

ГЛАВА 4. САМОРЕГУЛИРОВАНИЕ СУБЪЕКТОВ ИНВЕСТИЦИОННО-СТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА В ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ МАТРИЦЕ

4.1. Институциональная матрица развития инвестиционно-строительного комплекса.

Инвестиционно-строительный комплекс играет значительную роль в экономическом развитии любой страны, являясь важным фактором ее стабильности. По уровню развития ИСК судят о способности экономике страны быть устойчивой в меняющейся экономической обстановке. Значимость ИСК для развития рынка подтверждена опытом многих стран [например, 25]. Для России, находящейся на начальном этапе развития рыночных отношений, именно ИСК может стать основой социальной и экономической реструктуризации общества.

Многочисленные экономические и социальные функции ИСК ставят его в разряд важнейших государственных задач, делают его неотъемлемой частью реформирования экономики России. В то же время, его развитие на современном этапе, несмотря на попытки государственного регулирования, не получило должного акцента. Даже с учетом активного роста, данный сектор экономики не оказывает системного трансформационного воздействия на структурные подвижки, как в экономике страны, так и в ее отдельных регионах, что предопределяет необходимость выработки новых решений, направленных на активизацию качественных преобразований в процессах развития ИСК.

Как было доказано в предыдущих главах, теоретико-методологический подход к формированию институциональной среды развития ИСК должен базироваться на положениях институциональной теории, так как разработки ее представителей позволяет адекватно отражать сущность деятельности субъектов ИСК как открытой «живой» системы, в центре которой находится их взаимодействие со средой деятельности. Систематизация основных положений институциональной теории позволяет обосновать совокупное влияние политических и социальных факторов на социально-экономические процессы и возникающие в экономической деятельности отношения субъектов [134, 135]. В этом направлении альтернативных экономических течений разработана концепция институциональных матриц [например, 190, 187].

Содержание понятия «институциональная матрица» определяется как устойчивая, исторически сложившаяся система базовых институтов, регулирующих экономическую, политическую и идеологическую подсистемы общества [187]. Применительно к ИСК данное понятие есть комплекс взаимосвязанных правил и неформальных ограничений, совокупность которых определяет экономическую деятельность. При этом, под региональной институциональной матрицей, формирующей среду функционирования регионального ИСК, понимается взаимосогласованная система экономических, поли-

тических и идеологических институтов, обеспечивающих во взаимодействии с базовыми институтами рынка эффективное развитие включенных в него субъектов.

Система институтов, образующих институциональную матрицу, формирующую среду для функционирования и развития ИСК представлена на рисунке 17.

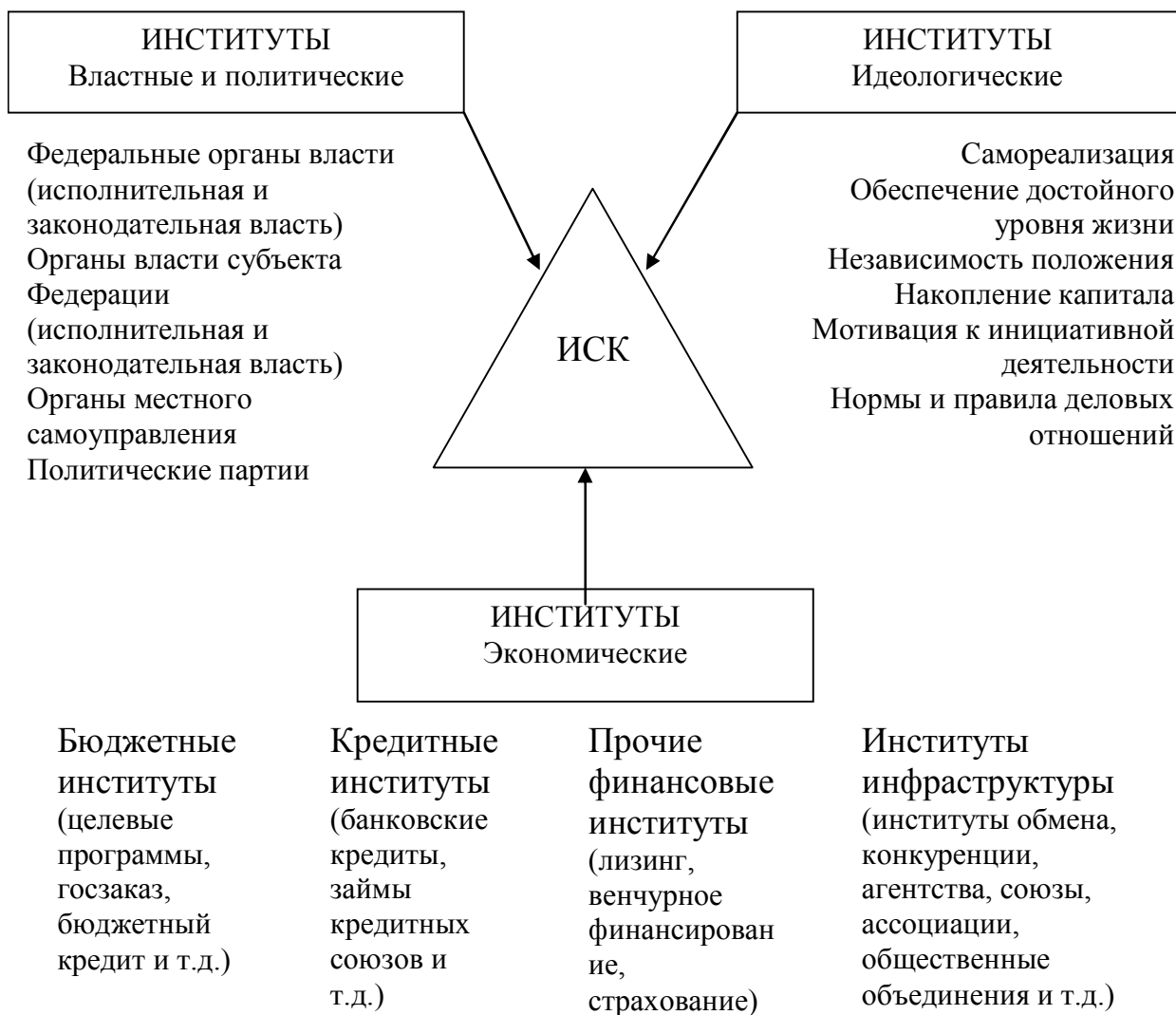


Рисунок 17. – Институциональная матрица функционирования ИСК

Государство в ней выступает как политический институт. Данный институт представляет интересы всего общества и в этой связи обладает правом внеэкономического вмешательства в экономические отношения. Оно является стержневым элементом в структуре институциональной матрицы, разработчиком соответствующей политики в области регулирования деятельности субъектов ИСК, реализация которой предполагает создание специальных правовых институтов, государственных институциональных организаций на федеральном и региональном уровнях, регламентацию их деятельности и

распределение полномочий между ними.

Как показывает практика, в частности, сложившаяся сегодня ситуация на рынке ИСК, которую в терминах теории маркетинга можно охарактеризовать как классический вариант рынка производителя, непроработанность целенаправленной политики государства на различных этапах развития ИСК при несовершенстве институтов рынка заполняется псевдорыночными институтами, подменяющими функции государственных органов, что создает дополнительные барьеры в развитии.

Вместе с тем, деятельность субъектов ИСК ориентирована в основном на местные потребности и находится в поле зрения, прежде всего, местных органов власти. Возрастание роли самоуправления в содействии развитию региональных ИСК, прежде всего, путем разработки и реализации программ в муниципальных образованиях, объясняет целесообразность введения в институциональную матрицу институтов муниципальных органов власти. Региональные администрации, учитывая потребности своих территорий и особенности их развития, а также возможности ИСК, заинтересованы поддерживать в регионе благоприятный климат для активизации деятельности субъектов в приоритетных для них направлениях. Именно на региональном уровне необходимо принимать основные решения по формированию специальных институтов регулирования деятельности субъектов ИСК – фондов, союзов, ассоциаций и других, оказывающих маркетинговые, информационные, консалтинговые и другие услуги, финансовых институтов (лизинговых компаний, специализированных банков, кредитных союзов, страховых и гарантийных фондов).

Государственная политика в отношении развития ИСК может быть эффективной только при условии, если она совпадает с идеологией и мотивами самих субъектов либо наоборот. Основная функция идеологии состоит в формировании соответствующих систем ценностей, разделяемых обществом. Обеспечение мотивации является одной из основных функций государственных органов власти, направленной на поддержание макроэкономической стабильности, благоприятной внешней среды функционирования, устойчивости нормативно-правовой базы. Государство разрабатывает и принимает меры стимулирования развития инициативы субъектов ИСК (льготное налогообложение, инвестиционные кредиты и др.), защищает права собственности и свободы хозяйственной деятельности, применяет административные меры за несоблюдение формальных правил ведения бизнеса (штрафы, судебные иски). Кроме того, государство содействует обеспечению кредитования, гарантирования займов, привлечению иностранных займов, развитию лизинга и франчайзинга, кооперации субъектов ИСК, получению государственных заказов.

Важную роль в системе идеологических институтов играют нормы и правила административной и деловой этики, формирование принципов доверительного отношения и добросовестного соблюдения правил. Они являются результатом усвоенных форм рыночного поведения и деятельности. Для эффективности формальных и неформальных норм важен «консенсусный» тип

создаваемых институтов. Субъекты добровольно придерживаются формальных норм, если они соответствуют их интересам. Поэтому среди экономических институтов важное место в развитии ИСК занимают институты содействия взаимодействию субъектов ИСК, способные обеспечить стабильность спроса на его продукцию. Здесь важное значение приобретают общественные некоммерческие образования.

Они в некотором смысле являются альтернативой государственному регулированию. Их альтернативность проявляется не в противодействии основным направлениям государственного регулирования, а в принципиально иной основе. Если государственные органы, регулируя рынок ИСК, опираются на формальные, установленные законом нормы и правила ведения деятельности, реализуя управление «сверху вниз», то общественные объединения субъектов ИСК предполагают управление «снизу вверх» через реализацию таких функций, как: добровольное принятие на себя субъектами повышенных требований к этике ведения деятельности, качеству продукции и принимаемых решений, социальной ответственности за них; обеспечение координации действий, поддержание климата сотрудничества, утверждение норм делового поведения; стимулирование прогрессивных методов ведения деловых операций и т.д. Кроме того, объединения (ассоциации, союзы и т.д.) представляют интересы субъектов ИСК в диалоге между бизнесом и властью. В ряде стран эти организации выполняют функции, которые им делегируют правительства этих стран.

Как наглядно демонстрирует анализ современного состояния ИСК, в основной своей массе институциональная среда его развития сформирована. Наблюдается активное развитие тенденции на создание в ИСК саморегулируемых организаций и наделение их отдельными функциями регулирования рыночной деятельности субъектов комплекса. В пользу последнего утверждения говорит активная дискуссия в экономической литературе относительно основных положений Федерального Закона «О саморегулируемых организациях», последние решения Госстроя, Федерального агентства по строительству и жилищно-коммунальному хозяйству, региональных союзов и ассоциаций. Можно констатировать, что развитие рынка ИСК идет в направлении качественного преобразования институциональной матрицы в соответствии с потребностями рынка.

В то же время, проблема преобразования институциональной матрицы заключается не только в этом. Немаловажную роль при создании саморегулируемых организаций играет их эффективность для субъектов ИСК, в них участвующих, либо намеревающихся вступить. Слабо проработаны институциональные проблемы «дебюрократизации» во взаимодействии субъектов ИСК с органами власти, защиты собственности, а также интересов субъектов ИСК. Указанные проблемы подтверждаются данными, предоставленными в приложении Г.

Эффективность развития ИСК в значительной мере определяется сформировавшимися в обществе институциональными структурами. Развитие эффективной системы институтов (формальных и неформальных норм и

правил) предполагает согласование деятельности всех участников процесса с конечными экономическими целями хозяйственного развития. Обеспечение эффективного взаимодействия противоречивых интересов хозяйствующих субъектов является важнейшим условием развития ИСК.

Особо актуальным сегодня является правовая составляющая институциональной матрицы. Правовая среда ИСК может быть представлена как совокупность правовых норм разноотраслевой принадлежности, регулирующих как отношения с иными юридически равными субъектами деятельности, так и отношения управленческие, не предполагающие равенства и диспозитивности. Субъекты ИСК существуют в определенном организационно-правовом пространстве. Отношения, вытекающие из их деятельности, есть отношения рыночного обмена. Отсюда в юридическом аспекте взаимодействие субъектов ИСК – это разновидность имущественных взаимодействий субъектов, характеризующихся имущественной и организационной самостоятельностью, независимостью по отношению к иным участникам рынка и несоподчиненностью с ними, которые сами по своей воле и инициативе устанавливают и реализуют свои экономические взаимодействия. При их реализации решающее значение имеет экономическая активность самих субъектов, действующих в экономическом пространстве с известной долей риска. Механизм правового регулирования подобного вида отношений уже встроен в существующее гражданское законодательство. Именно это законодательство должно обеспечить эффективное функционирование и развитие рыночного хозяйства, в том числе и на уровне регионов.

При этом в большинстве исследований правовая среда ИСК увязывается лишь с наличием или отсутствием норм, предусматривающих мероприятия по поддержке, регулированию и развитию. К ней традиционно относят несовершенство системы налогового законодательства, доступность к финансовым институтам, противоречия в нормативно-правовой базе, частые и не всегда продуманные изменения в ней. Акцент внимания на сугубо вертикальном аспекте – «государство–ИСК» – можно оценить как «суженный». Современный ИСК в целом – это сложная система правовых отношений не только «по-вертикали», но и «по-горизонтали». Именно поэтому формирование правовой среды нельзя рассматривать лишь в контексте собственных проблем субъектов ИСК. Другими словами, публично-правовое, т.е. субординационное, регулирование как мера государственной политики имеет для экономики не самостоятельное, а вспомогательное значение. Опыт стран с развитой рыночной экономикой показывает, что все они опирались и опираются на развитое гражданское законодательство, где основополагающими началами регулирования имущественных отношений являются диспозитивность и равенство.

Поэтому основное направление развития законодательства в сфере ИСК связано с изменением существующего сегодня положения, при котором определяющими в правовой среде являются как акты саморегулирования поведения субъектов ИСК, вытекающие из частно-правовой сферы, так и акты публично-правового действия, связанные с мерами государственного регули-

рования. Исходя из этого, концептуальный подход к совершенствованию законодательства об ИСК должен иметь в своей основе идею об адекватности применяемого публично-правового регулирования объективным закономерностям рыночной экономики в целом и особенностям субъектов ИСК, в частности, в целях ориентации его на рациональное экономическое поведение и стабильность функционирования.

Следовательно, существует необходимость более полного учета следующих положений на законодательном уровне:

- ИСК - это зависимая часть общего правового понятия «предпринимательство», поэтому оно носит рисковый характер, что должно учитываться при принятии правовых норм, направленных на содействие государства развитию его деятельности;

- нормы ГК РФ, регулируя отношения субъектов рынка между собой (отношения «по горизонтали»), не содержат специальных норм об особенностях вступления в рынок и существования в нем субъектов ИСК. В связи с тем, что эти особенности по ряду объективных причин неизбежны, они должны иметь легальное юридическое закрепление в специальном нормативном акте - Законе «О саморегулируемых организациях», принятом на основе ГК РФ и не противоречащем его нормам;

- нормы ГК РФ, относящиеся к отраслям публичного права (финансового, налогового, административного и др.), являются неотъемлемым регулятором отношений субъектов ИСК с органами власти и управления (отношения «по вертикали»). Эти нормы, целесообразно сосредоточить в качестве самостоятельного раздела в Законе с целью определения границ легального вмешательства государства в деятельность субъектов ИСК;

- содействие государства организациям ИСК должно быть прописано по формам, способам, порядку и органам в зависимости от этапа жизненного цикла организации: период возникновения, существования и развития, реорганизации, ликвидации. Это обеспечит адресный характер механизма регулирования.

Реализация этих положений на законодательном уровне будет способствовать становлению государства как стратегического партнера субъектов ИСК, обеспечивая ему условия, должные для стабильного развития.

При рассмотрении системы отношений между властными органами субъекта Федерации, его муниципальными образованиями, хозяйствующими субъектами и общественными объединениями основное внимание должно быть уделено отношениям, формирующим региональную промышленную политику по поводу развития ИСК. Это определяется тем фактом, что именно строительный бизнес сегодня играет лидирующую роль в большинстве регионов с позиции формирования единой институциональной среды и развития интеграционных процессов. Без механизма соответствующего регулирования тенденции роста ИСК и «перевода» ее в качественное развитие российский строительный бизнес, как особо социально значимый, не сможет выйти на качественно новый уровень интеграции всей институциональной среды.

Указанный механизм должен быть не просто включен в политику региона, меры по регулированию необходимо адаптировать с ориентацией в адрес субъектов ИСК на оказание содействия в формировании и динамичном росте целостных производственно-интегрированных систем.

Одним из наиболее перспективных типов такого взаимодействия являются саморегулируемые организации, (ассоциации, союзы и т.п.). Эти организации сегодня представляют закономерное продолжение процесса эволюционного развития ИСК. Со стороны государства необходимо поддержать формирование в представлениях субъектов ИСК таких фундаментальных ценностей, как этика ведения рыночной деятельности, нацеленность на совершенствование качественных характеристик производимого продукта, осознание его социальной значимости, другими словами, создание своего рода моральных принципов ведения деятельности. Отсюда при их формировании очень важен учет существующих внутри них горизонтальных и вертикальных связей, прежде всего, коммуникативного характера. Целью такого рода организаций должны быть консолидация усилий заинтересованных субъектов рынка в развитии ИСК как основы социально-политической стабильности и экономического развития. Задачей же – повышение роли общественных объединений субъектов ИСК как формы самоорганизации строительного бизнеса.

Общественные объединения, союзы, ассоциации и др. некоммерческие организации должны взять на себя соответствующие обязательства по разработке ценностей ведения деятельности на рынке и контроля за их соблюдением со стороны участвующих в них субъектов. Членство в саморегулируемой организации должно стать неременным фактором, свидетельствующим о стабильности, целенаправленности, моральной ответственности соответствующего субъекта. А активно обсуждаемый сегодня Федеральный Закон «О саморегулируемых организациях» является неким рамочным соглашением между органами государственной власти, местного самоуправления и организациями, объединяющими субъектов ИСК.

Основные принципы организации процессов взаимодействия с учетом изложенного выше представлены в таблице 25.

Значение представленных в таблице 25 принципов заключается в том, что они определяют границы и нормы линий поведения субъектов рынка ИСК. Их ясное видение позволяет выявлять наиболее «узкие» места вновь формирующихся взаимодействий и реально судить о степени соответствия тех или иных процессов этим принципам.

В таком случае при анализе проблемы формирования институциональной матрицы ИСК деятельность его субъектов целесообразно разделить на две составляющие. Первая - действия участников, направленные на производство полезных свойств строительной продукции (производственная деятельность). Вторая – действия по достижению договоренностей между участниками рынка ИСК о разделении труда, координации усилий и распределении результатов деятельности.

Таблица 25. – Основные принципы организации процесса взаимодействия субъектов рынка ИСК и их краткая характеристика

Принцип	Характеристика
частная собственность	право субъектов рынка ИСК (юридических, физических) по своему усмотрению приобретать, применять и реализовывать ресурсы, заключать договора
свобода выбора	право субъектов рынка ИСК по своему усмотрению в пределах возможностей использовать, реализовывать ресурсы
свобода предпринимательства	право субъектов рынка ИСК самостоятельно организовывать процесс производства, реализации продукта ИСК
личный интерес	главный мотив поведения субъекта ИСК на данном рынке
конкуренция	наличие большого числа независимо действующих продавцов и покупателей продукта ИСК, работ, услуг комплекса
свободное ценообразование	результат непосредственного взаимодействия платежеспособного спроса и предложения на рынке ИСК
роль государства	Ограниченная, обеспечивает соблюдение участниками рынка ИСК действующего законодательства и гарантирующего соблюдение конституционных прав и свобод

В первом случае принципов и постулатов неоклассической экономической теории достаточно. Но во втором мы приходим к транзакциям. В ходе развития рынка происходит количественное и качественное развитие обеих составляющих деятельности его субъектов.

Развитие производственной деятельности происходит в очевидных направлениях (совершенствование технологий производства, рост интенсивности труда, снижение трансформационных издержек производства и т.д.) и характеризуется вполне очевидными результатами (увеличение количества и улучшение качества, расширение ассортимента продукции и т.д.). Для каждой отрасли производства на рынке ИСК существуют известные примеры производственного развития, настолько наглядно демонстрирующие пути и способы этого развития, что дополнительные комментарии в этом вопросе становятся излишними. По сути дела, весь научно-технический прогресс в области производства объектов строительства и является совокупностью примеров развития производственной деятельности на рынке ИСК. И, как правило, количественных оценок при исследовании этой составляющей достаточно.

Иначе обстоят дела с развитием транзакционной составляющей деятельности на данном рынке. И не только потому, что проявление транзакционной составляющей сложно оценить количественно – преимущественно в литературе используют качественные показатели. Формирование институциональной матрицы ИСК связано, прежде всего, с задачами минимизации издержек транзакционной составляющей деятельности его субъектов.

Для более детального рассмотрения транзакционной составляющей деятельности на рынке ИСК необходимо развернуть толкование транзакции

до исчерпывающего перечня элементарных операций, входящих в ее состав (рисунок 18).

Из представленного на рисунке 18 перечня следует, что упрощенно транзакции можно представить как набор действий участников взаимодействий в рамках заключения сделок с правами собственности на ресурсы и обеспечение их исполнения. Именно в целях придания транзакциям на рынке ИСК должных характеристик формируется его институциональная матрица как набор стабильно воспроизводимых взаимодействий участников рынка.

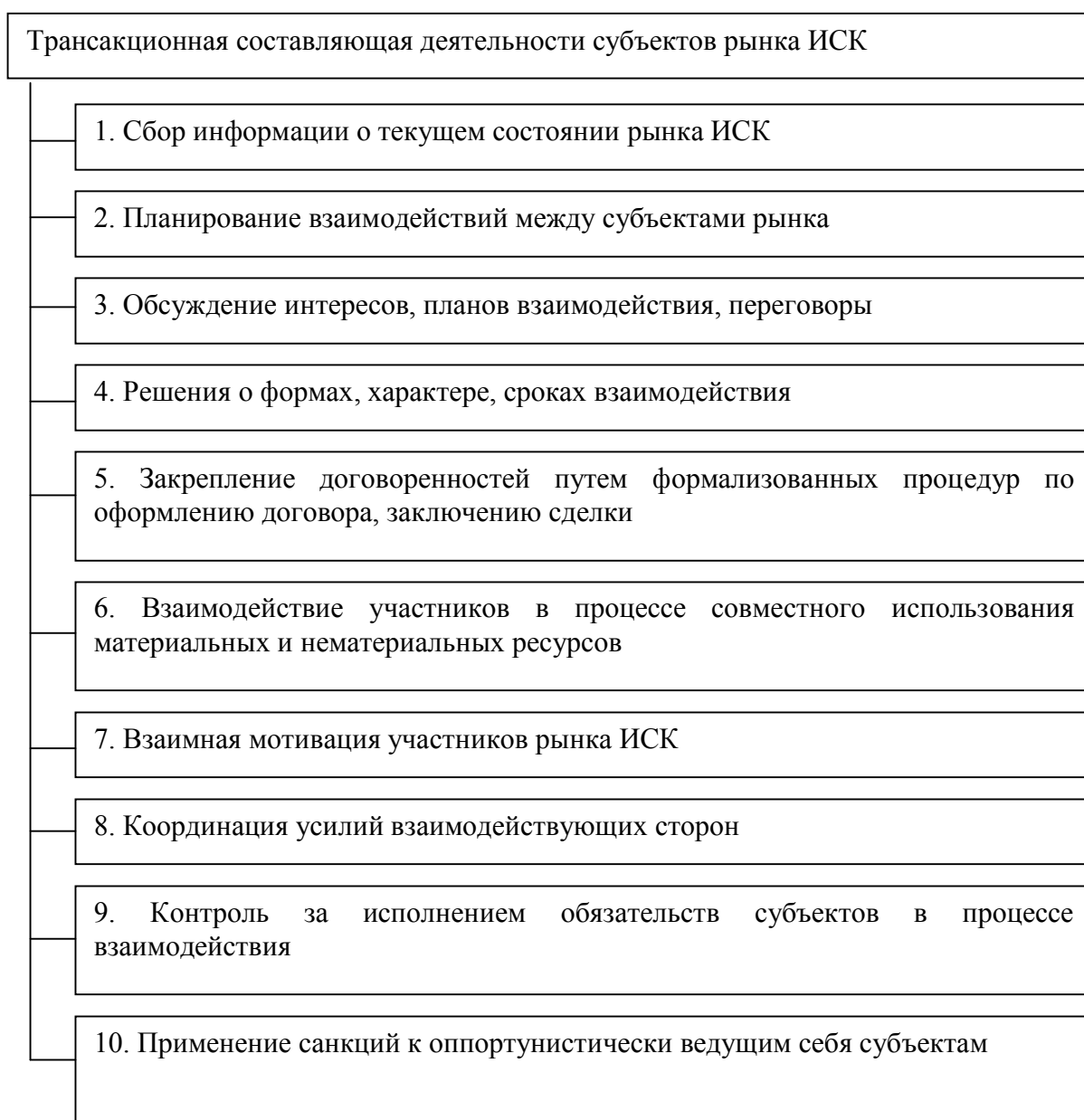


Рисунок 18. – Пооперационный перечень транзакций в транзакционной составляющей деятельности субъектов ИСК

Так как, согласно представленному выше перечню принципов формирования рынка ИСК (таблица 25), в рыночных системах ключевым постула-

том отношений участников является свобода выбора характера и формы их взаимодействия, то в основе институциональной матрицы лежит индивидуальная мотивация участников рынка, а именно, их стремление получить минимально затратный доступ к необходимому им ресурсу. В свою очередь, эволюционное развитие взаимодействий субъектов институциональной матрицы ИСК, как уже подчеркивалось, ориентировано в направлении минимизации их транзакционных издержек.

Объединяя все изложенное выше, можно сказать, что институциональная матрица ИСК – это набор путей (механизмов) доступа участников рынка к его материальным и нематериальным ресурсам, минимизирующих транзакционные издержки взаимодействия между субъектами.

Среди наиболее характерных для рынка ИСК транзакционных издержек необходимо выделить следующие.

Издержки поиска информации. Данный вид транзакционных издержек складывается из затрат времени и ресурсов, необходимых для ведения поиска информации, а также из потерь, связанных с неполнотой и несовершенством получаемой информации. Для рынка ИСК это те затраты, которые субъекты несут при проведении самостоятельно или покупке маркетинговых исследований, прогнозировании как собственно развития конъюнктурной ситуации на рынке, так и поведения партнера по взаимодействию и т.д.

Издержки ведения переговоров. Они представляют собой отвлечение значительных средств на проведение переговоров об условиях обмена, на заключение и оформление контрактов. Чаще всего они оцениваются через представительские расходы, но не только. Сюда же относятся потери из-за неудачно заключенных, плохо оформленных и ненадежно защищенных соглашений.

Издержки измерения. Это затраты на соответствующую измерительную технику, на проведение собственно измерения, на осуществление мер, имеющих целью обезопасить стороны от ошибок измерения и, наконец, потери от этих ошибок. Для рынка ИСК это расходы, связанные с оценкой качества конечного продукта, стоимость рекламаций, потери от срывов сроков и т.д.

Издержки спецификации и защиты прав собственности. Это расходы на содержание судов, арбитража, государственных органов, затраты времени и ресурсов, необходимых для восстановления нарушенных прав, а также потери от плохой их спецификации и ненадежной защиты. Сюда же относятся расходы на поддержание патентов и оформление авторских свидетельств.

Издержки оппортунистического поведения. Это затраты вследствие недобросовестного поведения партнеров по инвестиционно-строительной деятельности, нарушающих условия сделки или нацеленного на получение односторонних выгод. Внутри субъекта также существуют такие издержки. Они связаны с обманом, невыполнением служебных обязанностей и т.п.

Издержки «политизации». Это издержки, сопровождающие принятие решений внутри организации и состоящие, как минимум, из двух составляющих: издержки коллективного принятия решений; издержки влияния

(централизованное принятие решений). Первые происходят вследствие того, что принятие решений большинством голосов не обеспечивает оптимальных результатов, а также по причине того, что сам процесс выработки совместных решений может поглощать много времени, усилий и средств. Кроме того, ресурсы растрачиваются при попытках образования субъектами ИСК коалиций и в ходе их борьбы между собой (отдельные группы субъектов могут пытаться использовать механизм принятия коллективных решений для повышения своего благосостояния за счет других). Вторые – потери в эффективности из-за искажения информации субъектами ИСК, поставляющими ее вышестоящим инстанциям, следовательно, прямо или косвенно воздействующими на их решения. К этой же категории относятся время и усилия, которые тратятся в попытках повлиять с выгодой для себя на решения, принимаемые другими. Кроме того, это затраты, необходимые для предотвращения политизации внутренней жизни субъектов ИСК и сокращения издержек влияния.

Каждой совокупности взаимодействий в пределах единого процесса производства и потребления продукта ИСК как потребительской ценности, совокупность которых и представляет собой институциональную матрицу ИСК, соответствует своя, особая конфигурация транзакционных издержек. Но однозначно то, что рыночные институты имеют тенденцию к экономии на издержках оппортунистического поведения, тогда как административные институты – к экономии на издержках ведения переговоров. Их воздействие на издержки по защите прав собственности более противоречиво. В то время как рыночные институты имеют большое преимущество в силу заинтересованности самих субъектов ИСК в защите своих прав, административным решениям может благоприятствовать экономия на масштабах.

В отличие от институциональной матрицы, где линии поведения субъектов ИСК при взаимодействии более гибки, естественно, в определяемых ею границах, внутри субъекта в случае стабильной повторяемости производственных операций в рамках сложившегося разделения труда организация принимает жесткую, иерархическую форму. При этом набор транзакций жестко фиксируется в форме регламентов и инструкций, предусматривающих заранее единственно возможные процедуры заключения сделок, координации усилий и взысканий.

По мнению Халилеева А.В. при такой форме организаций транзакционные издержки (например, накладные расходы) колеблются в интервале от 15 до 30% себестоимости выпускаемой продукции на каждый уровень заключения сделок и координации (иерархический уровень). Суммарные транзакционные издержки в подобных институтах способны достигать до 200% к себестоимости производства (государственные объединения и министерства) [209]. Организации такого вида наиболее распространены в ИСК.

Для субъектов ИСК, деятельность которых менее предсказуема (торгово-закупочная деятельность, финансовые операции, инновационная, инжиниринговая деятельность), формируются менее жесткие, адаптивные институты взаимодействия, предусматривающие достаточно большое разнообра-

зие производственных трансакций. Фиксация отношений сотрудничающих сторон в этом случае производится в форме контрактов (договоров), определяющих предмет взаимодействия, обязательства и ответственность сторон и не фиксирующих, как правило, порядок выполнения сторонами своих обязательств. Трансакционные издержки в этом случае резко снижаются и колеблются, как правило, в пределах 0,5-15% от стоимости работ (комиссионное вознаграждение, коммерческая маржа) [209].

Для институтов, чей предмет деятельности не может быть полностью определен ввиду многоплановости и широты охвата задач (например, саморегулируемые организации на рынке ИСК, общественные строительные объединения, ассоциации, союзы, гильдии и т.д.) доступной формой упорядочения трансакций является установление критериев индивидуальной оценки трансакций на предмет их полезности достижению целей объединения субъектов. При этом обязательными атрибутами подобного упорядочения являются:

- цели объединения или набор ожидаемых результатов деятельности;
- план достижения целей;
- принципы построения отношений между членами объединений – кодексы профессиональной этики, межличностных отношений, фирменные стандарты и т.д.;
- нормы или эталоны правил и принципов достижения целей объединений;
- фундаментальные ценности организационной культуры, озвучивающие и объясняющие цели и принципы деятельности объединений.

Трансакционные издержки в этом случае определяются размером членских взносов и иных выплат и не превышают, как правило, 0,1-3% от производственных издержек [209].

Таким образом, основной целью формирования и последующего развития институциональной матрицы ИСК является минимизация издержек взаимодействия субъектов в саморегулируемых организациях – трансакционных издержек – в ходе осуществления ими своих функций на рынке. Именно через анализ размеров и формы трансакционных издержек, возникающих в них, лежит наиболее конструктивный путь к формированию (синтезу) институциональной матрицы ИСК, как набора механизмов эффективной минимизации трансакционных издержек.

Далее необходимо рассмотреть содержание системы саморегулирования субъектов, ее функций, форм, инструментов, условий формирования.

4.2. Теоретико-методологическое содержание системы саморегулирования в институциональной матрице

В последнее время в научно-практической среде ИСК актуализировалась проблема саморегулирования деятельности субъектов данного рынка как эффективного механизма, дополняющего, а иногда и заменяющего государственное вмешательство. В российской экономике в отдельных отраслях и на межотраслевом уровне сегодня существуют организации, называющие себя организациями саморегулирования. Собственно понятие «организации саморегулирования» («саморегулируемые организации») присутствует и в ряде законодательных актов [например, 1-7 и др.], что говорит о формальном закреплении правомочия подобных организаций. И сегодня в научно-практической среде активно ведутся дискуссии о необходимости принятия специального закона «О саморегулировании», который бы определил саморегулирование как правовое понятие, закрепил права и обязанности организаций саморегулирования[4].

Интерес к саморегулированию деятельности субъектов ИСК повысился в связи с попытками формулирования и реализации государственной политики по оптимизации функций государства в данной экономической сфере. Впервые задача снижения административного давления на рыночную деятельность субъектов была поставлена в экономической программе Правительства России на долгосрочную перспективу, принятой в 2001 г., и развита в последующих программных документах [144]. Целью же указанного документа и ему сопутствующих является создание такой системы государственного вмешательства, в которой оно происходит только в случае невозможности решения проблемы другими способами и методами. Стимулом к таким действиям явилось не только желание со стороны государственных органов к деbüroкратизации экономики, но и стремление оптимизировать транзакционные и иного рода издержки, с этим вмешательством связанных. Оно оправдано только в случае превышения выгод от таких действий над связанными с ним издержками.

Например, в соответствии с Законом «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора)», принятом Государственной Думой 14 июля 2001 г. для членов организаций саморегулирования предусмотрен упрощенный порядок осуществления государственного контроля [1]. Кроме того, серьезным фактором развития саморегулирования стало сокращение количества видов деятельности, подлежащих лицензированию. В тех отраслях, которые выводятся из-под лицензирования, у субъектов рынка появляются серьезные стимулы к созданию частных организаций, которые поддерживали бы определенный уровень стандартов профессиональной деятельности [2].

Саморегулирование, как показывает мировой опыт, имеет двойственное проявление. В ряде случаев оно действительно является эффективной альтернативой государственному вмешательству в экономику, обеспечивая снижение государственных расходов на регулирование, большую гибкость и

большой учет интересов субъектов рынка [160]. Но с другой, организации саморегулирования могут существенно ограничивать конкуренцию, создавая барьеры входа на рынок и игнорируя интересы остальных субъектов. Именно поэтому использование данного института требует определения условий, при которых его развитие и действие на рынке институционально возможно и экономически оправдано с позиций оптимального сочетания интересов субъектов рынка и общественных интересов.

В отношении термина «саморегулирование» (self-regulation) в научной, да и научно-практической литературе нет единства в понимании его содержания [160]. В аналогичном смысле применяются такие термины, как «отраслевое регулирование» (industry regulation), «профессиональное регулирование» (professional regulation), «частное регулирование» (private regulation). Пользуясь методологическими принципами экономической науки, необходимо, чтобы принимаемый в исследовании термин был одновременно операциональным и реалистичным. Поэтому далее под саморегулированием понимается «...особый институт, т.е. набор правил вместе с соответствующими механизмами, обеспечивающими их соблюдение» [219]. И для методологического обособления данного термина от всех остальных, ранее указанных, нужно далее определить, во-первых, характеристики этих правил и, во-вторых, характеристики механизмов, их обеспечивающих, то есть, прежде всего, характеристики механизмов контроля.

Наиболее полное определение саморегулирования, построенное на принципах неинституциональной экономической теории и учитывающее указанные выше требования дано Крючковой П. и Обыденовым А. «Саморегулирование это 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)» [93].

Согласно данному определению процесс саморегулирования представляет собой некую систему, включающую два системных элемента: собственно саморегулирование как институт, экономических агентов, а в терминологии данного исследования, субъектов рынка, чья деятельность подвержена саморегулированию, и саморегулируемые организации, которым государство – контролер или регулятор – частично и в необходимом объеме делегирует функции контроля. Система имеет характер открытой с положительной обратной связью, в ней функциями исполнителя и поручителя наделены как саморегулируемые организации, так и субъекты, подвергающиеся саморегулированию. В зависимости от характера возмущений, поступающих из внешней среды в данную систему, эти функции реализуются попеременно как одним элементом системы, так и другим (рисунок 19).

В то же время представленная на рисунке 19 открытая система саморегулирования не является симметричной из-за содержания процессов саморегулирования по контурам 1 и 2. Собственно механизмы управления и санкции за отклонение от установленных правил различаются не только по на-

правлениям 1 и 2, но и по их качественным характеристикам [161].



Рисунок 19. – Контуры процесса саморегулирования в открытой системе саморегулирования

Принципиальным отличием системы саморегулирования от системы государственного регулирования заключается в том, что в последней существует только контур 1, контур же 2 может существовать либо нелегитимно (в неoinституциональной экономической теории это называют «захват регулятора»), либо опосредовано через цепочку других субъектов, не являющихся непосредственными объектами контроля (например, через политические механизмы или общественные движения).

Принципиальным отличием от саморегулирования рынка – действие «невидимой руки» Смита А. (существование только контура 2) – является то,

что субъекты-участники, преследуя цель качественного развития своей деятельности на рынке, добровольно наделяют себя обязательствами, имеющими, прежде всего, общественное значение. Примером может служить формирование системы фирменных стандартов для субъектов, входящих в организацию саморегулирования. Кроме того, они делегируют саморегулируемой организации часть своей деятельности, например, по лицензированию или по представительству своих интересов в государственных органах.

Если рассматривать с практической стороны представленную на рисунке 19 систему саморегулирования, то собственно процесс реализуется через некоторые организации, являющиеся, в том числе, субъектами рынка. Данные организации, во-первых, выполняет функцию контролера, делегированную им государством, а, во-вторых, центрального субъекта, с которым заключают контракты остальные рыночные субъекты, считающие необходимым свое членство в ней. Это происходит в том случае, если издержки, связанные с уплатой членских взносов и соблюдением всех норм и правил организации саморегулирования ниже выгод, получаемых от участия в ней.

Таким образом, исходя из представленных выше рассуждений целесообразно выделить следующие три основные функции, право на выполнение которых делегируют организации саморегулирования субъекты-участники [93]:

- формирование системы норм и правил ведения субъектами-участниками их рыночной деятельности, включающих, в том числе, и санкции за их нарушение;
- осуществление контроля за соблюдением правил организации и применение в необходимых случаях санкций;
- разработка и реализация внутриорганизационного (имеется ввиду внутри организации саморегулирования) механизма внесудебного разрешения спорных вопросов между субъектами-участниками, между ними и собственно организацией саморегулирования.

Среди дополнительных функций организации саморегулирования наиболее важными является функции, предусматривающие рассмотрение претензий со стороны других, в ней не участвующих, субъектов рынка, например, потребителей.

Указанные выше основные функции организации саморегулирования есть функции контролера или регулятора. Наделение ими последней обязательно, в противном случае она таковой не будет являться. Дополнительные же функции в литературе часто рассматривают как отличительный признак организаций саморегулирования как формы объединения субъектов рынка [например, 248].

Однако дополнительные функции законодательно не закреплены за саморегулируемой организацией, их выполнение носит произвольный характер и, строго говоря, может отсутствовать в данном институте. Как показывает мировой, да и отечественный опыт, саморегулируемые организации стремятся их выполнять. В России примером может служить процесс саморегулирования на рынке риэлторских услуг, осуществляемый Российской гильдией

риэлторов и ее региональными отделениями, на рынке прямых продаж в рамках Российской ассоциации прямых продаж и т.п. К нему можно отнести и различные системы добровольной сертификации. Актуальность такого поведения обусловлено следующим.

Принятие во внимание мнений потребителей продукта субъектов-участников саморегулируемой организации позволяет: во-первых, в режиме реального времени осуществлять некоторые элементы мониторинга за их рыночной деятельностью, то есть экономить на издержках, с ним связанных. Во-вторых, выполнение требований потребителей, как правило, является элементом системы фирменных стандартов, значит, предусматривает общественные санкции за несоблюдение этих правил и норм ведения рыночной деятельности. В-третьих, внутриорганизационный механизм разрешения конфликтных ситуаций с потребителями и другими субъектами, не участвующими в саморегулируемой организации, являются некоторой альтернативной судебному разбирательству и так же позволяют существенно экономить на издержках. И последнее, принятие на себя дополнительных функций и их надлежащее выполнение является существенным элементом позиционирования саморегулируемой организации на рынке и, следовательно, субъектов-участников, следствием чего является укрепление со стороны общества доверия к ней и деятельности в нее входящих. Если рассматривать указанное как часть политики связей с общественностью, то в результате происходит налаживание и укрепление коммуникативных взаимосвязей на рынке и рост долей рынка участников саморегулируемой организации. Нужно заметить, что этот процесс носит характер процесса автогенерации.

Таким образом, можно утверждать, что открытая система саморегулирования должна включать все из указанных выше функций и, естественно, в идеале их оптимальное выполнение.

На практике же существуют разнообразные схемы саморегулирования, что, в частности, существенно затрудняет единое понимание этого процесса. Условно их можно разделить на: саморегулирование по отношению к государству, саморегулирование по степени охвата рынка, саморегулирование общности интересов субъектов-участников, саморегулирование по степени вовлеченности других субъектов рынка.

Саморегулирование варьируется от систем полностью инициативных – нормы и правила вырабатываются и защищаются исключительно субъектами-участниками системы – до систем, предполагающих максимально возможное участие государства. Естественно, что как здесь любые формы осуществляются в ограничительных рамках формальных (законодательно принятых) норм, например, общих правил, регулирующих, например, регистрацию объединений, договорные отношения, конкуренцию и т.п., либо специальных, касающихся именно института саморегулирования, либо норм, регулирующих отрасль или сферу, которые конкретизируются правилами саморегулирования. Указанная конкретизация происходит в направлении дополнения, расширения, ужесточения норм государственного регулирования (рисунок 20).



Рисунок 20. – Возможное пространство саморегулирования

Как следует из содержания рисунка 20, контроль со стороны государства за реализацией основных функций может осуществляться в жесткой форме – законодательно определяется непосредственное участие в деятельности саморегулируемой организации представителя государственных органов управления, а для субъектов рынка участие в саморегулируемой организации обязательно. И при нарушении норм и правил поведения на рынке к субъекту-участнику предъявляются санкции не только со стороны собственно саморегулируемой организации, но и со стороны государственных органов. В России эта форма существует в юридической и медицинских сферах [например, 7], и относительно недавно была отменена на рынке ценных бумаг [5]. Поводом для подобного решения стало формирование Национальной

фондовой ассоциации (НФА) в дополнение к таким саморегулируемым организациям, как НАУФОР и ПАРТАД. В России регламентированы и более мягкие формы, предполагающие упрощенный режим государственного контроля [например, 1].

Нужно сказать, что эволюция форм саморегулирования происходит в направлении от более жестких к более мягким, то есть от обязательного участия субъекта в саморегулируемой организации к добровольному. Это объясняется тем, что стимулом к первому является сокращение издержек, связанных с санкциями за нарушение правил и норм ведения рыночной деятельности, а стимулом ко второму – сокращение издержек, связанных с теми преимуществами, которые дает участие в саморегулируемой организации [188, 189]. И такая эволюция предполагает формирование качественно новых ценностей в организационной культуре субъектов-участников.

Саморегулирование принципиально отличается от со-регулирования. Второе предполагает совместное участие в этом процессе государства и различных участников рынка, не только субъектов-производителей, но и субъектов-потребителей, субъектов-инфраструктурных организаций и т.п., так называемых стейкхолдеров (stakeholders). Если саморегулирование это регулирование деятельности субъектов рынка самими субъектами, то со-регулирование это регулирование определенной сферы рыночной деятельности совместно субъектами-производителями как объектами контроля, государством и другими заинтересованными субъектами-потребителями, субъектами-общественными организациями (потребительскими организациями, профсоюзами и т.п.). Со-регулирование, таким образом, предполагает паритетный учет интересов разных субъектов и их групп.

Не менее важным вопросом является принцип объединения субъектов в границах организаций саморегулирования. В большинстве случаев саморегулирование рассматривается как вариант отраслевого регулирования. Несомненно, что значительная часть существующих сегодня в российской экономике организаций саморегулирования носит отраслевой характер (достаточно указать, например, на существующие на рынке ИСК общественные организации – союзы, ассоциации и т.д.), но собственно экономическая природа саморегулирования не предполагает приоритетное объединение только по этому принципу.

Следуя методологическим принципам теории деятельности, рассмотренным во второй главе работы, не требует доказательства утверждение, что для объединения субъектов необходима некая общность в их рыночной деятельности, для которой принципиально возможно выделение системы формальных и неформальных правил и норм, обязательных к исполнению и способных быть подвергнутым регулированию и контролю. Но общности в деятельности недостаточно, так как необходима также и невысокая степень гетерогенности интересов субъектов, являющихся объектами контроля, для существования системы стимулов как к установлению норм и правил, так и к отслеживанию их исполнения. Но последнее совершенно не означает, что объединяющим принципом должна быть именно схожесть производимого

товара или услуги.

Кроме указанного, объединение может базироваться на схожести ресурсов и/или технологий, либо их составных элементов. И принцип, имеющий статус объединяющего, естественно существенным образом влияет и на те правила и нормы, которые принимаются в данном сообществе.

Например, в Американские национальные ассоциации прямых продаж входят компании, предлагающие абсолютно разные товары (книги, косметику, пищевые добавки и т.п.), но использующие одинаковую технологию продвижения товаров на рынок. Отсюда система правил, выработанная в границах этого объединения, регулирует не параметры качества товаров, а параметры взаимодействий с промежуточными продавцами (например, дистрибьюторами) и конечными потребителями, прежде всего, это объем и формы предоставляемой информации, способы и условия возврата товаров и т.п. [19, 20]. Другим примером могут служить институты саморегулирования рекламы, в которых статус объединяющего принципа имеет элемент технологии продвижения – рекламные коммуникации.

Интересным является то, что стимулом к формированию системы саморегулирования, особенно на добровольной основе является ясно прописанное намерение государственных органов к активному вмешательству в деятельность субъектов. В этом случае организации саморегулирования создаются инициативно в ответ на угрозу государственного вмешательства. Например, в Австралии достоверность намерений государства вмешаться в случае неадекватного функционирования рынка и неспособности бизнеса самостоятельно решить проблему создала мощный стимул к развитию саморегулирования [241].

Здесь нужно заметить, что в любом случае и при использовании любого из перечисленных принципов объединения, основополагающим мотивом является все же получение дополнительной прибыли субъектами-участниками системы саморегулирования (за счет конкурентных преимуществ, преодоления «провалов рынка» и т.п.).

Таким образом, для развития процесса саморегулирования более важным является не форма, а правила и нормы, а также определяемые ими параметры деятельности субъектов, наиболее существенные для достижения целей объединения – инструменты саморегулирования. Общие для всех субъектов рынка, безотносительно к их сфере деятельности или интересам, параметры и инструменты представлены в таблице 26.

Представленные в таблице 26 нормы и правила могут полностью быть закреплены в законодательстве и наоборот.

Таблица 26. – Нормы, параметры и инструменты саморегулирования в объединениях субъектов рынка

Норма или правило	Параметр
Правило общего соответствия претендента на вступление в организацию саморегулирования	Если физическое лицо, то параметры образования, квалификации, опыта работы претендента или его сотрудников и т.д. Если юридическое, то дополнительно параметры наличия определенного оборудования, технологий и т.п.
Правило технического соответствия принятым в сообществе требованиям к ведению деятельности	Параметры качества товаров /услуг, требования к методам, формам, объемам подачи информации о товарах/услугах, параметры взаимодействий с контрагентами, конкурентами, требования к технологии и т.п.
Правило юридического соответствия деятельности субъекта-участника	Параметры типовых форм контрактов, обязательных условий, включаемых/не включаемых в договоры с контрагентами (например, не могут быть включены, требования к организационно-правовой форме ведения деятельности, требование наличия третейской оговорки в договорах и т.п.)
Правило финансового соответствия	Параметры (требования наличия или требования ограничения) условий оплаты товаров/услуг, страхования профессиональной ответственности, размеров, порядка уплаты членских взносов, иных платежей, выплат компенсаций третьим лицам и т.п.
Правило организационно-управленческого соответствия	Параметры формирования правил, норм, их регулирования, контроля, условий, порядка разрешения споров между организацией и ее членами, между конкурентами, между членами организации и контрагентами потребителями, поставщиками и т.п.

В случае же отсутствия прямого законодательного требования соблюдать правила саморегулирования (еще такую ситуацию называют «чистым» саморегулированием), данный институт обладает только теми из них, которые не являются прямой прерогативой государства. Тогда инструментарий саморегулируемой организации сводится к следующим действиям (таблица 27).

Таким образом, исходя из представленных выше рассуждений, можно сделать вывод об ограниченности института саморегулирования в случае отсутствия соответствующего законодательного закрепления.

Таблица 27. – Формы саморегулирования, принимаемые инициативно

саморегулируемой организацией

Формы	Содержание
Общественные	осуждение со стороны сообщества – участников системы саморегулирования, имеющее следствием негативное воздействие на репутацию субъекта-нарушителя, что, естественно сказывается на его доходах
Финансовые	Различные системы штрафов, невозврата залогов и т.п., если таковые не противоречат законодательству
Организационные	Лишение клубных благ (доступа к информационным ресурсам, лицензии и др.) путем исключения из числа членов организации. Действительна только в том случае, если значимость членства в организации саморегулирования значительна

Оно, безусловно, влияет на условия возникновения и устойчивости саморегулирования как института, что в большей степени является отличительной особенностью, чем даже содержание правил и норм, им применяемых. Именно поэтому при выборе оптимальной формы саморегулирования в том числе и рынка ИСК, если конечно же доказана его принципиальная необходимость, нужно не просто учитывать способность организации саморегулирования создавать нормы, соответствующие общественным интересам, но и способность контролировать их исполнение. Только в этом случае саморегулирование как институт будет обладать необходимым свойством эффективности.

Способность организации саморегулирования создавать нормы, отвечающие общественным интересам, означает, что ее целью является улучшение общественного благосостояния. Следовательно, под эффективностью института нужно понимать, прежде всего, не улучшение благосостояния субъектов-участников, а благосостояние общества. И эффективным является тот институт, результирующее воздействие на правила и нормы в котором приводит к суммарному положительному балансу выгод и издержек разных групп субъектов рынка [219]. Именно к суммарному, так как возможны для отдельных субъектов и потери, в случае чего ряд принятых институтом саморегулирования правил предполагает их компенсацию. И поэтому на эффективность саморегулирования, кроме указанных выше основных и дополнительных функций, влияют, в том числе и функции, имеющие управленческую направленность. Речь идет о координации и распределении.

Координационная функция связана с координацией действий субъектов-участников, ограничением существующего множества доступных альтернатив их поведения и использования ресурсов, распределительная же с перераспределением выгод и издержек между ними. С позиций влияния на стоимость координационная функция определяет ее приращение, прежде всего, за счет снижения уровня неопределенности, в то время как распределительная сама по себе к созданию стоимости не ведет.

Согласно методологическим установкам неинституциональной экономической теории, эффективность той или иной формы регулирования оп-

ределяется не в сравнении с некой идеальной моделью, а в сравнении с иными доступными институциональными альтернативами. По определению О. Уильямсона, результаты могут быть признаны эффективными, если для них «... не могут быть описаны и реализованы с чистой выгодой превосходящие их осуществимые альтернативы...» [255, p.50, цитируется по 160, с. 14].

Текущей целью института саморегулирования является преодоление «провалов» рынка, они могут быть связаны как с ограничением конкуренции, так и с трансакционными издержками, ведущими к потере стоимости. Последние еще называют диссипативными. Ограничение конкуренции может быть следствием создания входных барьеров на рынок и/или горизонтальных ограничений.

Вне режима отраслевого регулирования действия, направленные на ограничения конкуренции, являются предметом регулирования антимонопольного законодательства. Однако в случае, если такие ограничения являются следствием законодательно установленных правил, общие нормы антимонопольного законодательства могут оказаться неприменимы. И здесь наиболее действенными являются те нормы и правила, которые добровольно берут на себя субъекты-участники организации саморегулирования.

С позиций методологических принципов, изложенных в предыдущих главах, наиболее значимыми являются трансакционные издержки, связанные с потерей стоимости – диссипативные издержки. К ним целесообразно отнести:

– издержки влияния, возникающие вследствие оппортунистического взаимодействия на рынке (например, сговор). Все заинтересованные стороны – субъекты-объекты регулирования, взаимодействующие с ними другие субъекты, различные группы представителей государственных органов регулирования и т.п. в силу наличия интереса стремятся лоббировать их в системе саморегулирования и, соответственно, несут трансакционные издержки.

– издержки, связанные с риском возникновения по отношению к данной группе субъектов негативных внешних эффектов. Шаститко их называет внешними экстерналиями. «Внешние экстерналии - такие эффекты, которые являются внешними не только по отношению к данному контрактному соглашению, но и по отношению к группе участвующих в контракте» [219, с.553]. Примером может служить расходование членских взносов на «гашение» негативных эффектов, имеющих существенное значение для одних субъектов-участников и не имеющее значение для других. По отношению к последним они и являются внешними экстерналиями (например, делегирование функции представления интересов конкретного субъекта саморегулируемой организации)

– издержки, связанные с коллективными действиями. Они включают в себя издержки ведения переговоров и достижения соглашения и издержки, связанные с проблемой безбилетника (free-riding problem). Безбилетник – тот субъект-участник, который, не вкладывая средств, фактически пользуется результатами коллективных действий, уменьшая эффект, приходящийся на других субъектов-участников, несущих издержки коллективных действий.

Другими словами, они связаны с затрудненностью осуществления взаимовыгодных коллективных действий из-за возможности получения субъектами выгод без участия в общих издержках [187]. В общем случае издержки осуществления коллективных действий тем меньше, чем устойчивее и однороднее группа.

Справедливости ради нужно подчеркнуть, что указанные потери возможны не только в случае применения саморегулирования, как формы регулирования рынка. Сравнительная характеристика риска потерь при использовании разных форм регулирования, представленных в таблице ... (начало параграфа) дана в таблице 28.

Таблица 28. – Риски возникновения потерь общественного благосостояния при различных режимах процесса регулирования¹⁾

	Потери от ограничения конкуренции	Потери от издержек влияния	Потери от издержек коллективных действий	Потери от негативных внешних экстерналий
Государственное регулирование	++	+++	+	+++
Со-регулирование	0	0	+++	0
Делегированное саморегулирование	+++	+++	+	+
Добровольное саморегулирование	+	0	++	0

¹⁾ Примечание: 0 – риск возникновения потерь отсутствует;
 + – риск возникновения потерь низкий;
 ++ – риск возникновения потерь средний;
 +++ – риск возникновения потерь высокий.

Как следует из содержания таблицы 28, с точки зрения потенциала роста общественного благосостояния сравнительными преимуществами обладают добровольное саморегулирование и со-регулирование. Однако реализация последней формы может оказаться затрудненной из-за высокой вероятности и риска от издержек коллективного действия.

Однако, нужно сказать, что, создание системы саморегулирования как институциональной альтернативы избыточному государственному регулированию существенно затруднено из-за высокой устойчивости такой общественной нормы, как государственный патернализм. Именно такова экономика России. Государственное вмешательство в большинстве случаев, особенно у других субъектов, не участвующих в организациях саморегулирования, например, потребителей, рассматривается как единственно верный способ преодоления провалов рынка. И делегирование норм государственного регулирования саморегулируемой организации способна вызвать негативную реакцию со стороны общественных сил. Здесь единственным путем является по-

этапное введение системы саморегулирования и система обучения общества по данной проблеме.

БЭА в 2000 году по заказу правительства Австралии было проведено эмпирическое исследование факторов, воздействующих на общественную эффективность саморегулирования в России [252]. Исследовались семь рынков, на которых действовали схемы саморегулирования. По мнению авторов исследования в общем случае эффективность саморегулирования зависит от стимулов и способности субъектов действовать совместно для преодоления провалов рынка. Были выделены следующие факторы, как обеспечивающие, так и снижающие эффективность саморегулирования (таблица 29).

Таблица 29. – Факторы, влияющие на эффективность системы Саморегулирования

Факторы, обеспечивающие эффективность саморегулирования	Факторы, снижающие эффективность саморегулирования
Факторы рынка	
рынки являются конкурентными, а товары достаточно однородными	Неразвитая конкуренция на рынке
товары не оказывают существенного воздействия на благосостояние индивидов	товары являются сложными, гетерогенными (по мнению потребителей), некоторые из товаров являются существенными для благосостояния потребителей
издержки, возникающие из-за провалов рынка, несут, преимущественно, фирмы, действующие на одном и том же рынке (экстерналии являются внутренними)	деятельность субъектов на рынке вызывает отрицательные внешние эффекты, прежде всего, на тех, которые действуют на том же рынке и не являются непосредственными потребителями и посредниками (экстерналии являются внешними)
Факторы институциональной матрицы	
Субъекты осознают зависимость будущего благополучия не столько от взаимодействий с текущими потребителями и акционерами, сколько от взаимодействий с более широким коммуникативным сообществом	Субъекты сконцентрированы, преимущественно, на интересах нынешних потребителей и акционеров
Государством четко определены социально значимые цели	социальные цели саморегулирования четко не определены
нет существенного расхождения во взглядах между потребителями и более широким коммуникативным сообществом по поводу преодоления того или иного провала рынка	в законодательстве субъекты имеют относительно краткосрочный горизонт принятия решений
ограничения на объединение фирм для целей саморегулирования отсутствуют	Субъекты не заинтересованы в инвестициях в репутацию (репутация не является существенным фактором потребительского выбора)
не существует ограничений на использование эффективных санкций в рамках	фирмы, потребители и более широкое коммуникативное сообщество не имеют

саморегулирования	общих интересов в преодолении провалов рынка
Факторы формы саморегулирования	
государство участвует в развитии саморегулирования в оптимальной мере	Государство реализует функцию патернализма и регламентирует не только цели саморегулирования. Но и средства их достижения
в органе саморегулирования участвуют представители всех основных заинтересованных сторон (stakeholders)	Взаимодействие осуществляется только с учетом интересов субъектов-участников саморегулируемой организации и государственных органов регулирования
коммуникативное сообщество признает независимость саморегулируемых организаций	Коммуникативное сообщество негативно воспринимает создание и деятельность саморегулируемой организации
не возникает проблема безбилетника - нет большого числа субъектов, имеющих возможность воспользоваться преимуществами от введения саморегулирования без участия в общих издержках	Статус саморегулируемой организации четко не определен, существует опасность проблемы безбилетника

Условиями устойчивости любой системы регулирования, другими словами соблюдения субъектами–объектами регулирования установленных правил и норм, являются, во-первых, наличие положительной отдачи от участия в саморегулируемой организации и, во-вторых, положительным соотношением между издержками от соблюдения правил и норм и издержками от их нарушения. Однако, как указывает ряд авторов, на практике вопрос создания стимулов для объектов регулирования зачастую в принципе не рассматривается [219], что ставит под сомнение сам факт существования саморегулируемой организации. Другими словами, при несоблюдении хотя бы одного из указанных условий организация саморегулирования фактически разрушается, и наоборот. Если условия существуют, то при изменениях рынка, саморегулирование, в том числе, и посредством саморегулируемой организации модернизируется. Справедливости ради нужно отметить, что в формах, отличных от форм инициативного создания саморегулируемой организации, где существование указанных выше условий является необходимым, подобные могут создаваться с применением государственного административного ресурса. Но такие организации изначально обречены.

Неверно сформулированные принципы создания такого рода саморегулируемых организаций сводят на нет все усилия по стимулированию процесса регулирования рынка, субъекты-участники таких организаций, декларируя принадлежность к ним, но латентно их не принимая, рано или поздно переключаются на производство товаров-субститутов по физическим и/или правовым характеристикам, что делает участие их в таких организациях не нужным. Происходит латентный процесс разрушения. Возможен также вариант, при котором наблюдается постепенное «расхождение» между декларируемыми правилами и правилами, за соблюдением которых реально осуществ-

ляется контроль.

Таким образом, для формирования эффективной системы саморегулирования необходимо следующее.

Во-первых, выбор формы регулирования, максимизирующей общественное благосостояние, не предопределен в силу причин, обусловленных факторами рынка, институциональной среды и особенностями самой формы.

Во-вторых, если рассматривать интересы субъектов рынка при выборе форм регулирования, то максимальный эффект будет достигаться при добровольном саморегулировании, которое, с одной стороны, позволяет обеспечить адаптивность системы правил к интересам субъектов-участников, а с другой, снижает конкурентное давление на рынок со стороны других субъектов, составляющих заинтересованные группы рынка. Если рассматривать интересы государства как максимизатора налоговых поступлений, то делегированное саморегулирование также будет предпочтительным.

В-третьих, возможно существование конкурентной ситуации между организациями саморегулирования субъектов рынка, организованных по одним принципам. Это дополнительно будет способствовать модернизации системы саморегулирования в целом.

В-четвертых, для принципиального существования системы саморегулирования необходимо наличие двух условий: эффективности с точки зрения общественного благосостояния и устойчивость, обеспеченная за счет положительного соотношения издержек соблюдения норм и правил, прироста дохода субъекта-участника от членства в организации саморегулирования.

В-пятых, необходима как внутренняя система стимулов, изложенная в предыдущем абзаце, так и внешняя, связанная с явно выраженной угрозой государственного вмешательства в деятельность по регулированию рынка, если субъекты-участники не справятся с этим.

И в-шестых. Участие в саморегулируемых организациях должно быть доступным как субъектам-производителям, так и другим субъектам, заинтересованным в результатах ее деятельности.

4.3. Особенности формирования саморегулируемых организаций в инвестиционно-строительном комплексе

В общем виде, законы самоорганизации трактуют самоуправление как объективную зависимость, которая устанавливает устойчивое количественное и качественное соотношение между управляющей и управляемой подсистемами, между организацией и внешней средой.

В науке существует признанная классификация законов самоорганизации – синергии, дополнения, пропорциональности, композиции, информированности, упорядоченности, самосохранения и развития. Представленные в литературе результаты многочисленных исследований предприятий строительного рынка сводятся к следующему выводу. Имеется корреляция между

использованием имеющихся знаний менеджментом строительных фирм об объективных законах и принципах организации и степенью их адаптации к изменениям среды.

По степени адаптации все строительные предприятия можно условно разделить на три группы: слабоадаптированные, адаптированные и высокоадаптированные (таблица 30).

В то же время, принадлежность субъекта к третьей группе, присутствие в его линии поведения не только знаний, мотивов, ресурсов и т.д., еще не означает, что вырабатываемые им меры полностью соответствуют рыночной ситуации. Другими словами, самоуправление только на основе объективных законов классической теории организации явно недостаточно, хотя бы потому, что в реальности их действие не может проявляться автоматически.

Реальные явления построения, функционирования и развития самоуправления в деятельности субъекта ИСК богаче и глубже законов, поскольку они включают и менее существенные связи, а сами субъекты имеют полупрозрачные границы, и вырабатываемые менеджментом меры обладают лишь определенной степенью адекватности. И здесь оказывается полезным исследование процессов самоуправления в русле идей синергетики, ее логики и концептуального аппарата, так как именно они являются исходной точкой роста знаний, новых образов и представлений о строительной организации и динамики ее развития.

Таблица 30. – Группировка строительных предприятий по степени их адаптации к рыночным условиям

I группа Слабоадаптированные, консервативного поведения	II группа Адаптированные, отсутствие модели поведения	III группа Высокоадаптированные, активного приспособления
Организационная цель		
Выживание	Стабилизация	Развитие
Знание и использование объективных законов и принципов в жизни организации		
Не учитываются, не используются	Используются частично, на уровне интуиции	Осознанно учитываются, используются
Характеристики организации		
Сокращение персонала, распродажа основных фондов	Сохранившиеся кадры и фонды	Увеличение численности занятых и объема продаж
Проблемы с поиском заказов	Доля на рынке не велика	Найдена ниша на рынке
Низкая эффективность	Эффективность ближе к нормативной	Финансово стабильные
Стадия банкротства	С трудом адаптируются к рынку	Перешли к устойчивому развитию
Нестимулирование процесса изменений	Намечены позитивные изменения	Провели позитивные изменения

Об актуальности применения концепции самоуправления говорят и

последние предложения в области российского законодательства. Речь идет о проекте Федерального закона «О саморегулируемых организациях» [4].

Основные теоретические положения самоуправления в указанных границах могут быть сведены к следующим:

1. Строительные организации могут быть отнесены к классу «мягких» открытых неравновесных самоорганизующихся систем, и описаны понятиями и категориями самоорганизации.

2. Свобода действия организаций становится активным фактором спонтанного порядкообразования в сфере инвестиционно-строительной деятельности. С одной стороны, она источник новаций, творческого поиска, выработки общих «правил игры», приемлемых норм и стандартов поведения, с другой стороны, она источник рождения и гибели строительных организаций, разнонаправленных действий и решений, неустойчивости и неопределённости, конкуренции и сотрудничества.

3. Важнейшим свойством является фундаментальная неравновесность строительных систем. Выбор организацией траектории развития случаен в точке бифуркации, после чего процесс трансформации необратим, и организация начинает новый этап своей эволюции, параметризации и структуризации. При этом, процесс эволюции и саморазвитие организаций сопровождается огромным фоном случайности.

4. В переходные бифуркационные периоды у организации возникает альтернативность выбора из спектра возможностей: сконцентрироваться на сохранении прежнего организационного порядка, сформировать новую конфигурацию и архитектуру организации, либо жить в неустойчивом состоянии до следующей бифуркации.

5. Горизонтальное рассеивание (диссипация) ресурсов, отношений и связей становится важнейшим процессом организационной действительности. Оно «выжигая» побочные, «лишние», не магистральные пути, траектории, линии саморазвития, оставляет только те, которые выстраивают новую регулярную структуру.

6. Самоуправление в сложной системе свидетельствует о невозможности установления жесткого контроля за ней, ей нельзя навязать путь развития. Управление развитием такой системы может рассматриваться лишь как следование собственным тенденциям развития с учетом присущих ей элементов и механизмов самоорганизации.

7. Самоуправление в рамках синергической концепции рассматривается как свойство, способность сложной организации за счет собственных усилий (без внешнего управляющего воздействия) упорядочивать свою структуру и деятельность подсистем (компонентов), и в результате функционировать с возрастающей эффективностью. Формирование этого свойства предполагает наличие определенной степени свободы (хозяйственной, экономической, организационной, социальной, технологической и т. д.) и некоторого минимального уровня развития организации, находясь на котором ее персонал может самостоятельно воспринимать и реализовывать новые возможности.

Таким образом, самоуправление одновременно носит объективный и субъективный характер, оно должно быть объективно и субъективно самоуправляемо трансформирующими лидерами, обладающими соответствующей системой декларативных и процедурных знаний.

Активное развитие процессов различного рода межфирменного сотрудничества в рамках самоуправления, наблюдаемое в последние годы, является одним из наиболее заметных феноменов. Возникающие в результате своего рода объединения включают в себя практически все виды компаний и имеют целый ряд разнообразных форм. В них принимают участие как крупные, иногда межнациональные, корпорации, так и мелкие компании.

Рыночные субъекты всех или почти всех отраслей промышленности, сферы материального производства, услуг и т.д. тем или иным образом участвуют в межфирменном сотрудничестве. Мотивирующих факторов здесь несколько, начиная от решения проблем со сбытом товаров, услуг, приобретением конкурентных преимуществ, заканчивая вопросами саморегулирования. И здесь рынок инвестиционно-строительного комплекса не является исключением.

Не секрет, что саморегулирование представляет собой одну из самых прогрессивных общемировых тенденций. Деятельность общественных организаций в строительстве, таких, как Российская гильдия строителей, Российский союз строителей, территориальные объединения, ассоциации, союзы и т.д. тому подтверждение. Все больший интерес со стороны субъектов предпринимательской деятельности рынка инвестиционно-строительного комплекса как к деятельности этих организаций, так и к непосредственному участию в них подтверждает актуальность этого процесса¹.

В развитых западных экономиках процесс концентрации предпринимателей в некоммерческие организации с целью саморегулирования рынков и профессиональной деятельности осуществлялся естественным, эволюционным путем в течение многих десятилетий, даже иногда в отсутствие специального законодательного регулирования этого процесса. И то, что такого рода организации необходимы для рынка России, не вызывает сомнений. Это объясняется, например, необходимостью реализации своего рода «демпферной» функции между государственными органами власти и предпринимательскими структурами.

В России же, в силу фундаментальности таких ценностей государственного регулирования, как патернализм, представляется исключительно важным изначально задать правовые рамки объединения субъектов ИСК в саморегулируемые организации с тем, чтобы обозначить четкие пределы

¹ Изложение осуществляется в терминах, используемых в проекте Федерального закона «О саморегулируемых организациях» [4]. Согласно нему, под субъектами предпринимательской деятельности понимаются зарегистрированные в установленном порядке лица, осуществляющие предпринимательскую деятельность, определяемую в соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации, а под субъектами профессиональной деятельности – физические лица, осуществляющие профессиональную деятельность, регулируемую в соответствии с федеральными законами.

вмешательства государства в процесс саморегулирования, не допустить «присвоения» себе федеральными и региональными органами государственной власти исключительного права на инициативу в создании саморегулируемых организаций, как некой декорации представительства интересов строительного предпринимательства при этих органах власти.

Сложившийся на сегодня опыт строительных общественных организаций, пусть и короткий по времени, но качественно насыщенный, свидетельствует, что в процессе развития самоорганизации существуют разного рода сложности. Например, на нем «играют» самые разные профессиональные участники – застройщики, банки, страховые компании, риэлторские агентства, оценщики, регистраторы, профессиональные участники фондового рынка, ну, не говоря уже о государстве, инвесторах и частных лицах. К примеру, в США, по оценкам специалистов, практически 100 процентов населения страны в той или иной форме является персональными участниками ипотечного рынка. Совершенно очевидно, что без формирования саморегулирующих механизмов не обойтись.

Согласно статье 2 проекта Федерального закона «О саморегулируемых организациях», «...под саморегулированием понимается самостоятельная и инициативная деятельность субъектов предпринимательской или профессиональной деятельности, содержанием которой является разработка и установление правил и стандартов предпринимательской или профессиональной деятельности, а также осуществление контроля за их соблюдением. Саморегулирование субъектов предпринимательской или профессиональной деятельности ... осуществляется на условиях их объединения в саморегулируемые организации» [4].

На рынке присутствуют организации, преследующие, в том числе, и коммерческие цели, чаще называемые в литературе как бизнес-ассоциации. Отличие саморегулируемых организаций от них заключается не только в цели деятельности. Бизнес-ассоциации в том числе занимаются представлением интересов своих членов в сети рыночных взаимодействий субъектов – участников рынка. Саморегулируемые же организации – это организации, которые кроме функций представления интересов еще имеют обязательные профессиональные стандарты деятельности и обязательный контроль за их выполнением. Это существенное отличие, в котором проявляется принципиальная разница в правах и обязанностях саморегулируемых организаций.

Саморегулируемая организация (семантически – регулирует сама себя) – есть продукт интеграции субъектов бизнеса. Для определения ее сущности вначале необходимо рассмотреть возможные цели интеграции представителей бизнеса. Наиболее важными и значимыми являются следующие:

– лоббирование. Объединение бизнеса для облегчения взаимодействия с внешними организациями и, прежде всего, с государственными органами. Это самая простейшая форма, и никаких признаков по саморегулированию здесь не наблюдается (в объединение со стороны субъектов не передается никаких полномочий). Бизнес-объединение стремится добиться от государства решения важных для него решений. Интересы же общественные, как

правило, во внимание не принимаются.

– дополнительно к первой, например, цели по корректировке цен. В такого рода объединениях наблюдаются некие признаки саморегулирования, возникающие за счет делегирования некоторых внутренних, присущих субъектам рынка, функций. Несмотря на то, что за указанными конкретными целями по корректировке цен следит антимонопольный комитет, опыт деятельности таких объединений свидетельствует о серьезном эффекте в деятельности входящих в него субъектов – информация централизована, доступна, взаимодействие значительно упрощено. Не случайно, на начальной стадии саморегулирование наиболее приемлемо для тех видов деятельности, которые предполагают производство услуг (например, рынок капитала).

– дополнительно ко второй и некоторые цели государства в проблеме регулирования рынка. Субъекты рыночной деятельности объединяются в некую организацию, которой передают не только ряд полномочий по регулированию деятельности данных компаний, но и вместе с тем «забирают» часть полномочий государства, как регулятора. Но, объединяясь, компании устанавливают более высокий стандарт поведения на рынке. Он является для вновь вступивших добровольным, неотъемлемым критерием в линии поведения на рынке.

Кроме того, немаловажной является необходимость вести конструктивный диалог с властью исполнительной и законодательной, выступая от лица всего сообщества, необходимость планирования развития рынка, в том числе и законодательного планирования, защиты интересов сообщества. В конечном итоге, побудить власть считаться с мнением сообщества, в том числе и за рубежом. Кроме того, нужно заметить, что саморегулирование представляет собой один из крупнейших видов борьбы с государственной коррупцией, в то же время создавая предпосылки для коррупции общественной.

Саморегулирование есть управленческий процесс, основанный на некоем механизме. В экономической теории понятие «механизм» используется в сочетании со словами «экономический», «хозяйственный», «организационный» и др. При этом эти понятия ассоциируются с управлением. Слово «механизм» в прямом смысле применяется в техническом значении, толкование его связано с внутренним устройством машины. В переносном значении это слово трактуется как «система, устройство, определяющее порядок какого-нибудь вида деятельности» [139, с. 352]. Понятие «механизм» сочетается с эпитетом «механический». Последнее означает «сознательно не регулируемый» [139, с. 353]. Следовательно, при использовании понятия «механизм» предполагается создание такой системы (экономической, хозяйственной, организационной), которая обеспечивает постоянное управляющее воздействие, направленное на обеспечение определенных результатов деятельности.

Процесс саморегулирования предполагает, прежде всего, построение организационного механизма. Организационный механизм представляет систему методов, способов и приемов формирования и регулирования отно-

шений объектов с внутренней и внешней средой. В свою очередь понятие организационных механизмов связывается с объективностью действия тектологических² и экономических законов, закономерностей и принципов, составляющих их основу и сущность и являющихся средством обеспечения необходимых результатов [32]. Особенности организационных механизмов определяются характером действий по организации управления.

Например, эффективность деятельности саморегулируемых организаций на рынке инвестиционно-строительного комплекса во многом будет зависеть от их организационного «встраивания» в общую структуру регулирования тех рынков и тех видов деятельности, на которых они призваны работать. И степень такого встраивания совсем не очевидна. Очевидно лишь то, что она во многом будет зависеть от способности саморегулируемой организации участвовать в разрешении объективно присущих конкурентному рынку конфликтов интересов в направлении их баланса, формировании общих интересов по развитию рынка, по развитию того или иного вида деятельности, по развитию профессиональных участников на этом рынке.

Указанный выше характер действия по организации управления должен быть, в конечном счете, эффективен. Саморегулируемая организация не имеет целью коммерциализацию своей деятельности и получение прибыли. Об эффективности ее деятельности можно судить, по неким критериям, качественный состав которых активно обсуждается в научно-практической среде инвестиционно-строительного рынка. Предлагается использовать, например, численность организации, охват рынка, период деятельности, количество участников, и т.д.

Существует мнение, что необходима система рамочного и специфических критериев. Первый – более общий, где и численность, и полнота охвата рынка, и качество работы на этом рынке, должен быть основанием для создания действительно саморегулируемых организаций. Вторые – частные, значение которых во многом зависит от вида деятельности, отрасли, территории, охваченной рынком.

Предложения о введении специфических критериев по видам деятельности обусловлены объективным рыночным делением. Их авторы считают, что деление же по отраслям – искусственное, принятое государством. Создание неких отраслевых организаций без учета видов деятельности и территориального размещения конкретного рынка, латентно предполагает размывание саморегулирования и усложнение передачи некоторых государственных функций.

С другой стороны, сосредоточение в данной проблеме только на критериях по видам деятельности предполагает членство субъектов рынка в разных организациях. Последнее же существенно влияет как на структуру саморегулируемой организации, так и на ее организационное построение.

² «Тектология – всеобщая организационная наука, цель которой заключается в том, чтобы дать представление о формах и типах любых организаций» [Философский словарь / Под ред. И.Т Фролова. – М.: Политиздат, 1981. – с. 37].

Более того, конкретизация в задачах ее основных функций по этике бизнеса и регулированию рынков значительно усложняет и собственно деятельность такой организации.

В то же время, общий принцип, который должен быть реализован для любого вида деятельности, – это возможность существования нескольких саморегулируемых организаций, с тем, чтобы участники, имеющие отношение к разным видам рыночной деятельности, к разным бизнес-цепочкам, могли иметь право выбора, латентно регулируя количество саморегулируемых организаций на национальном рынке. Реализация этого принципа на практике создает возможности действительного контроля участников за ее деятельностью, сменяемости руководства и т.д. В то же время, нельзя отрицать значительно меньшую контролируемость саморегулируемых организаций в сравнении с государственными органами регулирования. Это определяется и непроработанностью законодательства, и собственно их статусом. Именно им, в том числе, и определяется мера ответственности руководства саморегулируемых организаций.

Ответственность в этих организациях должна существовать перед клиентами, перед рынком, перед партнерами и контрагентами, перед обществом, наконец. Более того, данная организация в своей деятельности должна сочетать интересы не только своих членов, но и интересы субъектов, в нее не входящих, интересы рынка, а также должна отвечать перед государством на основе четко прописанных механизмов. Мотивирующими факторами в этом вопросе являются следующие установки.

Экономия затрат бизнес-субъектов. Очевидно, что саморегулирование требует значительно более меньших затрат, чем регулирование государственное. Суммирование расходов на государственное регулирование (налоги, расходы, связанные с деятельностью государственных органов регулирования и управления, не являющиеся редкостью дополнительные денежные вложения по лоббированию и т.д.) значительно превосходит бюджет саморегулируемых организаций.

Более высокое качественное предложение публичных услуг, например, через введение имущественной ответственности за нарушение прав бизнеса со стороны тех, кто регулирует рынок. Такого рода примеры на мировом рынке существуют. Достаточно вспомнить Великобританию.

Нивелирование до оптимального административного вмешательства в деятельность бизнес-субъектов, конфликта «регион – центр», следствием чего является экономия региональных и государственного бюджетов, в том числе, и путем сокращения административных госслужащих.

Заложенная в самом факте создания саморегулируемой организации инновационность, является непрямым условием развития бизнес-среды конкретного рынка. Саморегулируемая организация – это особого рода рыночный субъект, получающий от других рыночных субъектов, участвующих в определенном виде бизнеса, право брать на себя и реализовывать повышенные в сравнении с законодательством требования по регулированию рынка. Неотъемлемой характеристикой такого рода организации является

наличие кодекса этики и высококачественных стандартов практики.

И последнее. Идея развития саморегулируемых организаций не в том, чтобы выделить соответствующие государственные функции и наделить ими их, а в том, чтобы реализовать те, которые существуют на рынке, востребованы обществом, но не реализуются.

Сегодня в России развитие саморегулируемых организаций, выполняющих в той или иной степени функции саморегулирования рынка, идет двумя путями: в рамках единого юридического лица сочетаются признаки как саморегулируемых организаций, так и бизнес-единиц. Например, агентство по ипотечному жилищному кредитованию со 100-процентным государственным капиталом имеет две функции. Функция саморегулирования реализуется через делегирование со стороны государства полномочий по формированию стандартов, контролю над деятельностью профессиональных участников ипотечного рынка и т.д. В то же время, оно одновременно является хозяйствующим субъектом, который осуществляет реальный оборот финансовыми потоками, что создает условия для необъективности при реализации первой функции.

С другой стороны, до последнего времени саморегулирующие организации формировались в регионах Российской Федерации в виде государственных унитарных предприятий. Естественно, что государственные органы управления через конкретных региональных руководителей имеют рычаги воздействия на выполнение этими предприятиями функций по саморегулированию. Напрашивается вывод о том, что саморегулирующая организация должна быть отделена от государства. Но ясно, что этот процесс будет идти сложно. Саморегулируемые организации, отражая интересы профессиональных участников рынка и государства, должны быть в то же время независимы, не связаны прямо в своих интересах с интересом конкретного бизнеса.

На рынке субъектов ИСК создан задел для развития саморегулирования в форме общественных объединений и ассоциаций, являющихся членами Российского союза строителей (РСС). РСС представляет собой общероссийское межрегиональное объединение работодателей и на сегодняшний день объединяет почти половину предприятий и организаций, связанных со строительством, охватывая практически все его подотрасли – крупнейшие акционерные общества, финансовые корпорации, страховые компании, строительные тресты и предприятия стройиндустрии, производственные кооперативы, проектно-изыскательские и научно-исследовательские институты, разнообразные специализированные центры, широкая сеть строительных вузов и техникумов. В РСС представлены также строители АПК и ВПК. На правах самостоятельных членов в него входят такие крупнейшие организации строительного комплекса России, как строительно-финансовая корпорация "Югстрой", корпорации "Трансстрой", "Росагропромстрой", "Уралсибстрой", "Монтажспецстрой". "Главмосстрой", "Мособлстрой", финансовая корпорация "Конти", федеральная служба специального строительства и др. В 31 регионе России созданы региональные союзы строителей – Дальневосточного и Южного федеральных округов; республик Татарстан, Башкор-

тостан, Коми, Калмыкии и Марий Эл; Урала, Кубани и Дона; Санкт-Петербурга; Брянской, Воронежской, Волгоградской, Владимирской, Иркутской, Костромской, Смоленской, Пензенской, Тульской, Омской, Тюменской и Ярославской областей.

Очевидно, что РСС сегодня представляет собой некоммерческую общественную организацию, активно выражающую и защищающую интересы субъектов-производителей рынка ИСК, то есть саморегулируемую организацию, находящуюся на начальном периоде развития.

Кроме указанного, РСС является эффективным звеном в процессе взаимодействия субъектов ИСК с властными структурами и другими заинтересованными общественными структурами, в частности, с Российским союзом промышленников и предпринимателей. Его руководство тесно взаимодействует с профсоюзом строителей России в подготовке и заключении соглашений, коллективных договоров, представляет интересы субъектов-производителей на федеральном уровне по Отраслевому тарифному соглашению. Понимая важность и значимость инновационных разработок в ИСК, РСС активно реализует инновационную политику, способствующую внедрению в ИСК новейших разработок и технологий, существенно снижающих трудозатраты и повышающих эффективность работы. Например, разработан проект федеральной многоцелевой программы внедрения полимерных композиционных материалов на основе базальта в строительство и промышленность, которая одобрена НТС Госстроя России и Российской академией архитектуры и строительных наук.

Развитие взаимосвязей с другими заинтересованными общественными организациями не ограничиваются внутрироссийским рынком. В международном плане РСС сотрудничает с такими статусными организациями, как: Национальные ассоциации домостроителей США, Китая, Германии, Венгрии, Японии и Кореи; Ассоциация подрядчиков Израиля, субъекты национальных строительных рынков Франции, Италии, Турции, Кореи и других стран дальнего зарубежья, союзы строителей стран ближнего зарубежья – Украины, Белоруссии, Казахстана, Армении.

Стимулом к формированию РСС стали негативные последствия процесса приватизации и разгосударствления собственности – процесс строительства стал в значительной степени нерегулируемым. Фактическое разрушение большинства крупных строительно-монтажных трестов с их мощной производственной базой в виде предприятий и цехов по производству строительных конструкций и переработке материалов стимулировало появление на рынке ИСК мелких игроков не только в плане объемов, но и слабых в техническом и организационном отношении строительных организаций. Сегодня они представляют собой в основном малые предприятия с численностью работающих 50-100 человек и составляют почти 90% от общего количества отраслевых субъектов. И, естественно, справиться с задачами строительства новых, модернизации, реконструкции и технического перевооружения старых предприятий в соответствии с современными требованиями по объективным причинам не в состоянии. Очевидно, что и конкурировать с за-

рубежными фирмами они не могут. Отсюда вытекает объективная необходимость их интеграции в более крупные объединения, способные выполнять не отдельные виды работ, а строить весь объект "под ключ", не столько путем поглощения и/или слияния, сколько на принципах саморегулирования.

Для каждой стадии развития рынка для субъектов, ведущих на нем свою деятельность, характерны те или иные целевые интересы. Для более развитого рынка достижение общеправового благосостояния является закономерным проложением реализации личного интереса. Для современного же рынка ИСК такая цель в деятельности его субъектов лишь формируется. И сегодня, в основном, превалируют интересы субъектов рынка в узком смысле, а государственные цели и общественно-значимые особо, субъектами во внимание даже не принимаются. Невысок уровень развития социальной ответственности субъектов рынка. Следствием такого положения дел является низкое качество возводимых сооружений, отсутствие должной системы контроля в том числе и за самими процессом строительства.

На рынке ИСК отсутствует единый подход к вопросам контроля, надзора, сертификации, подтверждения соответствия обеспечения качества и безопасности в строительстве и промышленности стройматериалов. Лицензирование субъектов ИСК до недавнего времени осуществлялось лишь по способности субъекта ее приобрести. В результате только единичные субъекты рынка ИСК сегодня могут выполнять работы на уровне международного стандарта качества – сертификаты должного уровня имеют менее 5% отечественных строительных организаций и предприятий, следовательно, только 5 % имеют право заключать контракты международного уровня.

Существенно сдерживается инвестиционно-строительный процесс и растет стоимость продукции, в том числе, и из-за сложившейся в последние годы практики представления исходных данных для проектирования, утверждения и согласования проектной документации. Например, на осуществление строительства 100-квартирного жилого дома требуется получить 170-180 согласований. При этом принятый порядок предварительной оплаты услуг растягивает сроки согласований на месяцы. Все указанное свидетельствует в пользу необходимости упорядочивания указанных процедур, что в принципе может взять на себя саморегулируемая организация.

Эта организация способна обеспечить субъектам, в нее входящим активное и согласованное участие в подготовке специалистов, отслеживании процесса формирования кадров, обеспечения выпускников рабочими местами, достойной заработной платой и жильем. Учитывая крайне недостаточное количество средних и средних специальных учреждений, их финансирование, необходимо разрешить строительным организациям и предприятиям стройиндустрии и стройматериалов заключать прямые договоры с профтехучилищами и учебно-курсовыми комбинатами, по которым на платной основе будет осуществляться подготовка кадров конкретно для производственных коллективов. При этом желательно, чтобы та часть прибыли отраслевых предприятий, которая направляется на обучение кадров, не облагалась налогом. РСС в 2003 г. учреждены именные стипендии Российского союза строи-

телей для студентов строительных высших и средних учебных заведений.

Интересным и значимым для формирования системы саморегулирования на данном рынке является то, что отдельные функции, задачи и цели системы саморегулирования в деятельности этих общественных некоммерческих организаций уже присутствуют не в формальном виде, а в виде основного предназначения. Например, Союз строительных объединений и организаций г. Санкт-Петербурга (далее ССОО) учрежден четырнадцатью основными строительными объединениями города. В их число входят: Стройкорпорация СПб, Союзпетрострой, Корпорация «Главзапстрой», Инжстрой Санкт-Петербурга, Межрегиональная Северо-Западная строительная палата, Ленинградская ассоциация проектных организаций, Профсоюз работников строительства и промышленности строительных материалов, Союз архитекторов, Союз реставраторов, Союз стекольщиков СПб, Союз производителей сухих строительных смесей, Ассоциация домостроителей СПб, Ассоциация «Ленстройиндустрия», Ассоциация «Ленпромстрой». На октябрь 2003 г. в состав ССОО входили более 400 прямых, более 1800 ассоциированных членов. Источником же финансирования ССОО являются членские взносы.

При этом члены ССОО определили, что основная деятельность Союза направлена на установление плодотворных контактов между строительными организациями, исполнительной, и законодательной властью, жителями города, формирование положительного имиджа строительного комплекса как созидающей отрасли, развитие инвестиционно-строительного комплекса Санкт-Петербурга.

Основными направлениями деятельности ССОО являются следующие:

1. Открытая информационная политика, предполагающая установление тесных взаимосвязей с общественностью через использование важнейших для города информационных и коммуникативных каналов, в том числе средств массовой информации.

2. Коммуникативная политика взаимодействия на всероссийском и международном уровне посредством участия субъектов-членов ССОО в выставках, в процессах взаимодействия со строительными союзами и ассоциациями стран ближнего и дальнего зарубежья.

3. Кадровая политика, предполагающая реализацию стратегических целей развития субъектов, входящих в ССОО, посредством мониторинга потребностей в строительных специалистах, взаимосвязей с учебными учреждениями, именных стипендий, проведения спартакиад, то есть, решения кадровых проблем в строительстве.

4. Инновационно-управленческая политика посредством активного содействия развитию новых технологий и участия в совершенствовании той части законодательства, имеющей как прямое, так и косвенное отношение к деятельности субъектов ССОО.

На рынке ИСК, в том числе и г. Санкт-Петербурга, возможно существование саморегулируемых организаций трех типов. Причем классифицирующим признаком деления СРО на типы, является определенный состав участников.

Первый тип образуют любые субъекты предпринимательской деятельности, не подлежащей обязательному лицензированию. Такие саморегулируемые организации осуществляют свою деятельность в соответствии с Федеральным законом "О саморегулируемых организациях" и законом "О техническом регулировании" и одной из основных их функций будет разработка стандартов для своих членов (стандарты должны быть не ниже чем национальные). Такие организации вправе осуществлять все функции СРО, включая функции контроля и дисциплинарного производства в рамках положений учредительных и внутренних документов, стандартов предпринимательской деятельности данных саморегулируемых организаций. Однако, в компетенцию СРО первого типа не входит проведение проверок членов организаций на предмет соблюдения требований законодательства и применение санкций к членам саморегулируемых организаций за нарушения законодательства РФ.

Второй тип СРО объединяет юридические и физические лица, осуществляющие виды деятельности, подлежащие лицензированию в соответствии с законодательством. Это организации, учредительными документами которых установлено выполнение трёх функций:

- 1) функции контроля предпринимательской деятельности членов саморегулируемой организации на предмет соблюдения законодательства РФ;
- 2) функции применения мер дисциплинарного воздействия к членам саморегулируемых организаций за нарушения законодательства РФ и нормативных актов органа государственной власти, регулирующего предпринимательскую деятельность членов саморегулируемой организации;
- 3) функции лицензионного контроля предпринимательской деятельности членов саморегулируемых организаций.

Они обязаны соблюдать требования органа государственной власти, регулирующего предпринимательскую деятельность членов саморегулируемой организации, и согласовывать свои решения с данным органом государственной власти исключительно при осуществлении указанных функций. В тоже время органы государственной власти, при принятии решений в отношении члена СРО, обязаны учитывать позицию СРО.

СРО третьего типа могут создаваться исчерпывающим перечнем субъектов (четко определенным в федеральном законодательстве), для которых доступ на рынок осуществляется не посредством лицензирования, а посредством вступления в СРО (СРО замещает лицензирование). Деятельность таких СРО регулируется законом "О саморегулируемых организациях" и специальными законами. СРО третьего типа вправе выполнять некоторые функции государственных органов (лицензирование и др.) при наличии соответствующего государственного контроля, установленного законодательством РФ.

СРО разных типов могут обладать различными правами и обязанностями. Но, независимо от типа любое СРО обязано: разрабатывать и применять компенсационные или страховые механизмы, подавать иски в защиту прав и законных интересов своих членов. Саморегулируемые организации в

строительстве призваны контролировать качество продукта и услуг субъектов ИСК, что потребует заниматься рассмотрением жалоб и претензий со стороны потребителей и представляющих их заинтересованных организаций. В случае необходимости со стороны саморегулируемых организаций должны предусматриваться выплаты-компенсации. Следовательно, необходимо создание своего рода компенсационного фонда из членских взносов и денежных санкций к тем субъектам, деятельность которых вызвала появление претензий и жалоб.

Создание саморегулируемых организаций должно быть экономически обосновано как с точки зрения их эффективности в институциональной матрице, так и с точки зрения эффективности участия в них отдельных субъектов, что и будет рассмотрено далее.