5.3. Влияние на производственную деятельность малых предприятий основных факторов экономической конъюнктуры.....	135
5.4. Экономическая устойчивость и рост малых предприятий... ..	146
Библиография.....	151

<b>Глава 6. Организационно-функциональная модель интегрированной предпринимательской организации холдингового типа</b> .....	152
Библиография .....	160
<b>Глава 7. Корпоративная реструктуризация как метод стратегического управления компанией</b> .....	162
Библиография .....	173
<b>Глава 8. Инновационные кластеры как форма взаимодействия предпринимательских и пространственных образований</b> .....	174
Библиография .....	183

### Раздел III

## МЕХАНИЗМЫ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ И САМОРЕГУЛИРОВАНИЯ В СФЕРЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

<b>Глава 9. Механизмы и инструменты государственного регулирования в сфере малого предпринимательства</b> ...	185
9.1. Механизмы развития сектора малого предпринимательства .....	185
9.2. Совершенствование системы поддержки и развития малого предпринимательства .....	193
9.3. Формирование промышленных кластеров как механизм регулирования и развития предпринимательских структур .....	210
9.4. Политика государственной поддержки малого и среднего предпринимательства в Германии .....	223
Библиография .....	237
<b>Глава 10. Институт саморегулирования предпринимательской деятельности в экономике</b> .....	239
Библиография .....	259

# Раздел I

## ТРАНСФОРМАЦИЯ ХОЗЯЙСТВЕННЫХ СИСТЕМ. ФОРМИРОВАНИЕ МОДЕЛИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ

### Глава 1. Хозяйственная система: теоретические основы и условия трансформации

Современная экономическая литература предоставляет значительное количество определений понятия «экономика». От этимологии термина как искусства ведения хозяйства до современных результатов профессиональных исследований практики хозяйствования, которые существенно обогатили содержание данного понятия. Различные научные школы, опираясь на свои принципы анализа, по-своему расставляют акценты.

#### 1.1. Хозяйственная система как производственно-технологическая база национальной экономики

Классическое представление об экономике заключается в том, что это система организационных, производственных и технологических условий существования человеческого общества, созданная людьми для производства и потребления материальных благ, при ограниченном количестве ресурсов. Кроме того, экономика характеризуется как наука о нормальной жизнедеятельности человека, как совокупность производственных отношений. Экономика трактуется и как отрасль науки, изучающая функциональные или отраслевые аспекты экономических отношений.

В самом общем виде можно дать определение: экономика — это хозяйство, представляющее собой взаимосвязанную систему отраслей и производств, функционирование которых основано на эквивалентном обмене, стоимостной оценке создаваемых благ, использовании наиболее рациональных методов ведения хозяйственных процессов.

Условием функционирования экономики является взаимодействие природных ресурсов, капитала, рабочей силы и предпринимательской деятельно-

сти. Ее характер зависит от социально-правовых особенностей соединения названных факторов и определяет тип экономики. «Теория индустриального общества», например, выделяет доиндустриальный, индустриальный, постиндустриальный и информационный тип экономики.

Экономика как институциональное понятие в большей степени соответствует термину «народное хозяйство», охватывает всю совокупность отраслей производства, сферу услуг, инфраструктуру производственного и социального назначения. Отраслевая структура экономики и характер хозяйственных связей определяют условия использования факторов производства и, следовательно, динамику экономического роста, что обеспечивает более высокий уровень качества жизни [20, с. 286, 404; 21, с. 10].

Производные термины от понятия «экономика» использовались и в нашей отечественной практике. Начиная с времени правления Петра Первого используется понятие «эконом» — хороший хозяин. Оно обычно связывается с бережливостью, эффективностью ведения хозяйства. Понятие «экономика» нередко отождествляется с хозяйством, национальной экономикой в целом. Экономическая наука содержит два компонента исследования. Это позитивное и нормативное направления.

Следует отметить, что экономико-философский подход имеет определенные недостатки. Чрезмерное абстрагирование от реальных экономических процессов уводит теоретические исследования в область чистой науки; происходит отрыв теории от действительности; нарастает игнорирование противоречий, возникающих в хозяйственной жизни; появляется опасность развития догматизма и схоластики.

Наиболее приемлемым представляется использование в процессе изучения экономических явлений как позитивного, так и нормативного направлений. Применение экономико-философского подхода позволяет изучать глубинные причинно-следственные связи, существенные характеристики экономических явлений и процессов, с учетом исторического опыта классической экономической теории. Позитивная экономика создает возможности применять математический аппарат, осуществлять формализацию многих социально-экономических моментов, обеспечивать практическую направленность различных аспектов функционирования хозяйственной системы.

Анализируя позитивное и нормативное направления в экономической науке, М. Блауг отмечал, что экономическая наука делится на проверяемые и непроверяемые теории, они также должны характеризоваться как важные и полезные. Но это, по его мнению, уже относится к области нормативной, а не позитивной экономической теории [2, с. 654].



Для российской экономической науки эта проблема является особенно актуальной. С переходом к рыночной экономике определяющим моментом выступает проблема равновесия и на этой основе обеспечение устойчивого его развития. В советский период она исследовалась применительно к плановому хозяйству под углом зрения его пропорциональности и сбалансированности. В капиталистической экономике изучение данной проблемы сводилось к преодолению стихийного развития и перепроизводства. Как в первом, так и во втором случаях имел место односторонний подход, в результате в экономической науке стало ощущаться отсутствие системного подхода.

В России с переходом к рыночным отношениям вместо рассмотрения хозяйственной системы как целого вновь берется лишь ее часть — только рыночная экономика, нерыночные формы хозяйства не рассматриваются. Перед российской экономической наукой возникла дилемма: либо некритически использовать идею спроса и предложения при переходе на рыночные методы хозяйствования, либо, опираясь на накопленный опыт, переосмыслить трактовку экономического равновесия с учетом того, что в хозяйственной системе моменты равновесия и неравновесия функционируют как равноправные.

Использование нормативного подхода к анализу экономики позволяет сформулировать социально-экономическое понятие «хозяйство». На наш взгляд, это система в виде хозяйственного мира, включающая, с одной стороны, хозяйствующих субъектов, функционирующих на основе использования частной и общественной собственности, а с другой — совокупность экономических и неэкономических структурных подразделений хозяйственного мира. В современных условиях теория хозяйства не может строиться только на экономических принципах хозяйствования, основанных на возмездном эквивалентном обмене и рациональных методах хозяйствования. Она включает хозяйство экономическое, а также неэкономическое хозяйство [21, с. 8–9].

**Теоретические подходы к анализу национальной экономики.** Рождение понятия «национальная экономика» обычно связывается с исторической школой. Видными представителями исторической школы являются В. Рошер, Б. Гильдебранд, К. Книс. Центральной идеей своего учения они выдвигали национальные особенности исторического развития отдельных стран. Каждая страна, подчеркивали они, развивается особым, неповторимым путем. В конце XIX — начале XX вв. возникает так называемая новая историческая школа, представителями которой явились Г. Шмоллер, Л. Брентано, В. Зомбарт и др. В их исследованиях упор делается на изучение государственного управления как фундаментального хозяйства. Следует обратить внимание, что в работах сторонников исторической школы эко-

номическое развитие представляет собой органический процесс, абсорбирующий влияние обычаев, психологии, права и языка. Экономическая наука, сосредоточенная на хозяйственных категориях, страдает односторонностью и незавершенностью. Немецкой школе была присуща богатейшая эрудиция, которая имела, к сожалению, националистический уклон [4, с. 18].

Особое место среди немецких экономистов, создателей теории национальной экономики, занимает В. Ойкен. Ключевой проблемой концепции Ойкена является положение об экономических порядках. Он подчеркивает, что хозяйственная система имеет тенденцию к государственному регулированию. Формы и содержание государственного вмешательства в экономику со временем усложняются, но как направление оно должно сохраниться в будущем. Понятие «экономический порядок» он рассматривал как рамочные условия функционирования рыночного хозяйства в виде совокупности институций, представляющих свод данных, обеспечивающих хозяйствующим субъектам возможность принимать решения и осуществлять те или иные действия. Следует отметить, что в свод данных он включал шесть составляющих: потребности людей, природные условия, состояние рабочей силы, товарные запасы, уровень технологии и технических знаний, правовой и социальный порядок. В понятие «социального порядка» он включал законы, нравы и обычаи, духовный настрой, «определяющий правила игры».

Хозяйственный порядок показывает, в какой мере государство регулирует экономическое развитие в стране, способствует этому развитию и обеспечивает рациональное использование ограниченных ресурсов. Государственные органы он рассматривал в качестве вычислительной машины, встроенной в хозяйственный порядок. Характеризуя хозяйственные системы с позиций исторического подхода, В. Ойкен выделяет следующую типологию экономических политик: свобода действий; политика планово-централизованного управления страной; политика среднего пути; политика конкурентного порядка, точечная политика. Предпочтительной, по его мнению, является политика среднего пути, которая предполагает ту или иную степень государственного вмешательства в рыночную экономику, находясь компромисса между рыночным и плановым хозяйством.

Политика конкурентного порядка и точечная экономическая политика рассматриваются в качестве дополнений к политике среднего пути. При конкурентном порядке рамочные условия, создаваемые государством, способствуют максимальному развитию конкуренции; точечная экономическая политика включает политико-правовые действия, направленные на реше-

ние отдельных проблем, защиту интересов отдельных сфер, хотя, как отмечает В. Ойкен, такие решения могут привести к нарушению комплексности, целостности экономического подхода. В этих условиях требуется, с одной стороны, «тонкая настройка» хозяйственной системы; с другой — необходима забота о том, чтобы политические действия не наносили определенного вреда.

Достижения экономической теории и хозяйственная практика позволяют нам выделить основные модели формирования хозяйственной системы [21, с. 14–19].

**Классическая модель хозяйственной системы.** Основным структурным элементом этой модели является хозяйственная система — экономический субъект, который включает в свой состав и предприятия, и организации, и индивидов. Основной целью экономического субъекта хозяйственной системы является максимизация прибыли при имеющихся средствах. При классическом подходе основное внимание сосредоточивается на изучении оптимальной комбинации факторов производства и объемов затрат, которые возникают при их использовании. Структура такой хозяйственной системы полностью зависит от комбинации факторов производства: труд, земля, капитал. Экономические связи и взаимодействие экономических субъектов хозяйственной системы формируются в результате действия механизма цен, которые складываются под влиянием спроса и предложения. Связи между фирмами носят товарно-рыночный характер. Механизм самоорганизации хозяйственной системы обеспечивается действием экономических законов рынка.

**Экономико-математическая модель построения хозяйственной системы.** Методологической основой формирования и анализа является использование экономико-математических методов. Наиболее полно данный подход разработан И. М. Сыроежиным, автором кибернетической модели. В модели И. М. Сыроежина под хозяйственной системой понимается совокупность распорядительных центров, имеющих определенное единство упорядочивания хозяйственных интересов при принятии решений [27, с. 32]. Распределительный центр является элементом хозяйственной системы и выступает в качестве первичной хозяйственной ячейки. На распределительные центры ложится экономическая ответственность за реализацию функций системы как единого целого.

По мнению И. М. Сыроежина, каждая хозяйственная система должна обладать определенным набором механизмов, таких как: саморегуляция, самоорганизация, самоусовершенствование. В качестве таких механизмов в кибернетической модели хозяйственной системы выделены:

1. *Структурный механизм* предполагает перераспределение ресурсов между распорядительными центрами. Этим определяется сложность системы и эффективность ее функционирования.
2. *Административный механизм* создает условия выбора фактических связей в системе, не перераспределяя ресурсов между распорядительными центрами, т. е. не меняя структуру хозяйственной системы.
3. *Информационный механизм* обеспечивает потоки организованной информации в распорядительные центры и определяет уровень информированности и управляемости элементов системы.

**Модель хозяйственной системы, основанная на ограничении ресурсов и ограничении спроса.** Эта модель предложена Я. Корнаи [7]. Она состоит из следующих основных элементов: состав организаций, функционирующих в экономике, а именно: предприятий, объединений, домашних хозяйств, ассоциаций и союзов, а также других учреждений; отношения собственности; распределение полномочий при принятии решений; политика стимулирования лиц, отвечающих за принятие решений; роль политических органов и государства в управлении экономикой в целом; законы и постановления, определяющие порядок регулирования и регламентирования экономической деятельности; поведенческие стереотипы экономических агентов хозяйственной системы.

Тип хозяйственной системы жестко увязывается с типом ограничения, присущим этой системе. В зависимости от вида ограничений Я. Корнаи выделил два типа экономических систем: а) «ресурсоограниченный» — экономическая система, предполагающая систематический отток из хозяйственного оборота материальных и инвестиционных ресурсов; б) «спросоограниченный» — экономика «давления», в основном финансового давления, со стороны спроса. Ресурсоограниченный тип хозяйственной системы характеризуется практически ненасыщенным спросом на материальные и инвестиционные ресурсы, который усиливается жесткостью ресурсных ограничений, определяющих, в свою очередь, объем и структуру выпуска продукции. Спросоограниченный тип хозяйственной системы, наоборот, предполагает наличие высокой жесткости финансовых ограничений; усиливающееся влияние этих ограничений на объемы и структуру выпуска продукции производителями. Наиболее дефицитным ресурсом хозяйственной системы становятся денежные средства.

Дальнейший анализ сущности и содержания хозяйственной системы осуществлен Е. Г. Ясиным. Он систематизировал элементы хозяйственной системы и сформулировал модель, элементы которой взаимосвязаны и скоординированы между собой. Понятие хозяйственной системы характе-

ризуется Е. Г. Ясиным как «совокупность конкретных взаимоувязанных форм хозяйствования, методов управления, порождаемых ими стереотипов экономического поведения, приводящих к определенным социально-экономическим последствиям» [34, с. 4]. Экономика представлена как совокупность экономических субъектов — предприятий, индивидов и их групп. Главный принцип построения модели заключается в том, что все элементы системы должны дополнять друг друга, т. е. быть совместимыми.

В этой модели выделяются следующие основные типы отношений: технологические — между элементами производительных сил и производительные (экономические) — между экономическими агентами системы по поводу производства и распределения продукта.

Основным элементом системы является хозяйственная единица, которая представляет собой не только экономической субъект, но и выступает «производственно-технологической единицей».

**Институциональная модель хозяйственной системы.** Известно, что центральное место в концепции институционализма занимает теория трансакционных издержек. Именно эта теория положена в основу институционального подхода к анализу экономической системы. Одним из основателей данного подхода является Р. Коуз. Основным элементом хозяйственной системы он считает трансакцию, т. е. сделку купли-продажи между субъектами хозяйственной системы. Это взаимодействие может осуществляться посредством механизма цен или на основе регулирования со стороны какого-либо института.

Если, например, государству выгодно развитие какой-либо отрасли народного хозяйства, которая является убыточной, но стратегически важной для развития страны в целом, тогда будет осуществляться централизованное распределение ресурсов в эти отрасли народного хозяйства. Количество дополнительных трансакций между отраслями экономической системы, организуемых посредством регулирующего органа, например государства, будет влиять на размеры и степень развития экономической системы в целом. В то же время количество дополнительных трансакций будет зависеть от того, осуществляются они посредством механизма рыночного регулирования цен или путем регулирования со стороны государства. В большинстве случаев количество дополнительных трансакций при регулировании институтом будет больше, а следовательно, больше будет размер отраслей экономической системы и степень ее развития в целом по сравнению с количеством трансакций, регулирующихся на основе механизма цен, поскольку некоторые сделки просто не смогут состояться из-за высоких цен и затрат.

Следует отметить, что Р. Коуз оценку трансакций осуществляет только с точки зрения возникающих в момент трансакции трансакционных издержек. О. Уильямсон развивает эту модель дальше. Он связывает стоимость и модель трансакционных издержек с наличием у активов особой «специфичности». Под специфичностью О. Уильямсон понимает наличие таких свойств, которые представляют собой особую ценность только для одного или нескольких производителей или потребителей, в то время как для других субъектов данный актив представляет нулевую ценность. Соответственно, чем выше степень специфичности актива, тем больше трансакционные издержки, связанные с куплей-продажей и использованием данного актива. О. Уильямсон вводит новую категорию — «контрактный человек». Непременными атрибутами понятия «контрактный человек» автор считает ограниченную рациональность «контрактного человека» [29, с. 71]. Он считает, что хотя экономические агенты и ведут себя преднамеренно рационально, но «в действительности обладают этой способностью лишь в ограниченной степени». Таким образом, мы говорим о том, что каждый экономический агент старается вести свое дело рационально. Но рациональность его ограничена, так как количество свободных ресурсов в экономической системе ограничено. Не безграничен и временной ресурс. «Признание ограниченности человеческой рациональности открывает возможности более глубокого изучения как рыночных, так и нерыночных форм организации» [29, с. 95].

В экономической системе рыночного типа в качестве таких ограничений будут выступать спрос и предложение на том или ином рынке, а в плановой системе объем и номенклатура. Отсюда можно сделать вывод, что конечной целью экономического субъекта хозяйственной системы является уменьшение трансакционных издержек единичной трансакции, вследствие чего наблюдается минимизация уровня трансакционных издержек в системе в целом.

**Модель хозяйственной системы, основанная на использовании теории хозяйственного порядка.** Одним из теоретиков этой модели является, как было отмечено выше, В. Ойкен. В теории хозяйственного порядка соединены два методологических направления: историческая школа и классическая экономическая теория. Представители исторической школы ориентировались на выведение законов, ограниченных пространством и временем; классики исходили из того, что экономические законы носят универсальный характер. В. Ойкен сделал попытку соединить эти два подхода: выдвинул тезис, согласно которому хозяйственный порядок протекает постоянно внутри определенных форм порядка, в качестве которых высту-

пают либо централизованно планируемая, либо рыночная экономические системы.

В отличие от идеальных двух типов экономических порядков в реальной экономике он выделяет уже три их типа: а) полная конкуренция, в том случае если продавцы и покупатели находятся в состоянии конкуренции между собой и если они, руководствуясь ею, строят свои хозяйственные планы, то в жизнь претворяется форма полной конкуренции; б) централизованное регулирование; в) властные группировки. Каждому из выделенных порядков соответствует свой специфический способ регулирования экономических процессов [18, с. 329]. По этому поводу Ойкен пишет: «...можно, грубо говоря, выделить три метода регулирования: регулирование, осуществляемое центральными государственными органами; регулирование, осуществляемое группами; регулирование через конкуренцию» [18, с. 323].

Основная задача теории хозяйственного порядка, использующей понятие форм порядка, — рассмотреть экономическую систему, прежде всего, как совокупность различных институтов, а также раскрыть содержание и роль социально-экономических и правовых рамок, в которых протекают хозяйственные процессы. В. Ойкен неоднократно подчеркивал взаимозависимость различных общественных частичных порядков, таких как политический, культурный, экономический. Новое институциональное направление также рассматривает развитие и изменение хозяйственных систем как результат взаимодействия политических, экономических и духовных факторов. Таким образом, теория хозяйственного порядка и новое институциональное направление исходят из одних и тех же теоретических принципов.

**Структура хозяйственной системы.** Структура характеризуется как совокупность элементов, составляющих социально-экономическую систему, и взаимосвязей этих элементов в процессе воспроизводства. Выделяется два основных уровня структурной организации хозяйственной системы [21, с. 19—22]:

1. Производственно-технологическая структура хозяйства включает в себя совокупность технологических процессов, материально-вещественных элементов и производственных связей между ними. Такую структуру можно представить по вертикали в виде отраслевой формы хозяйства и по горизонтали — в виде территориальной структуризации.
2. Отраслевая форма хозяйства предполагает воспроизводственную подчиненность основных элементов, которая строится, во-первых, по технологическому принципу в виде взаимосвязанных структурных под-

разделений, основанных на разделении труда по видам трудовой деятельности и специализации производства; во-вторых, по производственно-финансовому принципу в качестве создания финансово-промышленных групп, холдингов, акционерных обществ.

Территориальная структуризация, в отличие от отраслевой, обладает более высокой степенью относительной обособленности. Она позволяет формировать подсистемы, наделенные возможностями самоуправления в виде промышленных узлов, территориально-производственных образований, зон свободного предпринимательства. Однако экономическая обособленность таких подсистем является условной. Целостность системы предполагает производственно-технологическую взаимосвязь в качестве межрегионального взаимодействия. С переходом на рыночные методы хозяйствования эти взаимосвязи по своей природе усиливаются за счет того, что в рыночных условиях экономические решения, как правило, принимаются децентрализованно путем выбора оптимальных взаимосвязей. Вместе с тем чрезмерный процесс децентрализации может привести к разрушению межрегиональных территориально-производственных взаимосвязей.

Осуществление производственно-технологических структурных преобразований обычно занимает длительный период времени. Это связано с тем, что изменение структуры вызывает необходимость создавать новые производства, преобразовывать существующие, затрачивая на эти цели огромные трудовые, материальные и финансовые ресурсы.

Институциональная структура включает отдельных работников, группы, коллективы, совместно с находящимися в их пользовании средствами производства, и экономические отношения между ними. Социально-экономической основой функционирования таких совокупностей являются формы собственности и характер связей между хозяйствующими субъектами. Организационно-управленческой основой являются формы организации производства и органы управления ими. Характер поведения таких совокупностей определяется правовыми нормами хозяйствования и методами распределения результатов труда. Преобразование институциональной структуры сопровождается изменениями правовых норм хозяйствования и правовых отношений собственности, которые, на наш взгляд, являются определяющими.

Необходимо учитывать, что в процессе социально-экономических преобразований отношения собственности складываются на базе устоявшегося правосознания, которое формулируется под воздействием психологических факторов: это местные традиции и образ жизни, культурные и хозяйствен-



ные навыки, склонности населения к интенсивности и дисциплине труда. Следует отметить, что психологические явления отличаются весьма высокой инерционностью и их преобразование занимает длительный период времени.

Основным свойством институциональной структуры является ее способность к самоорганизации. Это свойство выступает базой при установлении рыночного равновесия. В условиях командно-административной системы общество регламентирует институциональную структуру административной структурой хозяйствования путем использования методов директивного социально-экономического планирования. В рыночных условиях директивное воздействие заменяется экономическим взаимодействием институциональной структуры экономики и административной структуры хозяйствования.

**Типология хозяйственных систем.** Современные методы экономических исследований и накопленный опыт в этой области позволяют, как мы убедились, выделять для анализа различные модели хозяйственных систем, структурированные тем или иным образом. Однако в любой модели хозяйственной системы внимание исследователей неизбежно обращается к производству как источнику получения всех благ, необходимых для обеспечения жизнедеятельности человека. Именно производство формирует основу хозяйственной системы. В зависимости от цели производства, ориентирующей производителей на внутреннее потребление или реализацию произведенных благ иным лицам для дальнейшего потребления, различают два типа хозяйственных систем.

Первый тип хозяйственной системы основан на использовании натурального производства, который предполагает создание продуктов для удовлетворения собственных потребностей. Эта исторически первая форма производства является самой простой. Натуральное хозяйство представляет собой *замкнутую* систему организационно-экономических отношений. Общество, в котором оно господствует, состоит из массы хозяйственных единиц, например семей, общин или поместий. Каждая единица опирается на собственные производственные ресурсы и самообеспечивает себя всем необходимым для жизни. Она выполняет все виды хозяйственных работ, начиная от добывания разных видов сырья и завершая окончательной подготовкой их к потреблению.

Для этого типа хозяйственной системы свойственно плохо развитое разделение и специализация труда, а соответственно и низкая его производительность. Натуральному хозяйству свойственны прямые экономические связи между производством и потреблением. Оно развивается по схеме

«производство — распределение — потребление». То есть созданная продукция распределяется между всеми участниками производства и, минуя фазу обмена, идет в личное и производственное потребление. Такая прямая связь обеспечивает натуральному хозяйству устойчивость.

В современных условиях натуральное хозяйство в значительной мере сохранилось во многих странах, где преобладает доиндустриальная экономика. В экономически слаборазвитых странах еще в середине XX в. в натуральном хозяйстве было занято 50–60% населения. В настоящее время в этих государствах происходит ломка отсталой хозяйственной структуры. Вместе с тем практика показывает и современные примеры использования принципов хозяйственной замкнутости, автаркии, в экономической политике отдельных стран. К этому неизбежно ведет запрет на вывоз, например, продовольствия в иные регионы «под флагом» улучшения снабжения продуктами местного населения. Натурализация хозяйственной системы неизбежно приведет к снижению эффективности и подрыву хозяйственных связей.

Иной тип хозяйственной системы формируется на основе товарного производства, представляющего такой способ организации хозяйства, при котором полезные продукты создаются для продажи на рынке. Товарное хозяйство представляет собой открытую систему организационно-экономических отношений. Поток благ в такой хозяйственной системе выходит за пределы каждой производственной единицы и устремляется на рынок для удовлетворения спроса покупателей. Производство товаров основано на разделении труда. Его развитие зависит от того, насколько углубляется специализация работников, предприятий на выпуске отдельных видов продуктов или частей сложных изделий. Такое явление объективно вызывается техническим прогрессом, а последний, в свою очередь, получает большой толчок при разделении труда. Неразрывная связь товарного производства с разделением труда, а стало быть, с прогрессом техники — одно из его несомненных преимуществ по сравнению с натуральным хозяйством.

Товарному хозяйству присущи косвенные, опосредованные связи между производством и потреблением. Они развиваются по схеме «производство — обмен — потребление». Изготовленная продукция сначала поступает на рынок для обмена на другие изделия или на деньги и лишь затем попадает в сферу потребления. Рынок подтверждает или не подтверждает необходимость изготовления данной продукции для продажи.

Хозяйственная система, основанная на принципах товарного производства, — это система организационно-экономических отношений, благода-

ря которой обеспечивается равносторонний прогресс национальной экономики. При углублении разделения труда расширяется применение все более совершенной техники. Это вызывает рост выработки и совершенствование ассортимента и номенклатуры продукции. А благодаря повышению производительности труда увеличивается выпуск продукции в расчете на душу населения. К тому же создается возрастающее многообразие продуктов, предназначенных для обмена на рынке на другие изделия.

Товарное хозяйство включает такие общие организационные связи, которые могут обслуживать самые различные социально-экономические системы. Однако при этом объем и значение производства товаров и их обмена совсем не одинаковы. В силу этого товарное хозяйство имеет исторический характер: оно существенно изменялось на протяжении всей истории. Генезис товарного производства заключается в развитии общественного разделения труда, обособлении индивидуумов и формировании и развитии прав частной собственности. Однако необходимо отметить, что частная собственность сама по себе не порождает товарно-рыночное хозяйство. Это видно на примере натурального производства при рабовладельческом и феодальном строе.

Между тем формы собственности порождают разные виды товарного производства. В зависимости от форм собственности и организационных отношений образуются два вида товарного производства. Исторически первым было простое товарное хозяйство. В этом случае из-за низкой выработки товарное производство соседствует с господствующим натуральным производством. При капитализме главные позиции в экономике занимает развитое товарное хозяйство. На фазе классического капитализма развитое товарное хозяйство становится всеохватывающим. Все создаваемые блага превращаются в рыночные продукты. Предметом купли и продажи становится наемный труд. Но на современной стадии производства в результате активной экономической роли государства в национальной экономике выделился нетоварный сектор. В него вошло производство нерыночных благ. Это фундаментальные научные исследования, бесплатные виды образования, основная продукция военно-промышленного комплекса и др.

**Институциональная роль предпринимательства в развитии хозяйственных систем.** Преимущества хозяйственных систем товарного типа не могли быть реализованы вне такого институционального явления, как предпринимательство. Без предпринимательства, как показала практика, невозможно обеспечить нормальное и бесперебойное функционирование и динамичное развитие современной экономики. Предпринимательство

представляет собой сложное социально-экономическое явление, базирующееся на инициативе, активности и самостоятельности субъектов экономической деятельности, направленных на организацию производства. Главная цель всякой предпринимательской деятельности — это производство и распределение материальных или иных благ и услуг потребителям на рынке для получения прибыли или предпринимательского дохода. Одновременно предпринимательство выполняет также важные социальные функции, в частности, функции создания новых рабочих мест, пополнения бюджетов государства и местных властей путем выплаты налогов и т. д. Можно согласиться с теми исследователями, по мнению которых рыночная экономика по самой природе носит предпринимательский характер. Как утверждал известный австрийский экономист и социолог Й. Шумпетер, предпринимательство как экономический фактор по своей значимости стоит на одном уровне с капиталом, трудом и землей [31].

Предпринимательство — это многогранный вид экономической деятельности, осуществляемый практически во всех отраслях народного хозяйства. Субъектом предпринимательской деятельности выступает физическое или юридическое лицо, осуществляющее любые виды хозяйственной деятельности, не запрещенные законом, включая коммерческое посредничество, торгово-закупочную, консультативную и иную деятельность, а также операции с ценными бумагами [32, с. 218].

В процессе формирования и развития рыночной экономики выделились различные типы предпринимательства и формы его организации. Такое разграничение определяется многими факторами, такими как тип собственности и деятельности, характер и состав субъектов экономической деятельности, учредителей соответствующих предприятий, объемов капитала и др. Естественно, что предпринимательская деятельность осуществляется в определенных организационных рамках, которые принимают форму разного рода производственных и коммерческих предприятий, учреждений, объединений, союзов.

В соответствии с формами собственности, установленными законодательством Российской Федерации о собственности, можно выделить индивидуальное и коллективное; единоличное и совместное; частное и государственное; производственное, коммерческое, финансовое и другие формы и типы предпринимательства [8, разд. 1, гл. 3, 4]. Действующее законодательство предусматривает порядок регистрации и осуществления предпринимательской деятельности в открытых и закрытых акционерных обществах, хозяйственных товариществах, государственных и муниципальных

унитарных предприятиях, торговых фирмах, товарных, фондовых и валютных биржах, коммерческих банках и т. д. [1].

Типы и формы предприятий различаются по критерию размеров хозяйствующих единиц, масштабам деятельности, объему хозяйственного оборота, численности работников и ряду других параметров. По этому критерию различаются малое, среднее и крупное корпоративное предпринимательство. Такое разграничение вызвано не просто некими сугобо теоретическими, а прежде всего практическими соображениями, поскольку успех предпринимательской деятельности в значительной мере зависит от выбора ее формы.

Типы предпринимательства можно разграничивать по широте территориального охвата: местное, региональное, общегосударственное и межгосударственное. Нельзя не отметить также критерий отраслевой направленности, в соответствии с которым выделяются производственное предпринимательство и предпринимательство в сфере обращения, промышленное, аграрное, строительное, транспортное, торговое предпринимательство и т. п.

Наиболее очевидным критерием различения типов предпринимательства и форм организации предприятий является форма собственности, в соответствии с которой в рыночной экономике различаются, прежде всего, частные и государственные субъекты хозяйствования, или частное и государственное предпринимательство. Частные предпринимательские структуры в различных организационно-правовых формах образуются либо в результате приватизации государственных и муниципальных предприятий, либо частными лицами по собственной инициативе. Выбор формы хозяйственной и коммерческой деятельности в значительной степени определяется размером капитала, личными качествами предпринимателя, отраслевой и функциональной направленностью предприятия, социально-политической ситуацией в стране и т. д.\*

Как показывает опыт индустриально развитых стран, наряду с крупным бизнесом неотъемлемой и важной частью современной рыночной экономики является малое предпринимательство, играющее весьма заметную роль в развитии и функционировании хозяйственных систем практически всех стран. Оно влияет на экономический рост, на ускорение научно-технического прогресса, на насыщение рынка товарами необходимого качества, на

---

\* Подробный анализ социально-экономического содержания и мотивации предпринимательской деятельности выполнены в работе: *Попов А. И., Романова Т. Г.* Теории трудовой стоимости и предельной полезности — методологическая основа институционализма. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2003. С. 130–137.

создание новых дополнительных рабочих мест, т. е. решает многие актуальные экономические, социальные и другие проблемы.

Ряд исследователей не без оснований выдвигают тезис, согласно которому малое и среднее предпринимательство составляют базу народнохозяйственного развития. По мнению, например, германского исследователя В. Либерникеля, «как любую хозяйственную систему нельзя представить без крупных предприятий, так и любая рыночная экономика недееспособна без малых и средних предприятий. Сердцевиной рыночного хозяйства является совокупность конкурирующих между собой средних и малых фирм. Именно они определяют степень готовности к предоставлению услуг, уровень творческих достижений, предпринимательской инициативы, способности к динамичной адаптации к новой обстановке» [13].

Элементарной формой малого предприятия является индивидуальное предпринимательство, для которого, как правило, характерно непосредственное объединение функций владения и управления, в то время как для корпорации присуще полное обособление этих функций. В первом случае хозяйственная ответственность по осуществлению предпринимательской деятельности полностью лежит на самих владельцах. Здесь собственником капитала является один человек, который самостоятельно управляет им в своих интересах, получает всю прибыль и несет персональную ответственность по всем обязательствам предприятия; собственность предприятия не отделена от собственности владельца, в отличие от корпораций, где такое отделение четко зафиксировано, ограничивая ответственность ее владельцев. В отличие от корпорации, которая обязана функционировать в открытой для общества форме, публикуя ежегодно отчет о результатах своей финансовой деятельности, индивидуальные и частные предприниматели вправе сохранять конфиденциальность в этом отношении, предоставляя подобную информацию только соответствующим государственным органам. Индивидуальный предприниматель присваивает весь полученный доход, что уже само по себе является мощным стимулом для инициативной деятельности. Кроме того, непосредственная причастность к управленческой деятельности не только приносит личное удовлетворение, но и способствует укреплению положения в обществе. Несомненным преимуществом индивидуального, равно как и малого, предпринимательства является наибольшая приближенность к рыночному спросу [5; 22].

Вместе с тем индивидуальное предпринимательство имеет и ряд недостатков. Речь, в частности, идет о том, что индивидуальный предприниматель из-за ограниченности финансовых ресурсов не в состоянии организовать крупное производство. Необходимость осуществления одним

человеком разных функций от управления и финансов до снабжения и сбыта снижает эффективность руководства в частности и фирмы в целом. Значительным недостатком индивидуальной формы предпринимательства является то, что именно предприниматель несет полную ответственность за результаты деятельности предприятия, а в случае неблагоприятного исхода дел может его лишиться. Риск очень высок, и это не может не сдерживать новаторские возможности индивидуального предпринимателя.

Малое предпринимательство обеспечивает решение многих задач производственного и хозяйственного характера. Занимая свое место в хозяйственной системе, оно дает благоприятные возможности для разработки и реализации гибкой политики хозяйствования, достижения высокой оперативности и эффективности принимаемых управленческих решений, сохранения и поддержания на должном уровне конкуренции и самой конкурентной среды. Более того, по мнению ряда исследователей, в нынешних условиях малые предприятия в некоторой степени стали определять темп развития той или иной отрасли национальной экономики.

В индустриально развитых странах до 90% предприятий относятся к малому бизнесу. Причем на их долю приходится примерно от 40 до 50% производимого в стране валового национального продукта и примерно 70% создаваемых новых рабочих мест. Согласно подсчетам специалистов, в США в настоящее время около 4,5 млн малых фирм, 7,5 млн индивидуальных предприятий и 2,7 млн фермерских хозяйств. В Германии насчитывается примерно 3 млн малых и средних предприятий и объединений лиц свободных профессий. Крупных же предприятий имеется лишь около 4,4 тыс. По экспертным оценкам, в Российской Федерации функционируют около 2 млн частных и индивидуальных предприятий, акционерных обществ, малых предприятий, товариществ с ограниченной ответственностью. На их долю приходится более 90% всех предприятий страны [12, с. 47].

Однако далеко не по всем параметрам малое предпринимательство конкурирует с крупными корпорациями. Те и другие занимают, на наш взгляд, свои ниши, а дискуссии о том, какой тип предприятий эффективнее, носит условный характер. Мировой опыт функционирования малых и крупных корпоративных структур показывает, что они являются взаимосвязанными и взаимозависимыми частями хозяйственной системы. Каждый из этих видов хозяйствования, занимая особое место в экономике, не раскрывает полностью своего потенциала без взаимодействия друг с другом. К тому же в каждой отрасли в силу разделения отраслевых функций возникают ниши для небольших фирм. Зачастую малые предприятия становятся подрядчи-

ками крупных предприятий, обеспечивая их необходимыми комплектующими и деталями, выполняя опытно-конструкторские работы. Множество малых инновационных предприятий, например в США, являются дополнениями к научно-исследовательским и конструкторским комплексам крупных промышленных корпораций, университетов, разного рода исследовательским организациям, государственным лабораториям. Следуя мировому опыту, можно считать, что облик хозяйственной системы той или иной страны в значительной степени определяется корпоративными структурами, основанными на публичной (открытой) акционерной форме учредительства многих лиц.

## 1.2. Закономерности и условия трансформации хозяйственной системы

Проблемы, возникающие в процессе рыночных реформ в странах бывшего социалистического содружества и странах СНГ все чаще становятся объектом пристального внимания российских и зарубежных экономистов, которые видят свою основную задачу в разработке практических рекомендаций для правительства и частных предпринимателей по вопросам экономической политики в отношении стран с переходной экономикой.

Можно выделить два направления работ по изучению трансформационных процессов: эмпирическое и теоретическое. Эмпирический анализ проводится на основе статистических данных, характеризующих процесс функционирования экономики бывших социалистических стран на переходной стадии. Однако подобные исследования затрагивают какую-либо одну страну или же определенную сферу хозяйственной жизни. Распространен также сравнительный анализ статистических данных по нескольким странам с переходной экономикой. Такой анализ позволяет выявить, насколько успешно осуществляются трансформационные процессы в той или иной стране относительно других стран. В теоретических исследованиях эксперты стремятся осмыслить содержание и особенности переходных процессов в странах, формирующих условия для развития рыночной экономики, т. е. фактически создать общую теорию трансформационной экономики. Вместе с тем в рамках разработки концепции переходной экономики анализируются разные аспекты трансформационного процесса, которые не сведены в единую систему. Однако необходимо отметить, что среди зарубежных исследователей явными авторитетами в этой области знаний являются известные представители новой институциональной теории: А. Алчиан,



## Глава 10. Институт саморегулирования предпринимательской деятельности в экономике

Регулирование предпринимательской деятельности в сфере экономики заключается, как правило, в использовании законодательных норм с целью реализации социально-экономической политики государства. Предметом такого регулирования является поведение субъектов предпринимательской деятельности посредством установленных законом требований к участникам рынка и правилам совершения операций.

Система регулирования выполняет две основные функции. Координационная функция связана с координацией действий различных экономических субъектов, ограничением альтернатив их поведения и использования ресурсов. Координационная функция обеспечивает приращение стоимости посредством снижения уровня неопределенности. Распределительная функция связана с распределением издержек и выгод между экономическими агентами. Эти функции неразрывны и свойственны всем системам регулирования. Эффективность регулирования определяется в сравнении с иными доступными институциональными альтернативами.

Выражается регулирование в государственном регулировании и (или) саморегулировании, правоустановлении (установлении норм закона) и правоприменении (надзоре за исполнением установленных норм закона).

Государственное регулирование осуществляется посредством применения и надзора за исполнением норм законодательства, реализации полномочий соответствующих уполномоченных органов по правоустановлению и применению норм и правил предпринимательской деятельности. Аналогичны подходы к пониманию этого понятия в международной практике. Например, Организация экономического сотрудничества и развития рекомендует под государственным регулированием понимать совокупность инструментов, с помощью которых государство устанавливает требования к предприятиям и гражданам [35, с. 6]. Организация Азиатско-Тихоокеанского экономического сотрудничества рассматривает государственное регулирование как набор осуществляемых государственными структурами мер, направленных на контроль за поведением индивидов или групп, находящихся в сфере деятельности этих структур [34, с. 3]. В рамках государственного регулирования происходит принуждение организаций к соблюдению обязательных требований под угрозой официальных санкций со стороны государственных органов [24, с. 4].

Однако рыночный характер экономики объективно ставит под сомнение целесообразность тотального регулирования, управления и контроля

государства всей хозяйственной системы. Во-первых, подавляющее большинство предпринимательских организаций функционирует на основе частного капитала, и их деятельность подчиняется законам рынка. Во-вторых, возложив на себя обязанности по регулированию предпринимательской деятельности, государство не создало механизмов ответственности за ненадлежащий контроль и надзор со стороны государственных органов.

Инновационным шагом в области общественного регулирования рыночных отношений и коллективной ответственности, на наш взгляд, является формирование института саморегулирования предпринимательской деятельности в России.

Появление такого института связано с процессами либерализации и дебиюрократизации государственного аппарата, повышения роли общественных и профессиональных объединений в различных странах [1; 3].

Саморегулирование — это регулирование (правоустановление и правоприменение) посредством общего (свободного) и институционального (в форме саморегулируемых организаций) права рынка, расставляющего приоритеты для производства и распределения материальных благ.

Основными формами регулирования признаются:

- установление требований к капиталу (или иным механизмам материальной ответственности) субъекта рынка;
- лицензирование как допуск к профессии или роду деятельности;
- лицензирование как допуск к ограниченному ресурсу;
- аккредитация;
- аттестация;
- установление стандартов качества продукции (услуг);
- сертификация качества продукции (услуг).

Важное значение в связи с этим придается исследованию сущности и содержанию понятия «саморегулирование».

В Федеральном законе «О саморегулируемых организациях» понятие саморегулирования субъектов предпринимательской деятельности определяется как юридическая категория. Под саморегулированием понимается самостоятельная и инициативная деятельность, которая осуществляется субъектами предпринимательской или профессиональной деятельности или негосударственными пенсионными фондами и содержанием которой являются разработка и установление правил и стандартов указанной деятельности, а также контроль над соблюдением требований законодательства Российской Федерации и указанных правил и стандартов [31].

В экономической литературе существует ряд сходных подходов к определению понятия саморегулирования. Так, Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский,

Е. Б. Стародубцева определяют саморегулирование как «автоматическое воздействие рыночного механизма взаимодействия спроса и предложения, конкуренции на формирование цен, объемов производства и продаж товаров, уровень потребления, эффективность производства и качество работы» [25]. П. М. Лансков считает, что в экономическом смысле под саморегулированием хозяйственной деятельности понимается легитимное объединение бизнеса для целей разработки правил хозяйственной деятельности и контроля за их соблюдением. Однако наиболее точной нам представляется позиция П. В. Крючковой, которая рассматривает саморегулирование как институт, в рамках которого группой экономических агентов создаются и изменяются легитимные (не противоречащие формальным, установленным государством) правила, регулирующие хозяйственную деятельность этих агентов, объекты контроля имеют возможность легитимно управлять поведением контролера (регулятора) [18, с. 5–6].

Саморегулирование как деятельность осуществляется через организацию. Саморегулируемая организация, во-первых, выполняет функцию контролера, а во-вторых, центрального агента, с которым заключают контракты участники организации. Участники рынка создают/присоединяются к организации саморегулирования в том случае, если издержки, связанные с таким присоединением (как прямые — уплачиваемые членские взносы, так и косвенные — издержки, связанные с соблюдением правил организации), ниже выгод, получаемых от участия в подобной организации [19].

Исходя из приведенного выше определения, принято выделять следующие основные функции, право на реализацию которых делегируют организации саморегулирования ее участники:

- 1) установление и/или адаптация правил ведения ее членами хозяйственной деятельности;
- 2) установление санкций за нарушение установленных правил;
- 3) осуществление контроля над соблюдением правил организации;
- 4) применение санкций в случае обнаружения нарушения правил;
- 5) разработка и реализация процедуры внесудебного (частного) разрешения спорных вопросов между членами организации и организацией и ее членами.

В теории выделяются также дополнительные функции организации саморегулирования:

- 1) рассмотрение жалоб аутсайдеров на деятельность членов организации (на нарушение ими правил организации);
- 2) внесудебное разрешение споров аутсайдеров (прежде всего потребителей) с членами организации [18, с. 8–10].

Остановимся подробнее на вопросах формирования институтов саморегулирования предпринимательской деятельности, его взаимоотношениях с государственными органами власти, механизмах ответственности перед потребителями товаров и услуг, регулирования рисков.

Саморегулирование рассматривается в качестве дополнительного или самостоятельного процесса наряду с государственным регулированием видов деятельности, которое осуществляется в основном через лицензирование [14; 20; 27; 28; 29; 33].

В индустриально развитых странах процесс становления саморегулирования рынка эволюционировал от государственного регулирования к корпоративным стандартам, формированию системы корпоративной ответственности, моделям взаимодействия власти и бизнеса, ориентированным на спрос потребителей товаров и услуг. В результате такой эволюции созданы механизмы саморегулирования, закрепленные в международных стандартах, правилах поведения и разрешения споров, не требующих введения специального законодательства о саморегулируемых организациях. С учетом накопленного опыта Европейская комиссия стран Евросоюза определила саморегулирование как «добровольно взятые на себя компанией обязательства в отношении потребителей, причем субъекты саморегулирования рассматриваются либо по отдельности, либо в качестве членов ассоциации производителей и дилеров, организации, или даже подрядчиков другого предприятия».

Указанная форма саморегулирования реализуется «снизу» путем самостоятельного принятия предприятиями и индивидуальными предпринимателями правил поведения при осуществлении своей профессиональной деятельности, как правило, с более высокими требованиями, чем в среднем существующие на рынке. Для этого правила ведения какой-либо деятельности, установленные самими участниками рынка, должны появиться раньше, чем нормы государственного регулирования. Если такие правила оказываются достаточно эффективными с точки зрения бизнеса и экономики в целом, то государство в принципе может не вмешиваться в данную сферу деятельности\*.

---

\* Типичным примером такого вида саморегулирования является схема электронных торгов, осуществляемая Ассоциацией потребителей Великобритании. Компании, желающие вступить в эту организацию, должны соответствовать определенным критериям, внести вступительный взнос, соблюдать устав организации и разработанные ею требования (например, предоставление потребителям права отменять заказы, требование доставлять заказанную продукцию в течение 30 дней, запрет на отправление клиентам незатребованных электронных писем и т. п.). Ассоциация принимает на себя обязательства по урегулированию конфликтов с потребителями, вплоть до лишения предприятия членства в организации и права помещать ее логотип на своем web-сайте.

Подобный подход реализован, например, в деятельности Всемирной туристской организации, Международной организации по стандартизации и других организаций, которые эффективно освоили регулирование в межгосударственных сферах деятельности и формируют международные требования к участникам международных рынков. Таким образом, саморегулируемые организации по широте охвата ими участников рынка можно классифицировать следующим образом: глобальные, международные (международные), национальные, межрегиональные и региональные [26, с. 681].

Для стран, находящихся в переходном периоде к рыночной экономике, к которым можно отнести государства — участники СНГ, саморегулирование чаще всего вводится «сверху» (путем принятия специальных законов) взамен уже действующему государственному регулированию, в частности лицензированию.

В России при переходе к рыночным отношениям регулирование рынка по инерции сохранялось за государством, что вылилось в регулирование рынка через лицензирование огромного количества видов предпринимательской деятельности и «влияние на рыночные отношения посредством многочисленных приказов и инструкций» [30]. Поэтому создаваемые в этих условиях объединения предпринимателей превращались в лобби, отстаивающее интересы своих групп перед чиновниками или становились клубами по интересам. Опыт реального саморегулирования рынка в различных сферах деятельности практически отсутствует. Такое регулирование не отвечает реальным интересам потребителей товаров/услуг, поскольку и государственное регулирование, и объединения предпринимателей не гарантируют потребителям требуемый уровень качества и не несут финансовую ответственность за ущерб. В этой связи предпринята попытка переложить накопленный мировой опыт по саморегулированию в норму закона, для того чтобы предоставить объединениям предпринимателей в России возможность эффективно представлять интересы своих членов не только перед государственными органами власти, но и в судах.

Более пяти лет назад в России появился первый проект закона о саморегулируемых организациях, распространяемый на все виды профессиональной и предпринимательской деятельности\*, а в декабре 2007 г. принят такой Федеральный закон [31]. Попытки разработать и принять подобные законы предпринимали и другие страны СНГ (подобный проект в Респуб-

---

\* Основным разработчиком и идеологом концепции саморегулирования с реальной финансовой ответственностью членов саморегулируемых организаций является председатель Комитета Госдумы по собственности В. С. Плескачевский.

лике Казахстан был разработан в 2002 г.). При этом принципы, подходы и формы такого регулирования до сих пор вызывают много вопросов и споров не только в среде законодателей и государственных чиновников, но и среди предпринимателей. Для правильного понимания идеологии регулирования целесообразно выделить основные понятия регулирования (табл. 10.1).

Таблица 10.1

Регулирование	Правоустановление (нормирование) и правоприменение (надзор)
Государственное регулирование	Регулирование посредством закона полномочий правительства, уполномоченного органа власти по правоустановлению и применению норм и правил предпринимательской (профессиональной) деятельности
Саморегулирование	Регулирование (правоустановление и применение) посредством свободного рынка, институционально оформленное в виде саморегулируемых организаций
Сорегулирование	Совместное регулирование свободного рынка государственными структурами управления и саморегулируемыми организациями
Саморегулируемые организации	Профессиональные (предпринимательские) объединения, основанные на обязательном или добровольном членстве, заменяющие или дополняющие государственное лицензирование, имеющие свои правила и стандарты, системы контроля деятельности своих членов и механизмы ответственности перед потребителями услуг

Основная идея введения саморегулирования различных сфер хозяйственной деятельности — провести разграничение между государственным регулированием и регулированием со стороны предпринимательских объединений, создать условия для формирования таких объединений, которые смогли бы реально противостоять административному давлению на предпринимательскую деятельность и произволу бюрократии, создавать эффективные механизмы финансовой и иной ответственности перед потребителем [4, с. 13].

Ориентация делается на реализацию этими объединениями не столько лоббистских функций и представительства участников рынка перед госрегулятором, сколько на регулирование деятельности самими участниками рынка, разработку и введение профессиональных норм, стандартов, требований, правил поведения (в том числе корпоративного), механизмов коллективной ответственности. В этой связи можно согласиться с П. В. Крюковой в том, что условиями устойчивости любой системы регулирования, т. е. соблюдения объектами регулирования установленных правил, являются наличие положительного рентного потока для ее участников, и выгоды

от нарушения правил меньше издержек, связанных с их нарушением. Последние определяются как денежный эквивалент санкций умноженный на вероятность их наложения. Иными словами, объектам регулирования должно быть выгодно соблюдать установленные правила. При несоблюдении хотя бы одного из этих условий система регулирования де-факто разрушается и модернизируется, если базовые условия, определяющие потребность в такой системе, на рынке сохраняются [18, с. 21–22].

Разработчики проекта Федерального закона «О саморегулируемых организациях» исходят из того, что в настоящее время в нашей стране практически отсутствует масштабное отраслевое саморегулирование. Существуют лишь отдельные саморегулируемые организации в области арбитражного управления, рынка ценных бумаг, адвокатуры, нотариата и др. Со вступлением в силу Федерального закона «О саморегулируемых организациях» началось создание одноименных организаций в строительстве. Положено начало созданию условий для развития этого вида регулирования в различных отраслях экономики. Это позволит существенно сократить количество лицензируемых видов деятельности, сохраняя при этом высокое качество производимых участниками рынка товаров и услуг. А главное — введение механизма саморегулирования позволит сократить функции государственного аппарата, который в условиях государственного регулирования все равно не несет никакой ответственности, прежде всего финансовой, за выдаваемые лицензии. Поэтому саморегулируемые организации рассматриваются нами как один из самых действенных институтов, консолидирующий мнение профессионального сообщества, несущий реальную ответственность за своих членов. Кроме этого, во многих странах мира считается, что в рыночной экономике механизмы саморегулирования предпринимательской деятельности гораздо эффективнее и объективнее прямого государственного регулирования [6; 7; 10; 11].

Такое мнение базируется на следующих основных преимуществах саморегулирования:

- правила и нормы саморегулирования, как правило, гибче норм, устанавливаемых государством, легче адаптируются к изменяющимся условиям;
- участники рынка (члены саморегулируемых организаций) имеют больше легальных возможностей воздействовать на нормотворчество и на политику организаций саморегулирования, чем на политику государственных органов, в том числе путем выборов руководящих органов организаций саморегулирования;
- наличие органов контроля за деятельностью членов саморегулируемых организаций создает действенные механизмы профессионального воз-

действия и применения к членам саморегулируемых организаций административных и экономических санкций, вызывающих меньшее отторжение среди участников рынка, чем санкции, применяемые государством;

- формируемые в саморегулируемых организациях механизмы досудебного разрешения споров между потребителями и производителями товаров/услуг обычно дешевле для сторон и занимают меньше времени, чем судебное разбирательство. Процедуры разрешения споров лучше адаптированы к условиям конкретной сферы деятельности и особенностям взаимоотношений между участниками рынка, чем стандартные судебные процедуры; для государства возможна экономия бюджетных средств на регулирование и снижение коррупции среди чиновников, если определенные функции государственных органов передаются органам саморегулирования, финансируемым самим бизнесом;
- создание организаций саморегулирования может позитивно сказываться на отношении общества к бизнесу, в том числе благодаря повышению открытости бизнеса и его социальной ориентации [26, с. 682–684]. В то же время необходимо учитывать возможные недостатки саморегулирования, заложенные в его природе:
  - требования, предъявляемые к членам саморегулируемых организаций, как правило, достаточно серьезные и могут не распространяться на аутсайдеров рынка (за исключением специального регулирования через обязательное членство в саморегулируемых организациях);
  - создание дополнительных входных барьеров в отрасль (высокие членские взносы, заданный уровень страхования профессиональной или гражданской ответственности, высокий уровень взносов в компенсационные фонды и др.) может привести к повышению цен на товары/услуги членов СРО; велика вероятность авторитарности руководства и неформального подхода к контролю деятельности членов СРО;
  - недоверие со стороны общества к способности бизнеса или профессиональных объединений самостоятельно обеспечить регулирование определенной сферы и контроль соблюдения установленных стандартов и правил;
  - возможное возникновение противоречия между задачей защитить интересы собственных членов и бизнеса в целом и необходимостью действовать в интересах всего общества [19].

Надо учитывать, что на практике некоторые преимущества могут остаться нереализованными, равно как ряд недостатков вполне преодолим путем



разработки специальных процедур и механизмов в рамках саморегулируемых организаций.

Рассмотрим основные принципы саморегулирования, соответствующие мировой практике и требованиям Всемирной торговой организации:

- независимость саморегулируемых организаций от государственных структур;
- наличие собственных органов и механизмов контроля;
- прозрачность процессов саморегулирования, ориентация на потребителя, социальная ориентация;
- независимое и стабильное финансовое обеспечение процессов саморегулирования, в том числе на базе передовых инвестиционных стандартов;
- повышение компетентности при аккредитации и сертификации организаций, аттестации и сертификации персонала;
- солидарная ответственность (прежде всего финансовая) членов саморегулируемых организаций перед потребителями услуг; корпоративное страхование и компенсационные фонды [22];
- гармонизации стандартов и правил осуществления предпринимательской деятельности, в том числе технических регламентов с международными стандартами;
- наличие систем регулирования предпринимательских и профессиональных рисков;
- наличие механизмов защиты членов саморегулируемых организаций, в том числе в международных судах [26, с. 685].

Кроме этого, можно сформулировать ряд дополнительных принципов, при которых саморегулирование становится более эффективным, чем государственное регулирование:

- 1) саморегулирование должно создавать условия для свободной конкуренции на рынке;
- 2) саморегулирование должно обеспечивать соблюдение интересов не только членов организации, но и общественные интересы, создавать защитные механизмы от возможных картельных соглашений.

Соблюдение этих принципов требует государственного участия в надзоре за саморегулируемыми организациями и контроля со стороны общества.

Таким образом, задачи саморегулируемых организаций можно определить следующим образом:

- нормативное регулирование и контроль деятельности членов саморегулируемых организаций, разработка стандартов и правил, кодексов этического поведения на рынке;
- защита профессиональных интересов членов саморегулируемых организаций в спорах с органами власти и потребителями, а также перед иностранными конкурентами, в том числе и в международных судах;
- организация систем корпоративного страхования гражданской и профессиональной ответственности членов саморегулируемых организаций со страховыми суммами, достаточными для возмещения возможных ущербов потребителям товаров и услуг;
- профессиональная общественная экспертиза законопроектов и проектов нормативных актов Правительства Российской Федерации, министерств и ведомств в своей профессиональной сфере;
- формирование систем подготовки, аттестации и сертификации персонала в соответствии с международными требованиями и стандартами; организация международной сертификации предприятий и организаций;
- содействие процессу формирования сетевых организаций в России, способных успешно конкурировать с международными сетевыми структурами [26, с. 686].

В соответствии с Федеральным законом «О саморегулируемых организациях» саморегулируемые организации юридически оформляются в виде некоммерческих организаций (партнерств, обществ и др.), предусматривающих прямое или ассоциированное членство [31].

Встраивание саморегулируемых организаций в систему регулирования предпринимательской или профессиональной деятельности предусматривает систему взаимоотношений их с государственным регулированием, системами страхования, сертификации и стандартизации, с международными организациями саморегулирования в своей сфере деятельности.

Международные саморегулируемые организации имеют прямой выход на финансовые потоки, позволяющие им формировать системы финансовой ответственности перед потребителями товаров и услуг. Кроме этого, глобальные саморегулируемые организации непосредственно влияют на формирование стандартов и правил предпринимательской и профессиональной деятельности в рамках ВТО и ISO.

Национальные саморегулируемые организации призваны:

- реализовать все необходимые условия для защиты национального рынка товаров и услуг;

- организовать аттестацию и сертификацию персонала компаний и специалистов по международным стандартам;
- организовать сертификацию компаний по международным и национальным стандартам;
- сформировать национальную систему стандартов и разработать технические регламенты в своей сфере деятельности;
- сформировать эффективные механизмы контроля за членами саморегулируемых организаций и воздействия на них;
- сформировать механизмы обеспечения финансовой ответственности перед потребителями услуг [26, с. 687].

При этом сертификация компаний в широко признаваемых органах по сертификации позволит существенно сократить издержки на страхование гражданской/профессиональной ответственности, поскольку авторитетные в мире международные органы сертификации принимают на себя часть предпринимательских рисков сертифицированных ими компаний. Информация о сертифицированных компаниях доводится до потребителей, что позволяет им ориентироваться среди множества хозяйствующих субъектов, повышает уверенность в качестве товаров и предоставляемых услуг и мере ответственности перед потребителем.

Большое значение при реализации изложенных ранее положений имеет выбор оптимальной модели саморегулирования, которые можно разделить по отношению к государству, по степени охвата рынка, по мотиву общности интересов участников саморегулирования, по степени вовлеченности аутсайдеров и т. п.

По степени автономности от государства спектр саморегулирования варьируется от систем, полностью частных (правила вырабатываются и защищаются исключительно участниками системы), до систем, предполагающих в той или иной форме участие государственных органов\*.

---

\* При этом следует согласиться с П. В. Крючковой в том, что «саморегулирование в любом случае осуществляется в рамках формальных правил, установленных государством (легитимность). Но это могут быть либо общие правила, регулирующие, например, регистрацию объединений бизнеса, договорные отношения, конкуренцию и т. п., либо специальные правила, касающиеся именно института саморегулирования (законодательно определенные права и обязанности организаций саморегулирования и их членов), либо общие правила, регулирующие данную отрасль или сферу, которые конкретизируются правилами саморегулирования. Соответственно правила саморегулирования могут дополнять, расширять или ужесточать правила государственного регулирования» (см.: Крючкова П. В. Развитие саморегулирования бизнеса и государственное вмешательство в экономику. С. 8).

В экономической теории рассмотрен примерный спектр действующих моделей (схем) саморегулирования, отличающихся по разным параметрам\*. В самом общем виде речь идет о делегированном либо добровольном саморегулировании. Добровольное саморегулирование предполагает установление и поддержание правил участниками системы без какого-либо одобрения или специальной защиты со стороны государства (за исключением общих норм контрактного права или норм, относящихся к объединениям хозяйствующих субъектов). В России примером добровольного саморегулирования может служить саморегулирование на рынке риэлторских услуг, осуществляемое Российской гильдией риэлторов и ее региональными отделениями, саморегулирование на рынке прямых продаж в рамках Российской ассоциации прямых продаж и т. п. К добровольному саморегулированию можно также отнести различные системы добровольной сертификации.

Делегированное саморегулирование предполагает, что государство осознанно передает определенные функции по регулированию рынка (например, лицензирование участников рынка) организации саморегулирования, устанавливает общие ограничения и права деятельности подобных организаций, идентифицирует ту или иную организацию как организацию саморегулирования. Объем полномочий, условия передачи, степень юридической защиты сильно разнятся.

В наиболее жесткой форме государство может устанавливать, что для осуществления профессиональной деятельности физическое или юридическое лицо должно являться членом организации саморегулирования и соблюдать правила этой организации. В случае несоблюдения правил санкции к нарушителю могут применяться как организацией саморегулирования, так и государством. Такая схема часто действует в сфере юридических и медицинских услуг. В России максимально жесткая форма реализована в нотариальной сфере и в сфере адвокатской деятельности: в соответствии с «Основами законодательства Российской Федерации о нотариате» от 11 февраля 1993 г. все частные нотариусы обязаны быть членами региональных нотариальных палат. Аналогичные требования предъявляет Федеральный закон «Об адвокатской деятельности и адвокатуре в Российской Федерации». Чуть менее жесткая схема существовала до ноября 2000 г. на российском рынке ценных бумаг: в соответствии с законом «О рынке ценных бумаг» от 22 апреля 1996 г. профессиональные участники рынка должны были являться членами организации саморегулирования. Но подобных

---

\* Принципиальная схема моделей саморегулирования (Приложение № 2) предложена П. В. Крючковой (см.: *Крючкова П. В.* Развитие саморегулирования бизнеса и государственное вмешательство в экономику. С. 8–9).

организаций, получивших лицензию ФКЦБ как организации саморегулирования, было сначала две (НАУФОР и ПАРТАД), а затем к ним добавилась Национальная фондовая ассоциация (НФА). С ноября 2000 г. обязательность членства в организациях саморегулирования для профессиональных участников рынка ценных бумаг была отменена.

Возможны и более мягкие формы делегирования полномочий, не предполагающие обязательности членства участников рынка в организациях саморегулирования, но предоставляющие подобным организациям и их членам преимущества по сравнению с другими участниками рынка. Подобная схема заложена в России в законе «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора)». Закон предполагает возможность применения к членам организаций саморегулирования упрощенного режима государственного контроля (надзора). Можно спорить о том, насколько такая норма является рабочей (перевешивают ли выгоды от упрощения режима государственного контроля издержки и риски, связанные с субсидиарной ответственностью), но принцип законодательных преимуществ присутствует здесь в явной форме.

Говоря о саморегулировании, необходимо отделить это понятие от сорегулирования, т. е. совместного участия в регулировании государства и различных участников рынка (не только производителей, но и потребителей, инфраструктурных организаций и т. п., так называемых *stakeholders*).

Если саморегулирование — это регулирование деятельности бизнеса самим бизнесом, то сорегулирование — это регулирование определенной сферы совместно представителями бизнеса, государства и другими заинтересованными организациями (потребительскими организациями, профсоюзами и т. п.). То есть в рамках систем сорегулирования контроль за контролером осуществляют не только непосредственные объекты контроля, что радикально меняет баланс издержек и выгод для разных участников рынка и условия устойчивости организаций. Между «чистым» саморегулированием и сорегулированием, предполагающим паритетный учет интересов разных групп, существует ряд переходных ступеней, предполагающих: согласование правил саморегулирования с аутсайдерами; участие аутсайдеров в отдельных структурах организаций саморегулирования (например, в системах мониторинга или внесудебного разрешения споров); участие аутсайдеров в управляющих органах организаций саморегулирования.

Важным вопросом является принцип объединения бизнеса в рамках организаций саморегулирования. Как правило, саморегулирование рассматривается как вариант отраслевого регулирования. Однако, хотя значитель-

ная часть организаций саморегулирования носит отраслевой характер, т. е. объединяет экономических агентов, производящих схожие товары или услуги, сама природа саморегулирования не предполагает именно отраслевой принцип объединения.

Безусловно, для того чтобы группа экономических агентов совместно разрабатывала правила и поддерживала механизмы контроля за их соблюдением, необходима некая общность деятельности, которую данные правила регулируют. Кроме того, необходима определенная степень однородности интересов экономических агентов, выступающих в качестве объекта контроля. При высокой степени гетерогенности интересов снижаются стимулы как к установлению единых правил, так и стимулы к контролю за соблюдением этих правил; усиливается проблема безбилетника. Однако однородность интересов и общность параметров деятельности не означают, что объединяющим элементом должна быть именно схожесть производимого товара или услуги.

Так, объединяющим элементом может служить использование схожих ресурсов и/или технологий либо их элементов. Например, в национальные ассоциации прямых продаж входят компании, предлагающие абсолютно разные товары (книги, косметику, пищевые добавки и т. п.), но использующие одинаковую технологию продвижения товаров — прямые продажи, т. е. сбыт товара непосредственно потребителю при личном контакте с продавцом вне специализированных торговых площадок. Поэтому принятая система правил регулирует не параметры качества товаров, а параметры взаимоотношений с конечными потребителями (прежде всего, объем и формы предоставляемой информации и способы и условия возврата товаров), а также взаимоотношения с дистрибьюторами, теми, кто непосредственно предлагает товар потребителям, но не является наемным работником компании. Другим примером могут служить институты саморегулирования рекламы, в рамках которых регулируется лишь один из элементов технологии, используемой компаниями, предлагающими абсолютно разные товары или услуги, — реклама.

Изложенный анализ еще раз подтверждает многообразие моделей саморегулирования. Однако следует согласиться с П. В. Крючковой в том, что важно определить, какие параметры деятельности тех или иных организаций являются существенными для тех или иных целей (т. е. какие именно параметры деятельности регламентируются правилами саморегулирования, и каковы возможные санкции за нарушение правил) [18, с. 12–15].

Поскольку саморегулирование есть явление легитимное, то в рамках этого института используются лишь инструменты, применение которых не

запрещено законодательством соответствующих стран. Поскольку юридические системы могут серьезно различаться, различается и набор инструментов, который может использоваться в рамках института саморегулирования. Более того, в рамках одной страны набор разрешенных инструментов может варьироваться в зависимости от отрасли.

В общем виде в рамках института саморегулирования правила определяют:

- требования, которым должен соответствовать претендент на вступление в организацию саморегулирования (требования к образованию, квалификации, опыту работы претендента или его сотрудников, если претендентом является юридическое лицо, наличие определенного оборудования, технологий и т. п.);
- общие технические требования к ведению деятельности в какой-либо сфере (параметры качества товаров или услуг, требования к методам, формам и объемам подачи информации о товарах или услугах, требования к взаимоотношениям с контрагентами и конкурентами, требования к технологии и т. п.);
- требования к юридической стороне деятельности участника системы (типовые формы контрактов, обязательные условия, которые должны включаться в договоры с контрагентами или, наоборот, не могут быть включены, требования к организационно-правовой форме ведения деятельности, требование наличия третейской оговорки в договорах и т. п.);
- финансовые условия ведения деятельности и взаимоотношений с организацией саморегулирования (требования и/или ограничения на условия оплаты товаров или услуг, требование страхования профессиональной ответственности, размеры и порядок уплаты членских взносов, иных платежей организации, выплат компенсации третьим лицам и т. п.);
- условия и порядок разрешения споров между организацией и ее членами, между конкурентами, между членами организации и контрагентами — потребителями, поставщиками и т. п. [26, с. 687–689].

Естественно, набор используемых инструментов различается в зависимости от характера деятельности, правил конкретной организации и т. п.

Главное ограничение саморегулирования по сравнению с государственным регулированием состоит в наборе санкций, которые могут быть применены к нарушителям установленных правил. В случае «чистого» саморегулирования, т. е. отсутствия прямого законодательного требования соблюдать правила саморегулирования, в рамках этого института остаются

ся лишь те рычаги, которые не являются исключительной прерогативой государства. Иными словами, механизмы административной, уголовной и гражданско-правовой ответственности за нарушение правил в рамках организаций саморегулирования не действуют. Еще раз подчеркнем, что это верно для случаев, когда в правовой системе отсутствует в явной форме требование соблюдать правила саморегулирования. Подобное смешение государственного регулирования и саморегулирования может существовать в рамках «делегированных» систем, но в любом случае подобного рода вмешательство носит достаточно ограниченный характер.

Что же остается в качестве санкций в рамках систем саморегулирования? Фактически, многообразие санкций может быть сведено к следующим:

- 1) различные формы осуждения со стороны сообщества (участников системы саморегулирования), которые, в случае их эффективности, могут оказывать негативное воздействие на репутацию экономического агента и таким образом отражаться на его доходах;
- 2) финансовые формы наказания нарушителей (системы штрафов, невозврата залогов и т. п.), если такие формы не противоречат законодательству;
- 3) исключение из числа членов организации как основная санкция. Значение этой санкции зависит от дополнительных условий: значимости членства в организации саморегулирования как рыночного сигнала, наличия в рамках организации дополнительных избирательных стимулов (клубных благ), доступ к которым прекращается вместе с членством, возможности заниматься профессиональной деятельностью, не будучи членом соответствующей организации [26, с. 689].

Таким образом, набор санкций в рамках института саморегулирования достаточно ограничен. Подобная ограниченность, безусловно, влияет на условия возникновения и устойчивости этого института и в большей степени, чем содержание правил, отличает его от государственного регулирования. Поэтому при выборе оптимальной формы регулирования определенного рынка (если в принципе доказана необходимость регулирования) следует учитывать не просто способность бизнеса создать правила, отвечающие общественным интересам, но и способность эффективно контролировать соблюдение этих правил.

Главные вопросы, которые возникают при переходе к саморегулированию: способны ли будут саморегулируемые организации обеспечить высокое качество услуг предоставляемых их членами и достаточную меру фи-



нансовой ответственности перед потребителями услуг, снизить уровень коррупции в соответствующей сфере деятельности?»

Ответы заключаются в целях и задачах создаваемых саморегулируемых организаций, насколько они будут ориентированы на потребителей в своей сфере, на применение международных стандартов, повышение компетентности персонала и др. Поэтому очень важна открытость саморегулируемых организаций, широкая информированность потребителей о принятых ими стандартах и правилах, действующих механизмах ответственности.

Если мы наконец-то научимся грамотно и профессионально защищать свой национальный рынок, создавать свои системы аккредитации и сертификации, национальные и корпоративные стандарты, не хуже привносимых к нам из-за рубежа, то иностранные конкуренты и государственные чиновники будут вынуждены считаться с такими профессиональными и предпринимательскими объединениями.

Важным фактором является взаимоотношение саморегулируемых организаций с государственными структурами. Коррупция и практическая безответственность чиновников существенно тормозят развитие любого вида деятельности, причем просто административными мерами эту проблему не решить. Необходим механизм финансовой ответственности, необходима симметрия прав и обязанностей госрегулирования и саморегулирования. При этом нами на разных уровнях сделано предложение — использовать механизм саморегулируемых организаций с его финансовой ответственностью перед потребителями и в сфере государственного управления\*.

Следующий этап в развитии саморегулируемых организаций — переход к корпоративным сетевым структурам. При этом саморегулируемые организации сохраняют за собой роль регуляторов на национальном рынке, поддерживая необходимую инфраструктуру, обеспечивающую качество товаров и услуг, одновременно формируя условия для создания крупных национальных, а в перспективе и транснациональных корпораций.

Основным элементом нетарифного регулирования, защищающим национальный рынок, является национальная система аккредитации и сертификации, которая должна быть аккредитована в Глобальном органе аккредитации, чтобы получить широкое признание в возможно большем количестве стран.

---

\* Почему бы законодательным порядком, например в законе РФ «О государственной службе», не обязать чиновников создавать организации саморегулирования со своим кодексом этики и правилами поведения, с внесением ими личных средств в компенсационный фонд, страхованием их профессиональной ответственности и др.? Тогда могут раскрыться многие преимущества саморегулирования перед государственной системой назначения на государственную службу.

Переход к сетевой структуре потребует консолидации ресурсов и возможностей всех (или основных) ее участников и не просто минимальной ответственности перед потребителями услуг, а солидарной ответственности всех ее членов. При этом средств компенсационных фондов, формируемых за счет взносов членов саморегулируемых организаций, окажется уже недостаточно. Необходимо выстраивать механизмы привлечения ресурсов с национального и мирового рынков капитала, с рынка ценных бумаг путем выпуска корпоративных бумаг, формирования залоговых инструментов на основе международных инвестиционных стандартов FT146/SR02-1-10, управления финансами, для того чтобы постоянно поддерживать на достаточном уровне и даже увеличивать размеры компенсационных фондов и др. В перспективе размеры компенсационных фондов, развитая система корпоративного страхования и способность эффективного привлечения инвестиционных ресурсов, обеспечивающие полноценную ответственность по финансовым рискам, должны стать существенным конкурентным преимуществом подобных российских сетевых структур.

Наконец, следует отметить, что в предлагаемой нами модели саморегулирования важной остается и надзорная функция государства. Представляется, что надзор за деятельностью саморегулируемых организаций в сфере строительства должен осуществлять соответствующим образом уполномоченный федеральный орган исполнительной власти (по нашему мнению, Федеральная регистрационная служба). Функции и полномочия указанного органа должны быть ограничены следующими:

- ведение единого государственного реестра саморегулируемых организаций;
- на основании обращений федеральных органов государственной власти, органов государственной власти субъектов Российской Федерации, органов местного самоуправления, правоохранительных органов, юридических лиц и граждан проведение проверок соблюдения саморегулируемыми организациями законодательства, регулирующего их деятельность;
- при наличии оснований, указанных в федеральном законодательстве (например, в случаях выявления по результатам проверки несоответствия саморегулируемой организации одному из требований, предъявляемых к СРО и невыполнения саморегулируемой организацией требований об устранении выявленных и указанных в предписании нарушений в установленные им сроки), обращение в арбитражный суд с заявлением об исключении саморегулируемой организации из единого государственного реестра саморегулируемых организаций;

- осуществление иных полномочий, предусмотренных законодательством Российской Федерации.

Непосредственно федеральным законодательством должно быть предусмотрено, что в случае выявления нарушения требований законодательства, регулирующего деятельность саморегулируемых организаций, надзорный орган направляет в саморегулируемую организацию предписание об устранении в разумные сроки выявленных нарушений.

Предписание регулирующего органа подлежит обязательному исполнению либо может быть обжаловано саморегулируемой организацией в арбитражном суде.

В целом же, по нашему мнению, роль государства в повышении эффективности строительной деятельности должна быть сведена к следующим основным направлениям:

- способствование внедрению мировых стандартов качества строительных работ и продукции, а также защиты окружающей среды;
- формирование институциональных и законодательных условий для масштабного освоения прогрессивных технологий и создания производств наукоемких видов продукции;
- совершенствование налогового законодательства и механизмов его применения с целью создания выгодных условий для развития высокотехнологичных направлений;
- государственная поддержка наукоемких технологий в строительстве и стимулирование производственно-технологических преобразований, выявление и поддержка технологий, освоение в производстве которых обеспечит российским предприятиям строительного комплекса конкурентные преимущества на мировом рынке, а также стимулирование предприятий, осваивающих отечественные научно-технические разработки;
- вовлечение в хозяйственный оборот объектов интеллектуальной собственности и обеспечение надежной защиты от их несанкционированного использования;
- объединение усилий со странами СНГ и другими государствами в разработке и освоении новых технологий строительства и новых поколений конкурентоспособной техники;
- переориентация банковской системы на кредитование реального сектора экономики, поэтапное снижение ставки рефинансирования Центрального банка [8].

Проведение структурного регулирования строительной отрасли в условиях рыночной экономики должно опираться, в первую очередь, не на нормативное регулирование, а на систему совершенно иных регуляторов и инструментов, включающую, прежде всего, инвестиционные и финансовые: стимулирование спроса на инвестиции государства, бизнеса всех видов, домашних хозяйств, разработку направлений льготного кредитования и налогообложения, а также применения процедуры ускоренной амортизации, в том числе в отраслях строительно-промышленного бизнеса; защиту на государственном уровне прав и интересов кредиторов и инвесторов, усиление контроля акционеров за деятельностью субъектов строительно-промышленного бизнеса; ценовой контроль государства, индексацию цен, формирование индексов-дефляторов на строительно-монтажные работы, строительные материалы и строительную технику, финансовые субсидии [9, с. 57–78; 12; 15; 16].

Что касается существующей системы государственного регулирования и надзора за строительной деятельностью, то основными ее недостатками являются избыточность полномочий органов власти по установлению правил и стандартов строительной деятельности и требований к продукции (услугам), недостаточная эффективность и высокие издержки надзора и контроля со стороны органов власти за этой деятельностью и требованиями к продукции, отсутствие институционально определенных механизмов обратной связи между строительным (предпринимательским) сообществом и органами власти в вопросах правоустановления и надзора, вследствие чего данная система не решает эффективно ни одной из перечисленных задач.

Общим требованием к любому виду регулирования является его эффективность и направленность на общее экономическое развитие. При этом общественные интересы должны защищаться государством без избыточной регуляции бизнеса: перед установлением обязательных требований государством должны быть рассмотрены все доступные регулятивные альтернативы, в том числе возможность минимальной регуляции, позволяющей достичь желаемых результатов [24, с. 6].

Формирование и развитие партнерских отношений между государством и предпринимательскими организациями, ограничение вмешательства государства в экономическую деятельность субъектов предпринимательства, в том числе прекращение избыточного государственного регулирования, в сочетании с развитием системы саморегулируемых организаций в области экономики, на наш взгляд, являются важнейшими направлениями движе-

ния к модернизации хозяйственной системы в России и повышению эффективности национальной экономики [1; 17].

При такой постановке проблемы основными целями изменений регулирования предпринимательской деятельности могут быть: оптимизация государственных и негосударственных форм правоустановления (нормирования, стандартизации и т. п.) и правоприменения (контроля и надзора) и создание системы материальной ответственности субъектов предпринимательской деятельности перед потребителями их услуг.

### Библиография

1. *Аникеев С. В.* Теория партнерских отношений государства и бизнеса. Саратов: СГСЭУ, 2003.
2. *Афанасьев С. В.* Концепции государственного регулирования экономики: исторический опыт США, Германии и России (XIX—XX вв.). М.: Экон-Информ, 2004.
3. *Бабашкина А. М.* Государственное регулирование национальной экономики: учеб. пособие. М.: Финансы и статистика, 2004.
4. *Ван Гиг Дж.* Прикладная общая теория систем. Т. 1. М.: МИР, 1981.
5. Вопросы теории и практики перехода к саморегулированию деятельности по осуществлению капитального строительства в Российской Федерации. М.: Граница, 2007.
6. *Гвоздева Н. И.* Рыночное саморегулирование экономики. Саратов: СГСЭУ, 1998.
7. *Гладкова М. Н.* Саморегулирование: пособие для предпринимателей. М.: Спрос, 2002.
8. *Заморенова Н. Г.* Принципы и процедуры оценки целесообразности мер государственного регулирования. М.: ТЕИС, 2005.
9. *Збрицкий А. А.* Усиление экономических методов управления в строительстве: учеб. пособие. Иркутск: Изд-во ИГУ, 1990.
10. *Золотов А. В.* Экономическое саморегулирование. Н. Новгород: Изд-во ННГУ им. Н. И. Лобачевского, 1992;
11. Опыт совершенствования управления в строительстве: матер. семинара. М.: МДНТП, 1990.
12. *Игнатов В. Г.* Органы власти и поддержка малого бизнеса: учебно-справ. пособие. М.: ПРИОР, 1998.

13. *Казинец Л. А.* Организационные и правовые основы перехода к саморегулированию деятельности по осуществлению капитального строительства в Российской Федерации. М.: Граница, 2007.
14. *Кзаков Ю. В.* Саморегулирование журналистского сообщества. Опыт. Проблемы. Перспективы становления в России. М.: Галерия, 2004.
15. *Кайль Я. Я.* Регулирование и поддержка малого бизнеса в региональной экономике. Волгоград: Изд-во ВолГУ, 2002.
16. *Кирич А. В.* Правовые основы отношений государства и инвесторов. М.: ИНФРА-М, 1998.
17. *Коваленко Б. Б.* Институциональные преобразования — основа формирования и государственного регулирования корпоративных структур. СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2004.
18. *Крючкова П. В.* Развитие саморегулирования бизнеса и государственное вмешательство в экономику // Информационно-аналитический бюллетень Бюро экономического анализа. 2004. № 59.
19. *Крючкова П., Обыденков А.* Издержки и риски саморегулирования. М.: ИИФ «СПРОС-КонфОП», 2003.
20. *Крючкова П. В.* Саморегулирование хозяйственной деятельности как альтернатива избыточному государственному регулированию. М.: Ин-т нац. проекта «Обществ. договор»; ИИФ «СПРОС-КонфОП», 2001.
21. *Крючкова П. В.* Издержки и риски саморегулирования. М.: ИИФ «СПРОС-КонфОП», 2003.
22. *Миллерман А. С.* Теория и практика страхования в строительстве. М.: Финансы, 2005.
23. *Нефедов В. Н.* Взаимодействие власти и бизнеса: преодоление административных барьеров: матер. комплексного социологического исследования. Н. Новгород: Изд-во ВВАГС, 2005.
24. *Обыденков А. Ю.* Техническое регулирование: мировой опыт и российское законодательство // Информационно-аналитический бюллетень Бюро экономического анализа. 2003. № 49.
25. *Райзберг Б. А., Лозовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б.* Современный экономический словарь. М., 2003.
26. *Самойлов А. С., Казинец Л. А.* К вопросу о саморегулировании предпринимательской деятельности // Lex Russika (Научные труды МГЮА). 2006. № 4.
27. *Степанова В. В.* Государственное регулирование сферы образования: монография. Архангельск: ПГУ им. М. В. Ломоносова, 2002.

28. *Стровский Л. Е.* Рынок выставочных услуг: формирование, функционирование, регулирование. Екатеринбург: Изд-во УГТУ-УПИ, 2004.
29. *Толкачев А. Н.* Правовое регулирование рынка ценных бумаг: учеб. пособие. М.: Экзамен, 2005.
30. *Тамбовцев В. Л.* Государственное регулирование: вопросы теории, международный опыт, российские реформы. М.: РЕЦЭП, 2005.
31. Федеральный закон Российской Федерации от 1 декабря 2007 г. № 315-ФЗ «О саморегулируемых организациях».
32. *Шамхалов Ф. И.* Государство и экономика. Власть и бизнес. М.: Экономика, 2005.
33. *Эркенова Ф. С.* Саморегулирование в рекламе. М.: РИП-холдинг, 2003.
34. Information notes on good practice for technical regulation, APEC, September 2000. P. 3.
35. Report on Regulatory Reform, Synthesis, Paris, 1997. P. 6.

*Научное издание*

Серия

**Институты предпринимательства**

**ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО  
КАК СТРАТЕГИЧЕСКИЙ РЕСУРС РАЗВИТИЯ  
ХОЗЯЙСТВЕННОЙ СИСТЕМЫ**

Коллективная монография

Корректор *М. В. Цивьё*

Оригинал-макет *Т. М. Якутович*

Дизайн обложки *М. Н. Филимонок*

Подписано в печать 10.12.2009 г.

Формат 60 × 84 <sup>1</sup>/<sub>16</sub>, Усл. печ. л. 16,4, Уч.-изд. л. 15.

Тираж 500 экз. Заказ № 1419

Издательство Санкт-Петербургской академии управления и экономики

198103, Санкт-Петербург, Лермонтовский пр., д. 44

Е-mail: [izdat-ime@spbame.ru](mailto:izdat-ime@spbame.ru)

[izdat-ime@yandex.ru](mailto:izdat-ime@yandex.ru)

Отпечатано в типографии ООО «Инжиниринг сервис»  
191186 г. Санкт-Петербург, ул. Циолковского, д. 13, лит Д  
Тел.: (812) 655-50-45



Коллективная монография «Предпринимательство как стратегический ресурс развития хозяйственной системы» открывает серию изданий Санкт-Петербургской академии управления и экономики «Институты предпринимательства».

В монографии раскрывается роль предпринимательства в развитии современной хозяйственной системы. Исследуются теоретические основы и условия трансформации хозяйственной системы в России, проблемы сочетания плановых и рыночных методов регулирования, модели предпринимательского поведения, механизмы государственного регулирования и саморегулирования предпринимательской деятельности.

Издание предназначено для специалистов, интересующихся современной теорией и практикой предпринимательства, преподавателей вузов, студентов и аспирантов, обучающихся по специальностям «Экономика» и «Менеджмент»

ISBN 978-5-94047-165-3



9 785940 471653 >