

Редакционный совет:

А.Г. Грязнова - доктор экономических наук, профессор, ректор Финансовой академии при Правительстве РФ

А.П. Жабин - доктор экономических наук, профессор, ректор Самарской государственной экономической академии

А.Г. Зельднер - доктор экономических наук, профессор Института экономики Российской академии наук

В.В. Ивантер - член-корреспондент РАН, доктор экономических наук, профессор, директор Института народнохозяйственного прогнозирования РАН

В.Г. Князев - доктор экономических наук, профессор, проректор Российской экономической академии им. Г.В. Плеханова

А.В. Мещеров - доктор экономических наук, профессор, директор института теоретической экономики Самарской государственной экономической академии

В.Н. Овчинников - доктор экономических наук, профессор, директор Северо-Кавказского НИИ экономических и социальных проблем

А.А. Пороховский - доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой политической экономии экономического факультета Московского государственного университета им. М.В. Ломоносова

Ф.Ф. Стерликов - доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой экономической теории Московского государственного института электроники и математики (технический университет)

В.П. Тихомиров - доктор экономических наук, профессор, ректор Московского государственного университета экономики, статистики и информатики (МЭСИ)

Л.С. Тарасевич - доктор экономических наук, профессор, ректор Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов
В.А. Тарачев - доктор экономических наук, депутат Государственной Думы РФ
К.А. Титов - губернатор Самарской области
А.Н. Шохин - доктор экономических наук, профессор

Председатель редакционного совета

К.А. Титов - губернатор Самарской области

Главный редактор

А.В. Мещеров - доктор экономических наук, профессор

Заместитель главного редактора

Ф.Ф. Стерликов - доктор экономических наук, профессор

Редактор - И. Н. Лошкарева

Компьютерная правка и верстка - О.В. Егорова

Учредитель - ОАО «СВМБ»

Журнал зарегистрирован 23 июня 1998 г. в Государственном комитете Российской Федерации по печати. Регистрационный номер 017755. СМИ перерегистрировано 30 марта 2001 г.

Адрес издателя и распространителя:

443110, г. Самара, ул. Мичурина, 78, ОАО «СВМБ»

Цена договорная

© Экономические науки, 2005

Подписано в печать 20.04.2005 г.
Формат 60x84/8. Тираж 1 500 экз.
Усл. печ. л. 10,35. Заказ №

Отпечатано в издательстве ООО «24 Принт»

Научно-информационный журнал

Издается с мая 1999 г.

В НОМЕРЕ:

ЭКОНОМИКА И ПОЛИТИКА

- Корищенко К.Н.** Структурные факторы механизма денежной трансмиссии: тенденции и перспективы.....7
Новашина Т.С. Интеграционные процессы в российской банковской системе.....26

МЕТОДОЛОГИЯ И ТЕОРИЯ ЭКОНОМИКИ

- Стровский Л.Е., Серегин Э.В.** Интеграция как высшая форма развития международных экономических отношений.....35
Гродский В.С. Новые возможности кардиналистского подхода в теории ценообразования....40

СОВРЕМЕННЫЙ ХОЗЯЙСТВЕННЫЙ МЕХАНИЗМ

- Вагапова Д.З.** Перспективы развития ипотечного кредитования.....59
Сорокина М.Г. Моделирование финансовых потоков в системе долгосрочного ипотечного кредитования на основе депозитарной схемы привлечения ресурсов и рефинансирования.....67

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НАУКА И ОБРАЗОВАНИЕ

- Лашко С.И., Левченко Л.В.** Модернизация высшего образования в Европе и России.....77
Мамедов О.Ю. “Эвристические точки” диссертационного исследования.....85

Экономика и политика

Структурные факторы механизма денежной трансмиссии: тенденции и перспективы

К.Н. Корищенко

кандидат экономических наук

заместитель председателя Центрального банка РФ

Проведение денежно-кредитной политики основано на функционировании механизма воздействия реализуемых монетарными властями мер на ситуацию в реальном секторе экономики. Это достаточно изученный механизм, получивший в литературе название “механизм денежной трансмиссии” (далее - МТМ), которое подчеркивает наличие косвенной взаимосвязи параметров денежно-кредитного и реального секторов экономики. Взаимосвязь между ними опосредуется совокупностью структурных зависимостей, каждая из которых действует при наличии определенных условий и может претерпевать кардинальные изменения, тем самым повышая или понижая эффект воздействия проводимых денежно-кредитных мер на целевые переменные.

В последние годы внимание ученых и практиков сосредоточено на происходящих во многих странах структурных изменениях, значительно повлиявших на операционную систему денежной политики и повлекших за собой пересмотр национальных моделей механизма денежной трансмиссии.

Анализ механизма денежной трансмиссии сформировал необходимость рассмотрения нескольких ключевых видов структурных характеристик экономической системы, которые на основе проведенных теоретических и прикладных исследований с определенной долей условности можно разделить на четыре группы.

Первая группа, которая объединяет наиболее общие факторы функциониро-

вания денежно-кредитной составляющей экономической системы и в большей степени значима для стран с переходной экономикой, предполагает **оценку степени монетизации экономики**, рассматриваемой в максимально широком значении. Под монетизацией в широком смысле подразумевается степень насыщения экономики деньгами, которая количественно представляет собой отношение объема предложения денег к валовому внутреннему продукту. При этом уровни детализации данного показателя и, соответственно, конкретизации рассматриваемого структурного фактора могут различаться в зависимости от оцениваемого элемента механизма денежной трансмиссии.

Традиционный подход, часто применяемый некоторыми исследователями к экономике с формирующимися рынками¹, основан на трактовке низкого уровня монетизации экономики как признака недостаточной эффективности денежной трансмиссии, связанной, прежде всего, с существованием параллельных регулируемых финансовых рынков, аккумулирующих значительную часть совокупного оборота и потому существенно снижающих истинные значения степени монетизации экономической системы.

Хотя подобный вариант объяснения низкого уровня монетизации развивающихся стран может быть оправдан в период становления базовых институтов

¹ См.: Agenor P., Montiel P. Development macroeconomics // Princeton University Press. Princeton, 1996.

рыночной экономики, который для стран постсоветского пространства пришелся на начало 1990-х гг. (рис. 1), на сегодняшний день такой подход нельзя признать определяющим в макроэкономическом анализе механизма денежной трансмиссии. Нынешний этап развития экономик, переживших переходный период, продолжительность и сложность которого варьируется для разных стран, позволяет обоснованно связывать недомонетизированность системы с недостаточным уровнем эффективности денежной трансмиссии.

сопоставление откликов ценовой динамики на изменения процентных ставок, индуцированных политическими мерами денежно-кредитных властей, продемонстрировало, что реакция на денежные импульсы в Польше в 2 раза слабее как по лаговому, так и по количественным характеристикам реакции, зафиксированной Батини - Халданом³ на рынке Великобритании в 1999 г. Примечательно, что коэффициент монетизации польской экономики оказался существенно ниже коэффициента монетизации Великобритании,

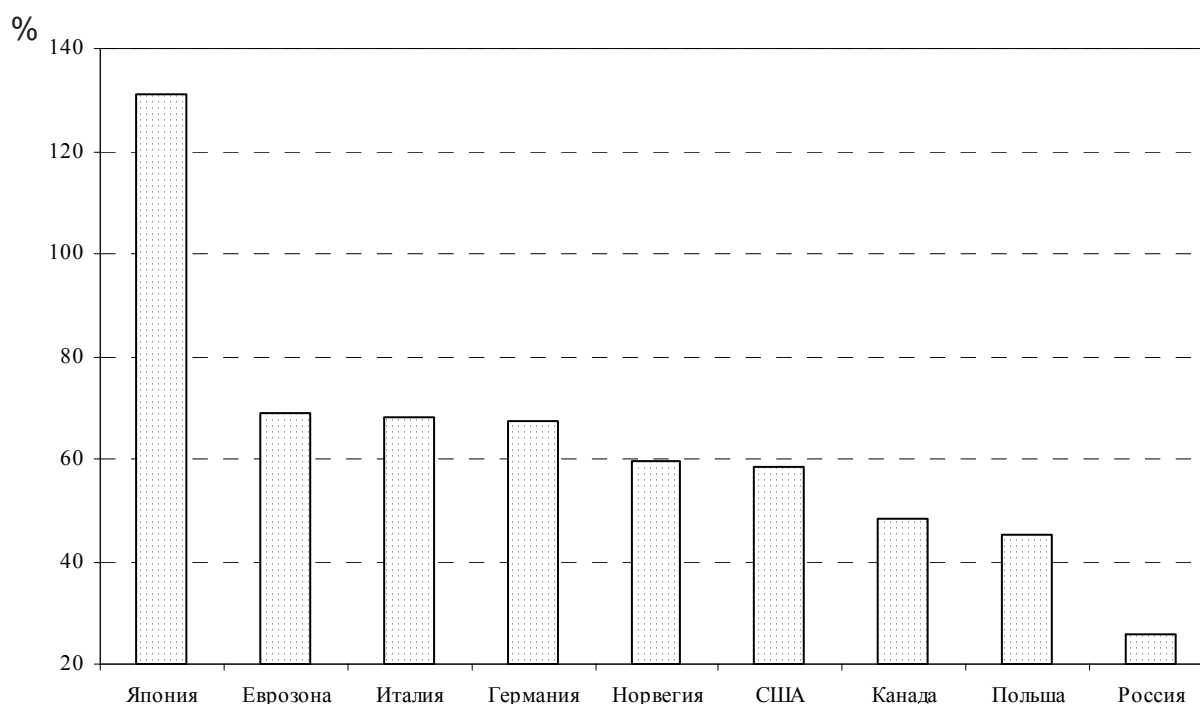


Рис. 1. Уровень монетизации экономики $M_2/ВВП$

Отмеченное обстоятельство тем не менее не показывает причинно-следственной связи обозначенных явлений. С достоверностью можно лишь выделить обнаруженную в эмпирических исследованиях заниженную степень реакции макропеременных экономической системы на денежные импульсы. В частности, проведенное в 2002 г. Кокозински и другими²

² Kokoszczynski R., Lysiak T., Pawlowska M., Przystupa M., Wrobel E. Monetary transmission mechanism // National Bank of Poland. 2002.

что указывает на возможность рассмотрения этого показателя в качестве индикатора эффективности механизма денежной трансмиссии.

Вторая группа структурных факторов денежной трансмиссии связана с более детальным анализом составляющих трансмиссионного механизма, ключевым среди которых выступает **структура**

³ Batini N., Haldane A. Forward-looking rules for monetary policy // Working Paper 91. Bank of England. 1999.

внутреннего спроса. К настоящему времени разработан достаточно обширный блок теоретических построений, который, в целом, указывает на существование разной степени реакции отдельных компонентов совокупного спроса (потребление, инвестиции, чистый экспорт) на шоки процентных ставок. По этой причине наличие асимметрии в степени реакции национальных трансмиссионных механизмов на денежные импульсы может обуславливаться различиями структуры валового производства.

Несмотря на расхождения в реакции отдельных составляющих совокупного спроса на изменения в уровне процентных ставок, единого мнения по вопросу о степени этой реакции среди монетарных экономистов до сих пор не достигнуто, что объясняется различием в результатах как теоретических, так и проводимых на национальных рынках эмпирических исследований.

Оценка эндогенных изменений объемов потребления, являющихся ответной реакцией на проводимые денежно-кредитными властями меры процентной политики, представлена в ряде работ, среди которых следует выделить исследование Махадева - Синклара⁴. Проведенные расчеты и сделанные заключения, имеющие микроэкономические основания, позволяют считать, что ужесточение денежно-кредитной политики снижает совокупные объемы потребления, а в ситуации низких реальных процентных ставок формируются условия для ускорения роста потребления в будущем. Хотя сформулированные авторами выводы получили подтверждение на данных США, Японии и Великобритании, попытки продемонстриро-

⁴ Mahadeva L., Sinclair P. The transmission mechanism of monetary policy // Central Bank Governors' Symposium, Bank of England. 2001. 8 June.

вать их справедливость и для развивающихся стран оказались во многих случаях безуспешными. Причины этого могут состоять в действии следующих структурных факторов.

Во-первых, потребление как макроэкономический показатель само по себе не является однородным в отношении процентной эластичности. Можно провести деление потребительских расходов как минимум по двум критериям, каждый из которых позволяет выделить составляющую потребления, нечувствительную к ставке процента. Продолжительность использования товаров потребления и ее связь с эффективностью денежно-кредитного регулирования, рассмотренная, например, в работе Эрсига - Левина⁵, являются фактором, определяющим степень реакции сектора домохозяйств на денежные импульсы. В общем случае при фиксации всех прочих переменных чем больше вес товаров длительного пользования в структуре потребления, тем сильнее эффект воздействия процентной политики. Размер этого эффекта различен для разных стран, но в целом, как показано в работе Пирсмана - Сметца⁶, которые исследовали канал потребления для семи европейских стран, расходы на товары длительного пользования не менее чем в 3 раза более чувствительны к изменению процентной ставки, чем другие компоненты потребительского спроса.

Высокие макроэкономические риски и низкий уровень реальных располагаемых доходов, являющиеся общими стартовыми условиями развития и одновременно характерными чертами переходной

⁵ Erceg C., Levin A. Optimal monetary policy with durable and non-durable goods // International Research Forum on Monetary Policy, European Central Bank. 2002.

⁶ Peersman G., Smets F. The industry effects of monetary policy in the euro area // European Central Bank, Working Paper. 2002. №165.

экономики, делают изначально невозможным для нее достижение подобной структуры потребления, и, как следствие, это приводит к отличиям и в ключевых параметрах механизма денежной трансмиссии.

Еще одним критерием выделения составляющих потребительских расходов может выступать их источник, т.е. потенциально у субъектов экономики существует выбор между “собственным” и “заемным” потреблением. Безусловно, и тот и другой компонент потребительских расходов зависит от сложившейся в экономике процентной ставки, однако если ее влияние на “заемное” потребление является непосредственным (рост процента делает потребление более дорогим), то “собственное” потребление определяется процентной ставкой только косвенно - через механизм сбережений, который сам по себе формируется под воздействием системы других структурных параметров.

В итоге степень реакции потребительских расходов на уровень процентной ставки зависит в том числе от структуры их финансирования, которая в странах с развивающейся экономикой смещена в сторону самофинансирования. Таким образом, ориентация экономических субъектов на использование собственных средств на текущее потребление способствует значительному ослаблению эффективности проводимой денежно-кредитной политики.

Во-вторых, как и во многих макроэкономических процессах, возникает так называемый эффект “обратного влияния”, который проявляется в определенной степени эндогенности денежно-кредитного регулирования. Изменения процентных ставок в соответствии с реализацией мер монетарного воздействия почти всегда представляют собой ответную реакцию

денежно-кредитных властей на происходящие в экономике изменения. Последнее накладывает некоторые ограничения на возможность получения достоверных результатов при оценке процентной эластичности отдельных составляющих потребительских расходов. Чем чаще и масштабнее происходящие в системе изменения, тем более эндогенной становится денежно-кредитная политика и тем более затруднительно получить истинные количественные показатели реакции системы на осуществляемые политические меры.

Проблема получения достоверных параметров механизма денежной трансмиссии еще более усложняется при обращении ко второй составляющей совокупных расходов - инвестициям, в число значимых факторов формирования которой помимо процентной ставки входят также норма амортизации, налоговые ставки и коэффициент q -Тобина. Большинство проведенных макроэкономических исследований указывают на относительно низкую степень влияния процентных ставок на общий уровень инвестиционных расходов, что стало основой появления нескольких конкурирующих подходов к анализу инвестиционного канала денежной трансмиссии. Один из них, близкий к рассмотренному выше принципу разложения потребительских расходов и предложенный в работе Куттнера - Моссера⁷, состоит в выделении компонентов инвестиций с различным уровнем процентной эластичности. Крайними вариантами признаются высокоэластичные инвестиции в жилье и низкоэластичные корпоративные инвестиции, эластичные свойства кото-

⁷ Kuttner K., Mosser P. The monetary transmission mechanism: some answers and further questions // Federal Reserve Bank of New York, Economic Policy Review. 2002. P. 15-26.

рых могут также быть обусловлены значительной долей собственных источников в структуре финансирования.

Альтернативный изложенному подход состоит в переходе к использованию микроэкономических данных, что делает возможным оценку инвестиционного спроса отдельных компаний с учетом индивидуальных особенностей амортизационной политики и специфики действующего режима налогообложения. В целом, следует признать, что изучение механизма денежной трансмиссии в разрезе структурных факторов, определяющих его функционирование, необходимо проводить с учетом степени детализации внутреннего спроса, достаточной для выделения однородных составляющих, имеющих идентичный характер реакции на меры денежно-кредитной политики.

Третья группа структурных факторов, определяющих эффективность механизма денежной трансмиссии, связана с вопросом влияния валютного курса на динамику валового внутреннего продукта и инфляцию. Один из наиболее простых подходов к анализу этой проблемы предполагает **концепцию “открытости экономики”** как долю импортируемых товаров в общем объеме потребления. Исключив из рассмотрения элементы потребления, не входящие в индекс потребительских цен, можно провести определенное соответствие между уровнем открытости экономики и степенью воздействия цен импортируемых товаров на инфляцию.

Более глубокое исследование структурных факторов валютного канала обнаруживает необходимость разделения его ключевых характеристик для каждого из возможных режимов валютного курса. Наиболее близкие к условиям закрытой экономики параметры функционирования трансмиссионного механизма наблю-

даются при фиксации курса национальной валюты, однако низкая степень ограничений, накладываемых на товарные и капитальные потоки, приводит к более высокому уровню зависимости внутренней макроэкономической ситуации от конъюнктуры мировых рынков⁸.

Переход к любому из вариантов плавающего валютного курса (управляемое плавание, свободное плавание) создает предпосылки для возникновения самостоятельного канала механизма трансмиссии денежно-кредитной политики, действие которого обусловлено реализацией нескольких эффектов. Во-первых, происходит *расширение эффекта “pass-through”* благодаря возможности непосредственного управления валютным курсом, т.е. установление курса национальной валюты денежно-кредитными властями имеет прямое влияние на индекс потребительских цен. Последнее может проявляться с разной скоростью и величиной, что зависит от доли импортируемых товаров в потребительской корзине и их замещения внутренним предложением. Однако при доминировании в импортных закупках товаров производственного назначения воздействие на темпы внутренней инфляции становится косвенным и определяется в большей степени структурой затрат и возможностью их возмещения посредством механизма ценообразования. Во-вторых, действие эффекта “pass-through” в значительной степени зависит от *метода установления цен зарубежными экспортерами*. Наиболее полное его проявление имеет место в случае установления цен в валюте экспортера, что нехарактерно для развитых стран, имеющих конвертируемую валюту. В подобных

⁸ Gali J., Monacelli T. Monetary policy and exchange rate volatility in a small open economy // Boston College. 2002.

условиях ограничения на конвертируемость делают канал валютного курса одним из основных в функционировании национально-го механизма денежной трансмиссии. Вместе с тем по тем же причинам национальные экспортеры часто устанавливают цены в валюте импортеров, что приводит к колебаниям их доходов, обусловленным динамикой валютного курса.

Таким образом, в целом, можно заключить, что функционирование национального механизма денежной трансмиссии определяется не только традиционно выделяемыми характеристиками открытой экономики (коэффициентом открытости, режимом валютного курса и др.), но и рядом структурных факторов, связанных с порядком обращения национальной валюты, доли импортируемых товаров в потребительской корзине и структуре производственных товаров, а также используемым во внешней торговле механизмом ценообразования.

Четвертая группа объединяет **структурные характеристики национальной финансовой системы**, которую в целях рассмотрения факторов эффективности денежной трансмиссии целесообразно разделить на две части - банковскую систему и финансовый рынок. В соответствии с предложенным разделением роль финансовой структуры в реализации денежно-кредитной политики оказывается двойственной. Действие традиционного процентного канала в значительной степени определяется степенью переноса изменений процентных ставок денежного рынка, находящихся непосредственно под контролем денежно-кредитных властей, в стоимостные параметры и, как следствие, в объемы депозитно-кредитных операций банков. Теоретический подход к анализу этих процессов представлен, например, в работе Монти -

Клейна⁹, которые свели всю совокупность факторов банковской процентной политики к степени концентрации кредитного рынка, показателем которой может выступать общее число банковских институтов в национальной экономике. Но, принимая во внимание определенную степень зависимости кредитной политики банков от иных, кроме процентных ставок, факторов, целесообразно, говоря о банковской составляющей финансовой системы, выделить отдельно канал балансовой структуры нефинансового сектора экономики¹⁰.

Роль балансового канала механизма денежной трансмиссии определяется несколькими структурными характеристиками нефинансовой системы. Первая характеристика, выделяемая в большинстве работ по анализу МТМ¹¹, связана с национальной спецификой корпоративной долговой политики. В странах, где субъекты корпоративного сектора финансируют текущие и/или капитальные затраты преимущественно посредством долговых инструментов, стоимость их совокупного капитала оказывается в большей степени подвержена изменениям при колебаниях процентных ставок. Итогом подобного способа финансирования является относительно более высокая чувствительность параметров финансирования нефинансовых компаний к проводимой центральным банком процентной политике и, соответственно, большая действенность мер денежно-кредитного регулирования. Та-

⁹ Freixas X., Rochet J. Microeconomics of banking // MIT Press. Cambridge. 1997. Ch. 3.

¹⁰ См.: Kneeshaw J. Non-financial sector balance sheets in the monetary policy transmission mechanism // Bank for International Settlement. 1995.

¹¹ См.: Cecchetti S. Legal structure, financial structure and the monetary policy transmission mechanism // National Bureau of Economic Research. Working Paper. 1999. №7151. P. 1-3.

ким образом, чем более банко-ориентированной является финансовая политика предприятий и чем менее гибкой кредитная политика банков (меньше возможностей демпфирования процентных шоков), тем у денежно-кредитных властей возникает больше возможностей влияния на реальный сектор экономики.

Другой структурный индикатор балансового канала механизма денежной трансмиссии, упомянутый в работе Гуизо - Кашьяпа - Панетта - Терлиссеса¹², направлен на выявление эффекта информационной асимметрии, возникающего на кредитном рынке. В качестве прокси - показателя силы данного эффекта авторы предложили использовать средний размер предприятий, поскольку от него зависит размер обеспечения, требуемого банками по предоставляемым кредитам. В общем случае чем меньше размер предприятия, тем выше стоимость залогового обеспечения относительно объема кредитования, а следовательно, залогоспособность и кредитоспособность таких предприятий оказывается в большей степени зависимой от проводимой денежно-кредитной политики.

Действие канала балансовой структуры нефинансового сектора экономики полностью подчинено возможности реализуемых денежно-кредитных мер определять основные параметры функционирования национальной банковской системы, находящие комплексное отражение в структуре балансов коммерческих банков. На основе этого рассмотрение эффективности денежной трансмиссии следует проводить в разрезе кредитной активности банковских институтов, формирующей отдельный трансмиссионный

канал - кредитный, который выступает главным "конкурентом" процентного канала¹³ и имеет собственные структурные характеристики.

Причина доминирования кредитного канала механизма денежной трансмиссии во многих странах мира обусловлена тесной связью субъектов реального сектора экономики с банковской системой¹⁴. Степень этой связи косвенно определяется долей банковских кредитов в общем объеме финансирования предприятий, который включает также присутствие корпоративного сектора на рынке капитала. Чем более интегрирован корпоративный бизнес с национальной банковской системой и чем меньше имеет возможностей выхода на открытый рынок в целях внешнего финансирования, тем более он становится подверженным влиянию колебаний кредитного предложения.

Вместе с тем сами банковские институты могут иметь достаточно высокую степень независимости от процедур регулирования избыточных резервов и ограничений, накладываемых проводимой денежно-кредитной политикой. Проводя аналогию с корпоративным сектором, можно также говорить о канале балансовой структуры, который в данном случае основан на рассмотрении структуры активов банков как механизма демпфирования происходящих в системе монетарных шоков. Формирование больших по объему портфелей высоколиквидных активов,

¹² Guiso L., Kashyap A., Panetta F., Terlizzese D. Will a common European monetary policy have asymmetric effects? // Banca d'Italia. 2000.

¹³ Kishan R., Opiela T. Bank size, bank capital and the bank lending channel // Journal of Money, Credit and Banking. 2000. P. 121-141. Противоположное заключение сделано в работе: Ramey V. How important is the credit channel in the transmission of monetary policy? // National Bureau of Economic Research, Working Paper. 1993. №4285.

¹⁴ Watson N. Bank lending channel evidence at the firm level // Banco de Espana, Working Paper. 1999. №9906.

позволяющих при необходимости с высокой скоростью и без значимых потерь реструктурировать совокупные активы, способствует подавлению эффекта проникновения денежных импульсов в систему, что снижает эффективность денежной трансмиссии. Подобное явление было обнаружено в 1998 г. Гарретсеном - Сванком¹⁵ при исследовании роли банковских балансов как структурного фактора механизма денежной трансмиссии в Нидерландах и получило название "политики резервного запаса". Результаты исследований, проведенных по ряду европейских стран, показывают ограниченную распространенность такой банковской стратегии, и, в целом, сделанные выводы относительно политики реструктурирования активов европейских банков нельзя признать однозначными. Так, годом раньше Кишап - Стейн¹⁶ продемонстрировали высокую степень зависимости кредитной активности банков от объема избыточных резервов, а в 2001 г. группа исследователей во главе с Эрманном¹⁷ не обнаружила наличия единой реакции банков на изменения в монетарной политике. Было выявлено, что, хотя операции по реструктурированию активов и характерны для некоторых банковских институтов, их объемы напрямую зависят от уровня ликвидности конкретного банка.

Более глубокое факторное исследование кредитного канала денежной транс-

¹⁵ *Garretsen H., Swank J.* The transmission of interest rate changes and the role of bank balance sheets: a VAR-analysis for the Netherlands // *Journal of Macroeconomics*. 1998. №20(2). P. 325-339.

¹⁶ *Kashyap A., Stein J.* The impact of monetary policy on bank balance sheets // *Carnegie Rochester Conference Series on Public Policy*. 1995. P. 151-195.

¹⁷ См.: *Ehrmann M., Gambacorta L., Martinez-Pages J., Sevesrte P., Worms A.* Financial system and the role of banks in monetary policy transmission in the euro area // *European Central Bank, Working Paper*. 2001. №105.

миссии было проведено Сичетти в 1999 г.¹⁸ Фундаментальным вопросом, которым занялся автор, было определение возможностей и структурных факторов конвергенции механизмов денежной трансмиссии стран зоны евро в условиях обращения единой валюты и проведения процессов гармонизации параметров комплекса социально-экономических сфер, позволяющих обеспечить достижение соответствия европейской системы американской. Общепринятые и наиболее распространенные подходы к объяснению эффектов дивергенции сводились к выделению различных налоговых и регулятивных норм¹⁹, гармонизация которых, как предполагалось, будет проводиться под воздействием внутрисоюзной конкуренции, обусловленной повышением межстрановых товарных и капитальных потоков. Альтернативные подходы к оценке последствий введения единой европейской валюты опирались в большей степени на историческую составляющую с выделением в качестве основного фактора структуры национального законодательства²⁰.

Отсутствие единого европейского корпоративного законодательства и, соответственно, единых подходов к организации и функционированию финансовой системы приводит к высокой степени гетерогенности, которая проявляется не только в наличии ранее выделенных национальных структурных особенностей (концентрация кредитного рынка, разме-

¹⁸ См.: *Cecchetti S.* Legal structure, financial structure and the monetary policy transmission mechanism // *National Bureau of Economic Research, Working Paper*. 1999. №7151.

¹⁹ См.: *Dornbusch R., Favero C., Giavazzi F.* Immediate challenges for the European Central Bank // *Economic Policy*. 1998. №28. P. 17-64.

²⁰ См.: *Dantine J., Giavazzi G., Vives X., von Thadden E.* The future of european banking // *Centre for Economic Policy Research*. 1999.

ры банков и предприятий, балансовые структуры банков и предприятий, доступ к рынкам капитала и др.), но и в функционировании национальных механизмов денежной трансмиссии, характеризующихся неодинаковым уровнем эффективности; последний, в целом, объясняется исключительной ролью правовой системы, определяющей основные формы финансирования бизнеса посредством создания национального института прав собственности и их защиты. Рассматривая причинно-следственные связи, Сичетти выделяет цепочку взаимосвязанных систем и механизмов: правовая система (традиция права) - финансовая система (структурные факторы) - механизм корпоративного финансирования - механизм денежной трансмиссии. Ведущим в этой цепочке является первое звено, которое предопределяет совокупность структурных факторов национальной финансовой системы, задающей уровень эффективности действующих в экономике механиз-

В 1997 - 1998 гг. Ла Порты - Лопез-де-Силанес - Шлейфер - Вишни²¹, исследовав правовые системы 45 стран мира, пришли к заключению, что в соответствии с национальными особенностями существующей в них совокупности прав и порядка их защиты эти системы можно разделить на четыре группы: английская, скандинавская, французская и германская. По правам акционеров, в частности, по возможности иметь влияние на результаты выбора членов совета директоров, а также по правам кредиторов, связанных с получением прав и реализацией залоговых активов, проведением процедур реорганизации и ликвидации компаний, наиболее эффективной была признана английская система, тогда как по степени защиты прав обеих групп корпоративных участников на первое место вышла скандинавская система. По обоим совокупностям прав и по механизму инфорсменту наиболее слабой оказалась французская правовая система, где уровень защиты

Таблица 1. Взаимосвязь эффективности корпоративной правовой системы и механизма денежной трансмиссии

Правовая система	Индекс эффективности трансмиссионного механизма	Воздействие денежно-кредитной политики	
		выпуск	инфляция
Английская	1,1	-0,45	-0,21
Скандинавская	1,8	-0,52	-0,22
Французская	2,1	-0,70	-0,20
Германская	2,4	-1,25	-0,49

Источник: *Cecchetti S. Legal structure, financial structure and the monetary policy transmission mechanism // National Bureau of Economic Research, Working Paper. 1999. №7151. P. 5.*

мов как государственного (денежная трансмиссия), так и частного уровня (корпоративное финансирование).

²¹ *La Porta R., Lopez-de-Silanes F., Shleifer A., Vishny R. Legal determinants of external finance // Journal of Finance. 1997. №52. P. 1131-1150; La Porta R., Lopez-de-Silanes F., Shleifer A., Vishny R. Law and finance // Journal of Political Economy. 1998. №106. P. 1113-1155.*

Таблица 2. Взаимосвязь структурных факторов финансовой системы и механизма денежной трансмиссии*

Правовая система	Индекс эффективности трансмиссионного механизма	C_1	C_2	C_3	C_4	C_5
Английская	1,1	22	29	130	55	37
Скандинавская	1,8	54	30	70	90	34
Французская	2,1	48	54	34	35	11
Германская	2,4	17	55	29	58	8

* Обозначения:

C_1 - показатель концентрации банковской системы, %;

C_2 - доля банковских кредитов в совокупном корпоративном финансировании, %;

C_3 - доля рыночной капитализации в ВВП, %;

C_4 - доля корпоративного долга в ВВП, %;

C_5 - число публично торгуемых компаний на душу населения

Источник: *Cecchetti S. Legal structure, financial structure and the monetary policy transmission mechanism // National Bureau of Economic Research, Working Paper. 1999. №7151. P. 5.*

прав акционеров и кредиторов не позволяет сформировать ни диверсифицированную структуру собственности, ни емкие рынки капитала. Фактически, проведенный авторами институционально-правовой анализ подчеркивает ограниченные возможности европейских регуляторов достичь унификации финансовых систем, достаточной для приведения национальных механизмов денежной трансмиссии в соответствие друг с другом.

Ранжирование экономик зоны евро, европейских стран, не входящих в зону евро, а также США в соответствии с выделенными характеристиками национальных правовых систем отчетливо иллюстрирует их тесную связь с уровнем эффективности механизма денежной трансмиссии (табл. 1). Влияние специфики правовых систем на организацию и структуру финансовых систем находит отражение в выделении ряда структурных факторов, некоторые из которых приведены в табл. 2.

Эффективность механизма денежной трансмиссии, как это следует из табл. 2, повышается с ростом количества институтов национальной банковской системы (снижением концентрации банковского сектора), развитием кредитной активности банков и повышением их доли в общем объеме внешнего корпоративного финансирования. По причине конкурентного характера фондового и кредитного рынков в финансировании экономик разных стран можно проследить обратную связь объемов секьюритизированного сектора финансового рынка с чувствительностью макрохарактеристик экономической системы к мерам денежно-кредитного воздействия, а именно: правовые системы, обеспечивающие права и защиту прав, достаточные для широкого развития контрактных отношений и интенсификации процессов дезинтермедиации, способствуют ослаблению эффектов влияния денежно-кредитной политики на реальный сектор экономики.

Таким образом, даже в рамках единого экономического пространства европейских стран наблюдается значительная дифференциация механизмов денежно-кредитной трансмиссии по их структурным параметрам. В 2002 г. в работе Гуизо - Кашьяпа - Панетта - Терлиззеса²², помимо анализа степени воздействия денежно-кредитных импульсов на экономику, была приведена оценка относительной значимости отдельных каналов механизма денежной трансмиссии. Безусловно, вопрос функционирования конкретных трансмиссионных каналов находится в неразрывной связи с институциональной архитектурой национальной экономической системы и ее отдельных составляющих. Однако эксплицитное выделение тех или иных превалирующих процессов монетарного воздействия играет большую роль в разработке и реализации основных направлений денежно-кредитной политики.

Доминирование таких структурных факторов, как номинальные жесткости на рынке труда, низкий уровень концентрации товарных рынков, высокое участие банков в посреднических операциях и некоторые другие, в экономике Италии дало основание авторам причислить ее к группе стран с наиболее развитым процентным каналом механизма денежной трансмиссии. На противоположном конце сформированного списка оказалась Великобритания с гибкими ценами, развитыми и объемными рынками капитала и повышенным уровнем защищенности прав собственности.

Остальные европейские страны, вошедшие в упомянутое исследование, по своим структурным характеристикам

были классифицированы как промежуточные варианты с уровнем развития механизма денежной трансмиссии, тяготеющим к одной из двух выделенных крайностей. Если попытаться абстрагироваться от внутриевропейских различий характеристик трансмиссионного процесса, то сопоставление европейской модели МТМ с ее американским аналогом по совокупности основополагающих структурных факторов, а также определение места России в обозначенном факторном пространстве можно провести на основе рис. 2.

Прежде всего, следует обратить внимание на особенность, связанную с институционально-инструментальной организацией финансового рынка, который в США представлен в большей степени рынком ценных бумаг (капитализация биржевого фондового рынка почти в 2 раза превышает капитализацию банковской системы), тогда как в странах зоны евро в целом доминируют кредитный рынок и банковские кредиты как основной источник внешнего корпоративного финансирования (капитализация банковской системы в 2 раза превышает капитализацию биржевого фондового рынка).

Рис. 2 иллюстрирует, что параметры российского финансового рынка тяготеют в большей степени к европейской модели, тем самым отводя центральную роль функционированию банковского канала как основного проводника денежно-кредитной политики. Однако если относительно прочих элементов финансового рынка (в частности, биржевого фондового рынка) российская банковская система по масштабам опережает европейскую, то относительно всей экономики, оцениваемой по величине валового внутреннего продукта, наблюдается очень значимое отставание. В частности, если в еврозоне отношение капитализации банковской

²² Guiso L., Kashyap A., Panetta F., Terlizzese D. Will a common European monetary policy have asymmetric effects? // Banca d'Italia. 2000.

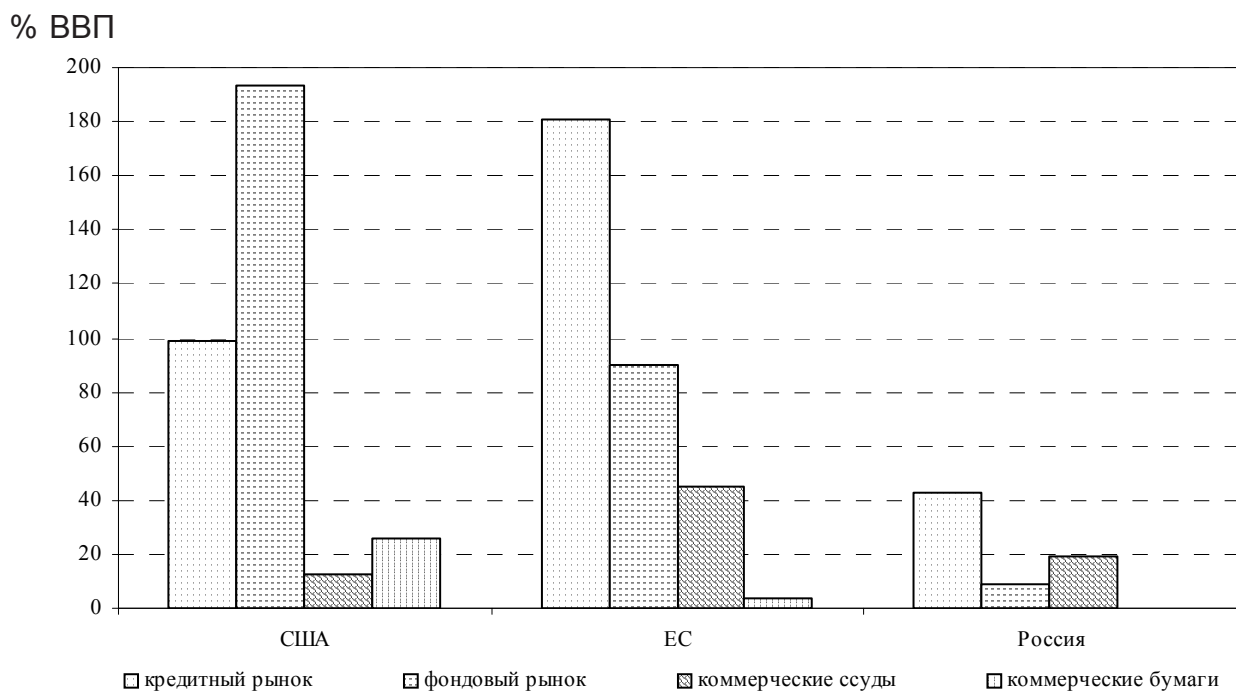


Рис. 2. Структурные характеристики региональных финансовых систем

Источник: *Kokoszczynski R., Lysiak T., Pawlowska M., Przystupa M., Wrobel E.* Monetary transmission mechanism // National Bank of Poland. 2002. По России - расчеты автора.

системы к ВВП превышает 180%, в России этот показатель не превышает 45%, т.е. потенциал влияния российской банковской системы на экономику в 4 раза ниже.

Относительно низкая капитализация (в сравнении с капитализацией банковской системы, так и величиной ВВП) характерна не только для фондового рынка (рынка акций), но и для других сегментов российского рынка ценных бумаг. С позиции необходимости формирования эффективных механизмов денежно-кредитного воздействия на экономику первостепенное значение традиционно имеет рынок государственных ценных бумаг, как наиболее гибкий институт проведения центральным банком операций по регулированию денежной массы и уровня краткосрочной ликвидности банковской системы. Однако макроэкономические процессы, ситуация в сфере государственных финансов, а также высокая степень сегментации российской банковской си-

стемы, которые сложились после финансового кризиса 1998 г., делают невозможным его полноценное использование в качестве действенного инструмента монетарной политики.

Недостаточное развитие секьюритизированного канала механизма денежной трансмиссии в России находит отражение в наличии значимой разницы в объемах проводимых Банком России стерилизационных операций. Как свидетельствует рис. 3, львиная доля денежных средств, поступающих в экономику по итогам осуществляемых валютных интервенций, стерилизуется исключительно посредством проведения несекьюритизированных нерыночных операций в рамках реализации депозитной политики.

Доминирование в структуре действующих инструментов депозитных операций, основной объем средств по которым Банк России привлекает на постоянной основе, свидетельствует о пассивном характере денежно-кредитной политики и

Трлн. руб.

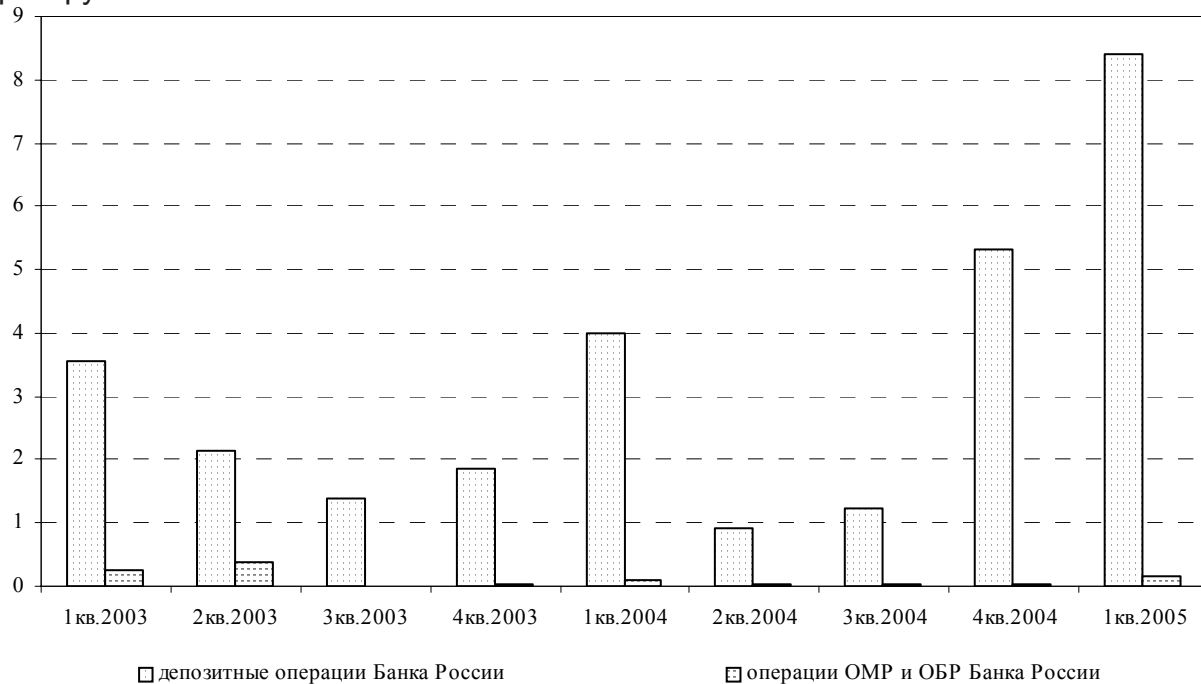


Рис. 3. Объемы секьюритизированных и несекьюритизированных операций Банка России (суммарный объем привлеченных средств за квартал с 2003 по 2005 г.)

ее подчиненности политике курсовой. Кроме того, большая доля *standing facility* в общем объеме операций означает, что политика Банка России реализуется в режиме саморегулирования, не предполагающего отведения управлению процентными ставками какой-либо значимой роли. В отличие от места процентной политики в реализации денежно-кредитного регулирования в большинстве развитых стран мира, текущая ситуация, сложившаяся в российской экономике, не позволяет отказаться от политики управляемого плавания валютного курса, а потому процентная политика теряет большую долю независимости и, в целом, подчинена задаче смягчения эффектов ограничения укрепления национальной валюты. По этой причине, а также ввиду наличия концептуального противоречия в достижении указанных целей при изменении приоритетов в таргетируемых показателях большое значение приобретает оценка степени воздействия операций Банка Рос-

сии на открытом рынке на срочную структуру процентных ставок.

В последнее десятилетие центральные банки большинства развитых стран мира перешли к использованию процентных инструментов при проведении монетарной политики²³. Посредством осуществления интервенций на денежном рынке центральный банк стремится обеспечить баланс между объемом денег “повышенной мощности” и спросом на деньги. В принципе, орган денежного регулирования имеет возможность отслеживать и контролировать динамику предложения денег “повышенной мощности”, однако ввиду высокой неэластичности рыночного спроса на деньги последнее чревато значительными флуктуациями краткосрочных процентных ставок²⁴. Даже политика регулирования денежной базы, проводи-

²³ См.: Borio C. The implementation of monetary policy in industrial countries: a survey // Bassele International Settlement, Economic Papers. 1997. № 47.

²⁴ См.: Goodhart C. What should central bank do? // The Economic Journal. 1994. № 104. P. 1424-1436.

мая в 1979-1982 гг. Национальным банком Швейцарии и ФРС США, включала предотвращение чрезмерной нестабильности краткосрочных ставок²⁵.

Интервенции центрального банка на открытом рынке могут проводиться посредством покупки/продажи любого инструмента, позволяющего контролировать уровень процентной ставки заданного срока. Однако, как правило, на практике денежный регулятор стремится проводить операции с краткосрочными активами в силу большей емкости и ликвидности денежного рынка по сравнению с рынком капитала. Это позволяет ему эффективно распространять эффект воздействия процентного регулирования на всю систему финансовых рынков с одновременным не столь высоким влиянием собственных операций на долгосрочные позиции участников рынка²⁶.

В целях оценки влияния секьюритизированных операций Банка России на уровень процентных ставок автором была составлена и оценена система уравнений следующего вида:

$$\gamma_t = k_1 + \text{trend} + k_2 \cdot q_t + k_3 \cdot CA \quad (1)$$

$$\beta_t = k_1 + \text{trend} + k_2 \cdot q_t \quad (2)$$

где g_t , b_t - одномесячная процентная ставка;
 q_t - объем стерилизационных операций ОМР (аутрайт);

CA - объем средств на корреспондентских счетах кредитных организаций;

k_1 , k_2 , k_3 - оцениваемые коэффициенты.

Результаты оценки уравнения (1) проиллюстрировали справедливость положения о влиянии краткосрочных операций Банка России на ставки денежного рын-

ка. С использованием для расчета 28-дневной ставки спот, а также остатков средств кредитных организаций на корреспондентских счетах в Банке России как краткосрочного прокси показателя уровня денежного предложения было выявлено наличие положительного эффекта воздействия операций ОМР на уровень краткосрочной ставки. При повышении объема операций на 1 млрд. руб. ставка спот возрастает в среднем на 3 базисных пункта. Таким образом, для повышения ставки на 1 процентный пункт требуется осуществить единовременную продажу государственных облигаций на срок 28 дней в объеме не менее 33 млрд. руб.

Исследование импульсных функций отклика краткосрочной ставки на прирост объемов операций ОМР выявило наличие постепенно убывающего воздействия (отрицательное воздействие обусловлено отражением функцией $q(t)$ операции с противоположным направлением) (рис. 4).

Включение в уравнение (1) переменной, отражающей объем средств кредитных организаций на корреспондентских счетах в Банке России, имело ключевое значение, поскольку в условиях избыточной банковской ликвидности операции ОМР Банка России сопровождались не ростом, а падением краткосрочной ставки спот. В частности, в условиях значительного падения 28-дневной ставки в первой половине 2003 г., обусловленного избыточным объемом свободных рублевых средств, Банк России проводил операции ОМР объемом 15 млрд. руб. в среднем, что позволило удержать ставку от падения на 0,5 процентных пункта.

Анализ воздействия аутрайтных операций Банка России, направленных на долгосрочное связывание ликвидности, не выявил какого-либо значимого эффекта воздействия на уровень долгосрочных ста-

²⁵ См.: Goodfriend M. Interest rate policy and inflation scare problem: 1979-1992 // Federal Reserve Bank of Richmond, Economic Quarterly. 1993. Vol. 79. P. 1-24.

²⁶ См.: Seo Byung-Han. Interest rate policy and the behavior of money, price and interest rates // The Bank of Korea, Economic Paper. 2001. Vol. 4. № 2. Nov. P. 2.

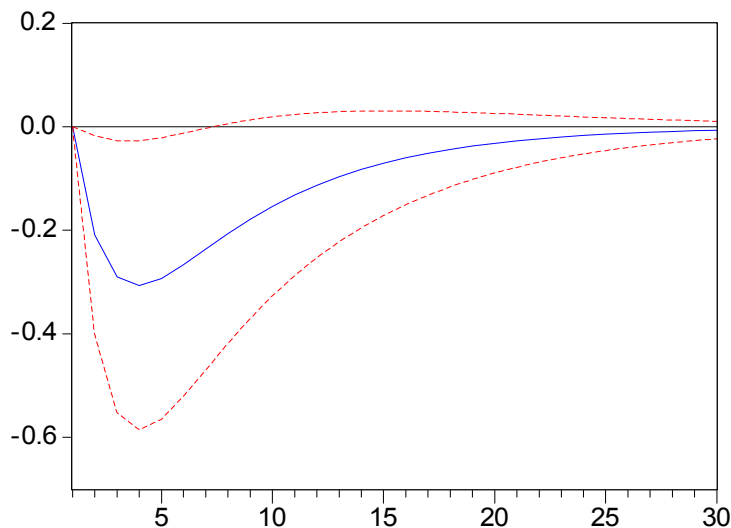


Рис. 4. Отклик ставки на операции ОМР

вок. При оценке выражения (2) показатель СА был исключен из расчета, так как объемы инвестирования средств в долгосрочные выпуски облигаций непосредственно не связаны с уровнем краткосрочной ликвидности банков.

Таким образом, проведенный экспресс-анализ позволяет заключить, что разные виды операций Банка России на открытом рынке оказывают различный эффект на срочную структуру процентных ставок. Краткосрочные операции ОМР с государственными облигациями

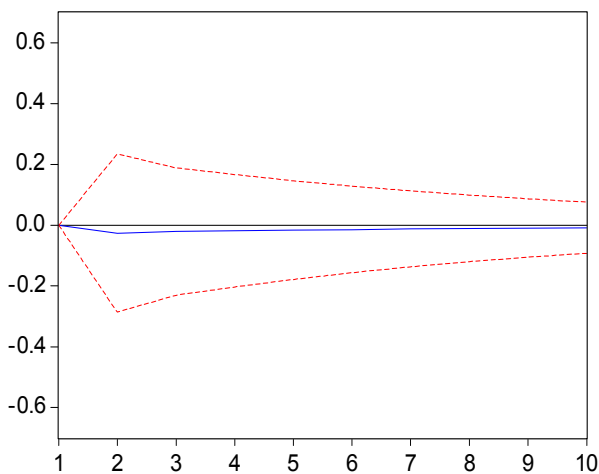


Рис. 5. Отклик ставки на аутрайтные операции

Как показали результаты расчетов, эффект воздействия прямых операций Банка России по продаже государственных ценных бумаг из собственного портфеля на долгосрочный уровень структуры процентных ставок незначительно отличается от нуля, что означает отсутствие повышательного давления операций на стоимость кредитных ресурсов для реального сектора экономики.

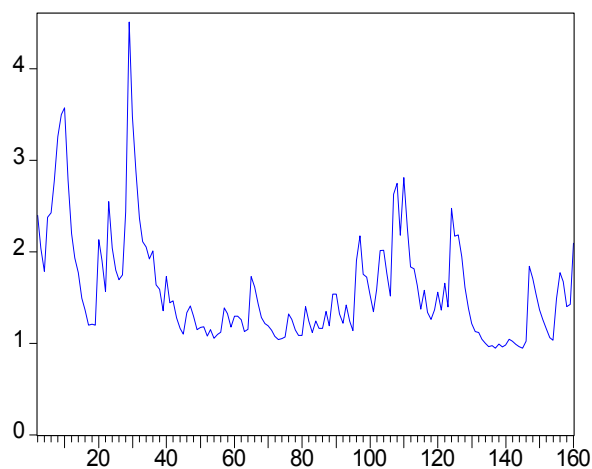


Рис. 6. Условная волатильность ставки

приводят к незначительному повышению краткосрочной ставки, тогда как инструменты долгосрочного связывания банковской ликвидности не влияют на долгосрочный сегмент кривой процентных ставок. Тем не менее изменение краткосрочных процентных ставок, индуцированное операциями ОМР, может оказывать косвенное воздействие на уровень долгосрочных ставок.

Более того, в ситуации доминирования прямого контроля за краткосрочными процентными ставками предсказуемость спроса на деньги оказывается не столь значимой. Особую роль начинает играть связь между краткосрочными ставками, на которые потенциально может воздействовать центральный банк, и широким спектром рыночных процентных ставок иных сроков, определяющих совокупный спрос в экономике²⁷.

Для органа денежного регулирования особый интерес представляет реакция долгосрочных ставок на изменения краткосрочных ставок, поскольку согласно извест-

ным макроэкономическим моделям все сегменты реального сектора экономики зависят от долгосрочной ставки, тогда как в непосредственном управлении денежного органа находится краткосрочная процентная ставка. Проведенные в данной области исследования подтверждают наличие прямой реакции долгосрочных ставок на краткосрочные, однако степень и скорость последней различаются на разных рынках в разные периоды времени, поэтому требуют специального рассмотрения²⁸.

Оценка воздействия краткосрочных ставок на долгосрочные была произведена на основе модели векторной авторег-

Таблица 3. Взаимосвязь долгосрочных и краткосрочных ставок

	RL	RS
RL(-1)	-2,35E-05	-0,149175
Станд.откл	(0,08219)	(0,10994)
t-статистика	(-0,00029)	(-1,35689)
RL(-2)	0,018601	-0,047246
Станд.откл	(0,08251)	(0,11036)
t-статистика	(0,22545)	(-0,42809)
RL(-3)	0,022688	-0,020777
Станд.откл	(0,08241)	(0,11023)
t-статистика	(0,27531)	(-0,18848)
RS(-1)	0,187204	-0,431228
Станд.откл	(0,06246)	(0,08354)
t-статистика	(2,99736)	(-5,16176)
RS(-2)	0,150238	-0,147549
Станд.откл	(0,06721)	(0,08989)
t-статистика	(2,23551)	(-1,64135)
RS(-3)	0,161302	-0,141659
Станд.откл	(0,06395)	(0,08554)
t-статистика	(2,52240)	(-1,65611)

²⁷ См.: Mehra Y. Monetary policy and long-term interest rates // Federal Reserve Bank of Richmond, Economic Quarterly. 1995. P. 27-49.

²⁸ См.: Cook T., Hahn T. The effect of changes in the federal funds rate target on market interest rates in the 1970s // Journal of Monetary Economics. 1989. № 24. P. 331-351.

рессии, что обусловлено отсутствием априорных предположений о направлении связи рассматриваемых процентных ставок. В соответствии с гипотезами срочной структуры процентных ставок краткосрочная ставка должна оказывать воздействие на долгосрочную, однако на практике не исключены обратные эффекты, которые также необходимо учитывать.

Спецификация исходного уравнения и полученные результаты представлены ниже:

$$\Delta r_t^l = \sum_{i=1}^3 \Delta r_{t-i}^l + \sum_{i=1}^3 \Delta r_{t-i}^s + v_t,$$

$$\Delta r_t^s = \sum_{i=1}^3 \Delta r_{t-i}^s + \sum_{i=1}^3 \Delta r_{t-i}^l + v_t,$$

где r^s - краткосрочная ставка;

r^l - долгосрочная ставка;

Δr^s - дневное изменение краткосрочной ставки;

Δr^l - дневное изменение долгосрочной ставки.

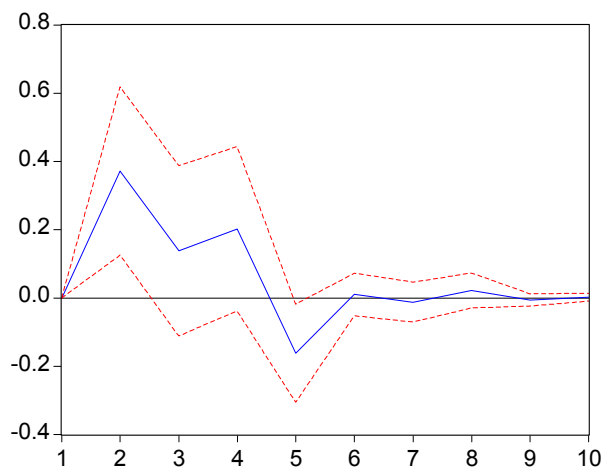


Рис. 7. Отклик r^l на r^s

Исходная посылка, сформулированная при построении модели, нашла подтверждение (рис. 7, 8): долгосрочная процентная ставка определяется лагированными значениями краткосрочной ставки спот, тогда как сама она не воздействует на краткосрочную ставку. Динамика краткосроч-

ной ставки зависит в том числе от действий Банка России на денежном рынке и объясняется авторегрессионной составляющей (лаг равен единице). Вместе с тем альтернативная спецификация векторной авторегрессии с большей глубиной лага не улучшает качества модели, что доказывает наличие временного горизонта отклика долгосрочных ставок в 3 недели.

Таким образом, проведенный анализ показал, что на российском рынке существует положительная зависимость долгосрочных ставок от краткосрочных, поэтому, регулируя уровень краткосрочных процентных ставок денежного рынка, Банк России косвенно воздействует на уровень долгосрочных ставок, однако при этом их влияние на стоимость ресурсов для реального сектора экономики нельзя признать значимым в силу высокой концентрации, низкой торговой активности и привлекательности рынка государственных цен-

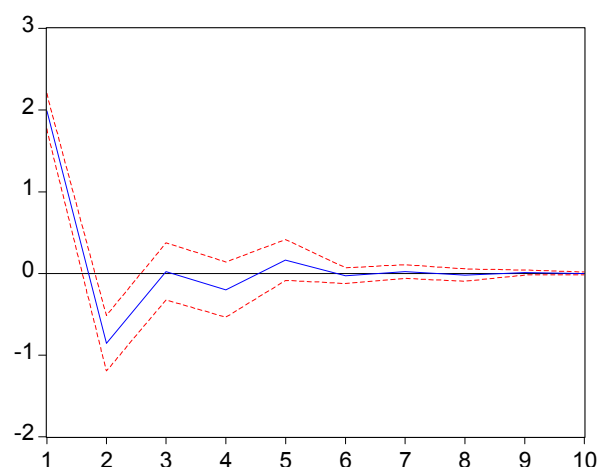


Рис. 8. Отклик r^s на r^s

ных бумаг для участников. В итоге использование в настоящее время рынка ГЦБ резко ограничено как с точки зрения механизма стерилизации (недостаточная емкость), так и с точки зрения формирования процентных ставок (низкая торговая активность и привлекательность).

Секьюритизированный канал денежной трансмиссии, не получивший в России до настоящего времени должного развития, претерпел значимые изменения на развитых рынках, что было вызвано рядом структурных факторов, внесших определенную корректировку в систему инструментов денежно-кредитной политики.

В последнее десятилетие рынок государственных ценных бумаг как основной проводник денежных импульсов и канал регулирования краткосрочной банковской ликвидности потерял свое первостепенное значение с одновременным **повышением роли инструментов негосударственного сектора, прежде всего, как информационного источника принятия решений денежно-кредитных властей.** Причиной тому стали тенденции, сложившиеся на развитых долговых рынках, прежде всего, в ряде европейских стран. Фактически, за исключением Японии, где рынок государственных бумаг развивается стремительными темпами, а также в последние годы США, объемы эмиссии госу-

лись в конце 1990-х гг., следствием чего стало падение их доли в общем объеме долговых бумаг за 1995 - 2002 гг. с 45 до 35%²⁹. Общим проявлением обозначенной тенденции является устойчивое снижение доли совокупного государственного долга промышленно развитых стран в валовом внутреннем продукте (рис. 9).

На фоне сокращения относительной доли сектора государственных ценных бумаг в большинстве европейских стран в структуре финансового рынка устойчивые позиции стал занимать рынок корпоративного долга, привнеся дополнительные сложности в проведение эффективных мер денежного регулирования. Первым следствием реструктурирования финансового рынка оказалась **повышение спроса на эталонные инструменты ценообразования и механизмы хеджирования рисков,** позволяющие эффективно распределять последствия нарушения корпоративных обязательств и обеспечивать требуемую структуру денежных потоков. Наиболее удобным инструментом ценообразования процентных активов выступили

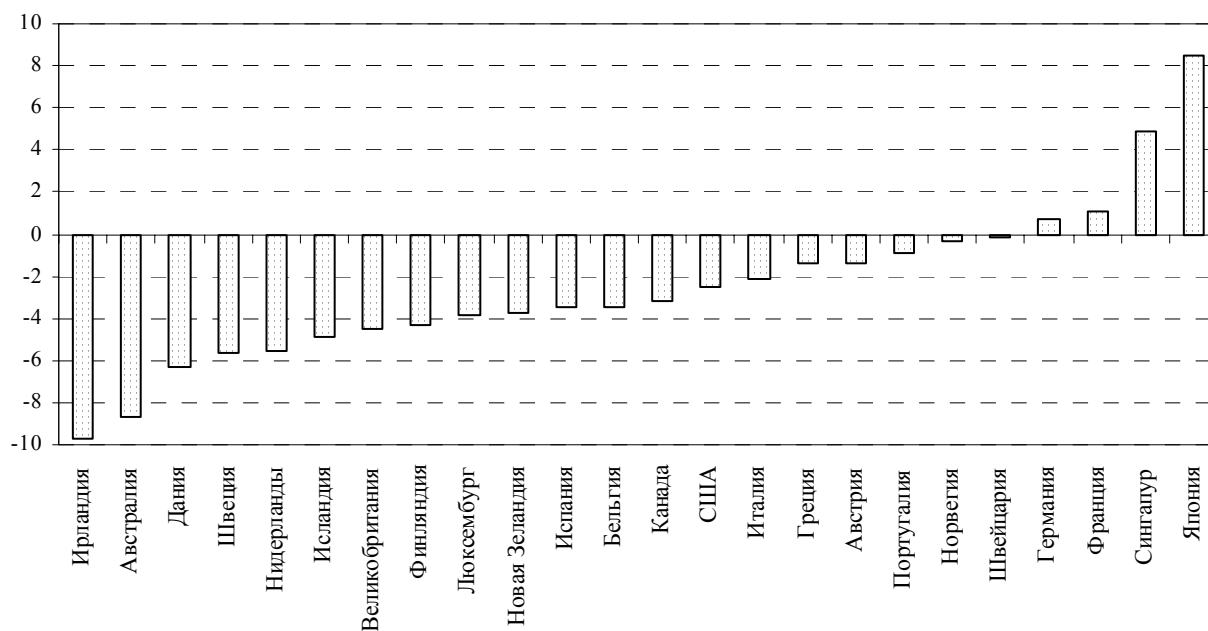


Рис. 9. Среднегодовой темп роста государственного долга (1996-2003)

дарственных ценных бумаг промышленно развитых стран существенно снизи-

²⁹ The changing shape of fixed income markets// Basle International Settlement Paper. 2002. № 5.

процентные свопы, кредитный риск по которым можно было хеджировать с помощью возникших и активно развивающихся в последние годы кредитных деривативов. Таким образом, обозначенные сектора срочного рынка, по существу, позволили заменить государственные ценные бумаги в реализации ряда направлений корпоративной политики, но одновременно с этим способствовали снижению эффективности механизма денежной трансмиссии.

Обоснованное заключение о структурном сдвиге в функционировании механизма денежной трансмиссии сформулировали Фрут - Шарфштейн - Стейн³⁰, указав на одновременное действие двух эффектов, каждый из которых можно отнести к одной из сторон отношений на финансовом рынке. С позиции заемщиков, в условиях интенсивного использования инструментов хеджирования стоимость собственного капитала становится менее подверженной изменениям, а потому выход на рынок внешнего финансирования - менее востребованным, за исключением необходимости в реализации крупных инвестиционных проектов. А поскольку они не связаны с краткосрочным денежно-кредитным регулированием, механизм денежной трансмиссии ослабляется из-за менее активного взаимодействия корпоративного сектора с банковской системой.

Последняя также подвержена эффекту интенсификации применения инструментов хеджирования, причем для банковских институтов большее значение приобретает возможность управления кредитным риском, которая, в целом, дает возможность снизить экспозицию к нему и ослабить действие расширенного кредитного канала денежной трансмиссии.

³⁰ См.: Froot K., Scharfstein A., Stein J. Risk management: coordinating corporate investment and financial policies // Journal of Finance. №48. P. 1629 - 1658.

Другим направлением развития денежно-кредитного регулирования, возникшим по причине ослабления позиций рынка государственных ценных бумаг, стал поиск **новых индикаторов монетарной политики**, способных обеспечить адекватную замену срочной структуре процентных ставок. Как показано в работах Дотси³¹ и Гертлера - Лоуна³², срочные премии, традиционно выступающие хорошим опережающим индикатором бизнес-активности, в последние годы потеряли значительную долю своей прогностической способности, что отчасти могло быть связано со структурными изменениями, произошедшими на финансовых рынках. Примечательно, что на смену им, по мнению авторов, пришли показатели корпоративного сектора, в частности, срочная структура кредитных премий, которая выступает индикатором "доверия" банков к реальному сектору, а потому достаточно точно прогнозирует реальные бизнес-циклы.

В итоге, как следует из проведенного анализа, национальные структурные факторы и их изменения, произошедшие за последние годы, требуют пересмотра основных механизмов и используемого инструментария монетарного регулирования для их приведения в соответствие со складывающимися макроэкономическими условиями. Для России, как страны с динамично развивающейся институционально-правовой и финансово-экономической системами, это представляется особо актуальным и необходимым в разработке операционной системы и стратегических направлений денежно-кредитной политики.

³¹ Dotsey M. The predictive content of interest term spread for future economic growth // Federal Reserve Bank of Richmond Quarterly Review. 1998. №84/3. P. 30-51.

³² Gertler M., Lown C. The information of the high yield bond spread for the business cycle: evidence and some implications // NBER Working Paper. 2000. № 7549.

Интеграционные процессы в российской банковской системе

Т.С. Новашина

кандидат экономических наук, доцент

Московский международный институт эконометрики,
информатики, финансов и права (МИЭИФП)

Сложный ход рыночных преобразований в России способствовал тому, что на определенное время вопросы интеграции в российской банковской системе оказались вне приоритетов экономической политики. Активизация банковской деятельности во многом являлась косвенным эффектом смены формы собственности и открытия российской экономики для мирового хозяйства.

В процессе становления рыночных отношений в экономике страны в банковской системе актуализировались интеграционные процессы. С одной стороны, российские банки адаптировали зарубежный банковский опыт и технологии проведения операций в условиях рынка к собственной практике. Кроме того, зарубежные финансовые рынки и кредитные институты представляли серьезный интерес в качестве потенциальных источников денежных ресурсов. С другой стороны, интерес иностранного капитала к России объясняется, помимо всего прочего, ее потенциалом в качестве огромного рынка инвестиционных вложений, обширной ресурсной базы и продолжающейся консолидацией мировой банковской индустрии.

Интенсивные процессы интеграции в российской банковской системе традиционно отождествляют с интеграцией российской банковской системы в международное банковское сообщество и с вхождением иностранного капитала в национальную банковскую систему страны. При этом выход российских банков на

международные финансовые рынки зачастую воспринимается как позитивный, тогда как обратный процесс вызывает далеко не однозначную реакцию со стороны представителей теории и практики банковского дела.

На наш взгляд, предметом глубокого научного исследования должны быть обе составляющие общего интеграционного процесса. Что касается выхода российских банков на международный финансовый рынок, то при всей очевидной позитивности данного процесса необходимо отметить следующее.

В настоящее время в своем подавляющем большинстве российские банки, ориентирующиеся на внешнеэкономическую деятельность, в основном занимаются:

- открытием корсчетов и посредническими услугами для своих клиентов;
- аккумулярованием дешевых ресурсов российских экспортеров и их размещением в малорискованные иностранные активы (депозиты, госбумаги и т.д.).

Если же иметь в виду более сложные международные банковские услуги, такие, как секьюритизация клиентских активов, организация еврооблигационных займов, привлечение (в качестве лид-менеджеров) синдицированных кредитов для своих клиентов, организация выпуска акций, облигаций и т.д., то в своем подавляющем большинстве российские банки практически их не предоставляют. Это обусловлено тем, что многие российские банки не соответствуют требованиям по прозрач-

ности финансовой отчетности, достаточности капитала, качеству активов, менеджмента и управления рисками, которые предъявляют к ним иностранные банки и международные финансовые организации. Кроме того, лимиты на операции с российскими банками, установленные западными финансовыми структурами, обычно невелики по размерам (что объясняется осторожной политикой иностранных банков после кризиса 1998 г. и невысокими международными рейтингами российских заемщиков).

Исключением является довольно ограниченное число российских банков, которые, пользуясь низкими процентными ставками и снижением курса доллара к рублю, на протяжении последних лет активно заимствовали на мировом финансовом рынке, используя полученные за границей средства для кредитования на внутреннем рынке. Заметим, однако, что результатом этого является не только кредитная активность банков на внутреннем рынке, но и рост их внешней задолженности, а соответственно, накопление процентных и валютных рисков. Известно, что политика внешних заимствований требует надежной базы рефинансирования, которая у российских банков достаточно ограничена. Узость отечественного межбанковского рынка может стать, как показывает практика, одной из причин обострения проблемы ликвидности банковского сектора и нестабильности банковских институтов.

В связи с этим актуальной становится проблема ограничений заимствования средств с мирового финансового рынка. Одним из объективных факторов такого рода ограничения является рост процентных ставок на мировом финансовом рынке, что делает кредит более дорогим для заемщиков. Другим фактором, действующим

сегодня, выступает политика государства, направленная на ограничение внешних заимствований частными российскими заемщиками. Согласно опубликованному 17 июня 2004 г. Закону о валютном регулировании и валютном контроле Центральный банк РФ по согласованию с правительством вправе потребовать от банков проведения операций с нерезидентами через специальные счета с условием резервирования части средств от суммы сделки. В соответствии с этим законом, начиная с 1 августа 2004 г., Центральный банк обязал коммерческие банки отчислять 2% в фонд обязательного резервирования за привлеченный иностранный капитал. По некоторым оценкам, совокупные обязательства российских банков перед иностранными на 1 мая текущего года составили 450 млрд. руб. Соответственно, резервированию подлежат 9 млрд. руб. Эту сумму банки обязаны будут зачислить на свой счет в Центральном банке РФ в полном объеме в течение шести месяцев.

Таким образом, выход российских банков на международные финансовые рынки, являясь безусловной составляющей интеграционного процесса, должен постоянно анализироваться и оцениваться с позиций обеспечения финансовой устойчивости и ликвидности не только отдельного банка, но и российской банковской системы в целом. Тенденция роста стоимости международного кредита повышает для России актуальность мер, направленных на развитие национального финансового рынка, использование внутренних источников финансирования, совершенствование правовой и институциональной инфраструктуры отечественного финансового рынка.

Что касается "прихода" иностранных банков в российскую банковскую систе-

му, то, действительно, многие российские банки, особенно из числа средних и мелких, ощущают определенный дискомфорт, обусловленный возможной переуступкой “ниш” на национальном рынке банковских услуг иностранным банкам, позиции которых во многом сильнее:

- известные бренды, связанное с этим доверие вкладчиков;
- возможности привлечения долгосрочных ресурсов международных финансовых организаций;
- развитые международные связи и т.д.

Необходимо заметить, что отношение к макроэкономическим последствиям допуска иностранных банков представителей банковского сообщества далеко не однозначно. Нельзя не понимать, что вхождение филиалов иностранных банков в российский рынок, безусловно, окажет положительное влияние на развитие экономики страны и ее подъем в будущем, создание благоприятного климата для ведения конкурентной борьбы и, как следствие, повышение качества оказываемых банковских услуг. Кроме того, это имеет важное внешнеполитическое значение для дальнейшего вхождения страны в систему мировых хозяйственных связей.

Осмысливая негативные последствия либерализации российской банковской системы, следует согласиться с опасениями, что национальная банковская система из-за наплыва дешевых кредитных ресурсов может оказаться неконкурентоспособной. Кстати, таковой она и является сегодня из-за низкой капитализации, низкой рентабельности своей деятельности и высокой стоимости денежных ресурсов. Можно также признать, что негативные последствия коснутся в первую очередь мелких и средних банков. Появится серьезная угроза дальнейшему их существованию, поскольку объемы ресурсов,

их цена, технологии и нормативы западных банков существенно отличаются от российских, причем не в пользу последних. Ведущие международные банки накопили за десятилетия своей работы огромную финансовую мощь. Так, американские Citigroup и JPMorgan Chase или английский HSBC Holdings каждый имеют величину основного капитала, превышающую капитализацию всей банковской системы России¹.

Анализируя сложившиеся интеграционные тенденции, можно прийти к единственно верному на сегодняшний день выводу: нет смысла ставить риторические вопросы: “Быть или не быть иностранным банкам в России?”. Очевидно, что их присутствие несет в себе плюсы и минусы, которые необходимо спокойно и прагматично обсуждать с позиций отдельного российского банка и банковской системы в целом. Тем более что необходимо четко разграничивать качество иностранного вхождения в национальную банковскую систему:

- создание филиала иностранного банка;
- взнос в капитал “дочки”.

Эксперты Международного валютного фонда, изучившие опыт нескольких десятков стран², отметили, что выбор конкретной институциональной структуры (представительство, филиал, дочернее учреждение, совместное предприятие) зависит от степени заинтересованности в освоении внутреннего рынка принимающей страны. Филиал - это не имеющий статуса юридического лица офис банка за границей, т.е. фактически структурная единица материнского банка. Принято считать, что

¹ См.: The Banker. 2003. Jul. P. 187.

² См.: Mathieson D.J., Schinasi G.J. (eds.). The role of foreign banks in emerging markets / International Capital Markets. Developments, Prospects, and Key Policy Issues. Washington DC, 2000. P. 159.

филиал обладает большей по сравнению с дочерним банком конкурентоспособностью, поскольку опирается на все ресурсы группы и на ее высокий рейтинг.

Создание филиала, по сути, означает:

- серьезность намерений иностранного банка;
- принятие им на себя повышенной ответственности;
- приверженность (commitment) российской экономике на перспективу;
- готовность безоговорочно поддерживать свою структуру в случае финансового кризиса или убытков.

Взнос в капитал “дочки” качественно иной. Насколько известно, российские “дочки” известных западных банков не имеют от материнских структур прямой гарантии по своим обязательствам, т.е. на “дочек” не распространяются высокие рейтинги материнских банков, речь идет скорее о поддержке ликвидности за счет предоставляемого кредита. Следовательно, основным плюсом российских дочерних от иностранных банков является лишь использование преимуществ бренда и репутации иностранного банка.

Немаловажным является и тот факт, что дочерние банки подчиняются российскому законодательству, нормам валютного контроля и ограничениям на вывоз капитала, тогда как филиалы находятся вне юрисдикции РФ. Открытие филиалов в определенном смысле ставит филиал иностранного банка в заведомо более выгодные условия относительно российских: уменьшаются неоперационные расходы, не устанавливаются требования по формированию обязательных резервов, существует больше возможностей оптимизировать налогообложение, поскольку они не предоставляют в полном объеме отчетность налоговым и надзорным органам страны их пребывания. Именно поэтому

в отличие от дочерних иностранных банков филиалы рассматриваются в качестве удобного канала для обвального притока или оттока капитала в российскую экономику.

Аквизизация интеграционных процессов в российской банковской системе актуализирует ряд важнейших проблем. Одна из них - последствия экспансии иностранных банков. Как показывает зарубежный опыт, для стран с переходной экономикой эти последствия могут быть весьма плачевны: возможна не только частичная, но и полная потеря национальной независимости банковской системы. Еще более серьезным последствием может являться возможность иностранных банков приобрести в рамках программы реструктуризации российских финансовых организаций и их задолженности: крупные портфели активов и пассивов у проблемных кредитных организаций. За этим, как известно, может стоять реальная опасность не только для российской банковской системы, но и в целом для российского бизнеса - вытеснение с внутреннего национального рынка национального капитала путем банкротства и, по сути, уничтожение предприятий.

Еще одной важной проблемой является “неравенство” сторон-участников интеграционного процесса. Отмечающийся сегодня в России рост валового продукта и прибыль - это очень важные показатели для гарантий возврата кредитов, но для интеграции этого абсолютно недостаточно. Интеграционные процессы должны опираться на паритетные показатели финансовых балансов партнеров. В настоящее время, как известно, балансовая стоимость многих российских компаний меньше объема их годовой прибыли. Имеющиеся механизмы инвестиционной деятельности не способны изменить

сложившейся негативной тенденции. Ни фондовый рынок, ни банковская система не выполняют своих функций по аккумулярованию сбережений и их трансформации в инвестиции. Поэтому в итоге наша внутренняя экономика практически полностью зависит от внешних источников финансовых ресурсов. Как следствие, это закрепляет сырьевую направленность нашей экономики, поскольку именно обладатели нефтедолларов становятся источниками роста, формируя структуру экономики (в 1997 г. доля ТЭК в экспорте составляла 47%, а в 2003 г. этот показатель достиг 57%. Доля машин и оборудования сократилась за тот же период с 11 до 9%).

Замедление экономического роста и повышение уровня инфляции указывают на неослабляющиеся ограничения производственного потенциала. Об этом также свидетельствует относительно низкий уровень инвестиций внеэнергетического сектора, хотя объем производства быстро растет с 1999 г. Это тревожные симптомы. В США заметили подобный эффект в 1970-х гг., когда страна находилась в кризисном состоянии: дефицит бюджета; жесткая конкуренция со стороны восстанавливающихся после второй мировой войны европейской и японской экономик; отмена золотого обеспечения доллара, шоковые цены на нефть. Введение плавающих обменных курсов валют и инфляция сделали понятие величины прибыли для американской экономики относительно условным.

В качестве определяющего инструмента выхода из кризиса стала переориентация экономической политики с показателей объемного роста экономики на показатели стоимости и качества финансовых балансов американских компаний. В течение последних десятилетий одним из основных постулатов американской

экономики выступает переоценка стоимости балансов по уровню инфляции и определение предпочтений по амортизации основного капитала там, где производство относится к национальным приоритетам. Результатом принятой политики явился рост финансовых балансов американских корпораций, который автоматически увеличивал депозиты реального сектора экономики в коммерческих банках. В результате этого, соответственно, росли пассивы и активы американских банков (см. рисунок).

Подобного рода опыт является, безусловно, заслуживающим внимания, поскольку российская экономика и сегодня продолжает ориентироваться на показатели объемного роста и прибыль. В результате позитивный рост ВВП сопровождается негативным процессом морального и физического старения производственных фондов.

Большинство российских коммерческих банков, как известно, не выполняют главную функцию трансформации сбережений в производственные инвестиции. При этом российские коммерческие банки работают в своеобразном институциональном вакууме, в отсутствие не только институтов и инфраструктуры, обслуживающих инвестиционный процесс в развитых странах, но и сколько-нибудь серьезных кредитных ресурсов - во всей финансовой системе они могут полагаться только на механизм рефинансирования Центрального банка. В этой ситуации довольно трудно рассчитывать на то, что корпоративный сектор российской банковской системы сможет обеспечить необходимый уровень инвестиционной активности. Еще меньше инвестиционный вклад фондового рынка, который в России обслуживает главным образом финансовых спекулянтов.

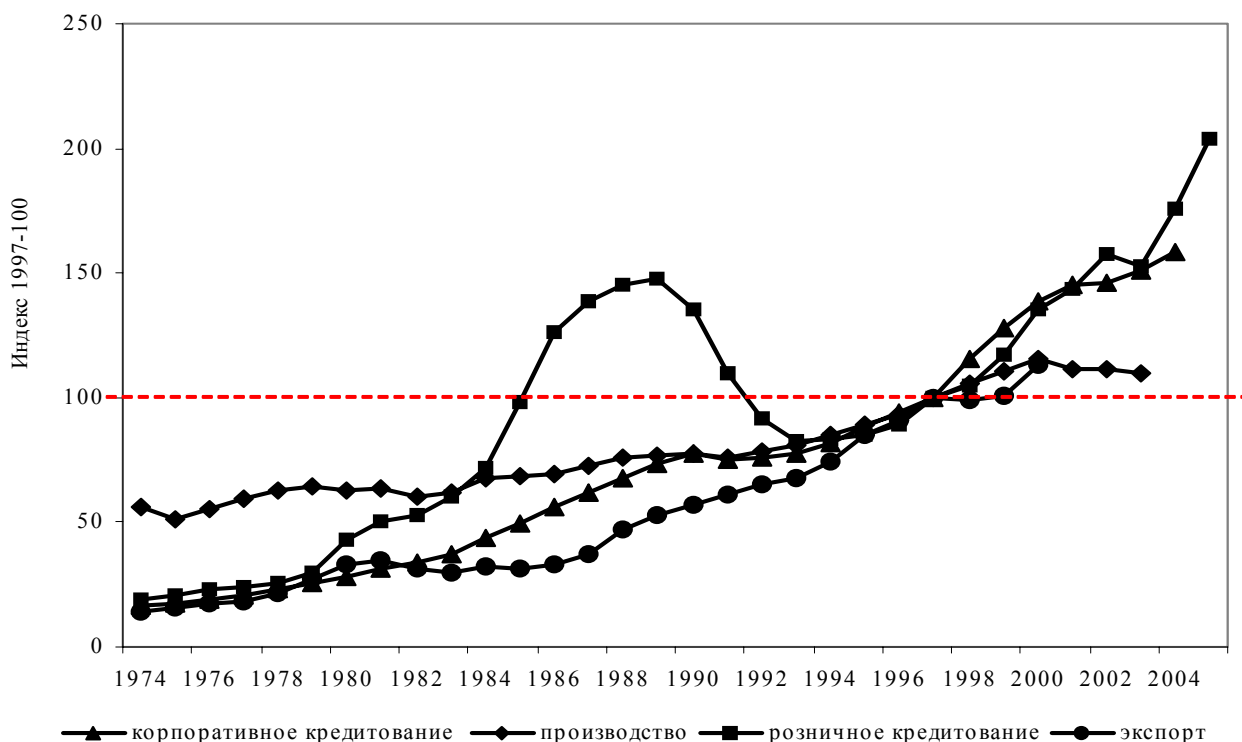


Рис. Динамика роста банковского и производственного секторов в США

Корреляция между ростом корпоративного кредитования и ростом производства 0,98
Корреляция между ростом корпоративного кредитования и ростом экспорта 0,97

Не велики возможности финансирования инвестиций и за счет прибыли самих предприятий. За исключением топливной промышленности и металлургии, в которых объем прибыли в прошлом году вырос благодаря благоприятной внешнеэкономической конъюнктуре в 5 и в 3 раза, соответственно, рентабельность в производственной сфере остается низкой и не позволяет финансировать расширенное воспроизводство основного капитала.

В данных условиях оценить процесс интеграции российской банковской сис-

темы в мировое банковское сообщество однозначно сложно. Это палиативный процесс. С одной стороны, интеграция неизбежна и в той или иной мере коснется каждого из российских банков, поскольку является одним из условий его самосохранения и самосохранения банковской системы страны. С другой стороны, необходимы ясные и продуманные шаги со стороны законодательных органов и банковского сообщества для защиты национальных интересов российского бизнеса.

Методология и теория экономики

Интеграция как высшая форма развития международных экономических отношений

Л.Е. Стровский, Э.В. Серегин

Уральский государственный технический университет, г. Екатеринбург

Ускорение развития международных отношений в конце XX в., взаимозависимыми участниками которых стали все без исключения страны мира, привело к созданию многочисленных межгосударственных объединений, способствующих появлению новых форм как сотрудничества, так и противостояния. Интеграция, наряду с интернационализацией и глобализацией, выступает как основной процесс, характеризующий развитие международных отношений на современном этапе. Вместе с тем на сегодняшний день не существует не только устоявшихся теоретических представлений об интеграции, но и единого определения, ведутся споры о последовательности развития международных экономических отношений. В работе предлагается несколько нетрадиционный подход к пониманию данных явлений.

Следует отметить, что чаще всего интеграция рассматривается как процесс взаимоприспособления национальных экономик, включения их в единый воспроизводственный процесс в интернациональных масштабах¹. Этот процесс предполагает «срастание экономик соседних стран в единый хозяйственный комплекс на основе устойчивых экономических связей»². При рассмотрении интеграционных процессов в данном аспекте выделяют от 4 до 6 стадий его развития: свободная эко-

номическая зона; таможенный союз; общий рынок; валютный и финансовый, экономический союзы. Вопросы содержания данных стадий достаточно подробно разработаны, обсуждаются и предпосылки развития интеграционных процессов³. Вместе с тем выделение данных стадий проводится по этапам развития интеграции. Такой подход не позволяет выявить сущностные характеристики интеграционных процессов и определить обобщающий критерий. Например, в основе стадии свободной экономической зоны и создания общего рынка лежит степень свободы перемещения экономических ресурсов, в то время как в основе таможенного, валютного и финансового союзов, унификации законодательства, сотрудничества в военных и других вопросах - иные критерии. Кроме того, выделенные стадии представляют трудности для анализа влияния интеграции на экономику конкретных стран, что также не позволяет прогнозировать конечный результат на завершающей стадии интеграции.

Еще в 1963 г. директор ИМЭМО академик А.А. Арзуманян озвучил вывод советских ученых: «Общий рынок - это не просто арифметическая сумма национальных рынков стран, входящих в Европейское экономическое сообщество»⁴.

³ См.: Друзик Я.С. Мировая экономика на финише века: Учеб. пособие. Минск, 1997. С. 112.

⁴ Цит. по: Борко Ю. А. Эволюция взглядов на европейскую интеграцию в СССР и России: политический и научный подходы // 40 лет Римским договорам: Европейская интеграция и Россия: Конф. СПб., 1996.

¹ См.: Бандурин В.В., Рацич Б.Г., Чатич М. Глобализация мировой экономики и Россия. М., 1999. С. 7.

² Мировая экономика: Учеб. / Под ред. А.С. Булатова. М., 1999. С. 299.

Аналогичным образом высказывается и М.М. Максимова: “Взгляд на интеграцию лишь как на процесс отмены всяческих барьеров на пути “свободной игры” сил конкуренции, создания общего рынка в рамках той или иной группы государств требует серьезной корректировки. В работах признается необходимость регулирования отдельных сторон развития такого рынка с помощью согласования политики правительств в определенных сферах экономической деятельности”⁵. Таким образом, определение интеграции как процесса, ведущего к все большей открытости национальных границ, является неполным⁶.

Предлагается рассматривать интеграционное объединение как экономическую систему нового уровня, которая не является простой суммой исходных, а обладает собственной структурой и особыми связями, которые могут превосходить по сложности первоначальные и задавать этим первоначальным новые системные свойства.

Анализ интеграции требует соотнесения данного явления с близкими по значимости процессами интернационализации и глобализации. Эти понятия, как и интеграция, характеризуют этап взаимодействия национальных экономик.

Понятие интернационализации зародилось в недрах исторических и культурологических наук и означало нивелирование, упразднение национальных различий, допускающее возможность становления

⁵ Максимова М.М., Свободова-Клусакова З., Сокупова Д. и др. Западноевропейская интеграция и мировая экономика. М., 1979. С. 13.

⁶ “Отсутствие внутренних границ и общий тариф автоматически не превращают интеграционное объединение в лидера. Это лишь позволяет проще покупать немецкое пиво в Париже. Реальную торговую мощь создает интенсивная взаимная торговля, общая валюта, а также центральный банк для поддержания всего этого” (цит. по: Silva M., Sjogren B. Europe 1992 and the New World Game. N.Y., 1990. P. 289).

унифицированного единства⁷. В экономических работах понятие интернационализации перешло с характеристик национальной общности на экономические системы. Можно утверждать, что ученые-экономисты трактуют понятие интернационализации в широком и узком смысле.

В узком смысле под интернационализацией понимается выход за национальные границы производства, капитала и воспроизводства⁸. Однако такое понимание не может быть названо удачным, так как сложно определить понятие “выход”. Это связано с тем, что производство представляет собой деятельность, а капитал - фактор производства. Соответственно, применительно к деятельности понятие “выход” предположительно будет означать “копирование”, создание аналогичной структуры, применительно же к капиталу (как и к другим ресурсам) выход будет означать физическое перемещение.

Широкий подход предполагает развитие экономических связей, приводящих к взаимозависимости национальных экономик. В большинстве работ интернационализация определяется через усиление взаимосвязи и взаимозависимости экономик отдельных стран, влияние международных экономических отношений на национальные экономики, участие стран в мировом хозяйстве.

Если при определении интернационализации делать упор на фактор усиления взаимозависимости, то возникает проблема отграничения понятия интернационализации от глобализации, которую также можно охарактеризовать как усиление взаимозависимости. Не может быть реше-

⁷ См.: Попков Ю.В. Интернационализация: новый взгляд на старую проблему // Гуманитарные науки в Сибири. Сер. Философия и социология. 2000. № 1. С. 12.

⁸ См.: Акулов В.Б., Акулова О.В. Экономическая теория: Учеб. пособие. Петрозаводск, 2002.

нием и определение, подчеркивающее различие между стадией, предшествующей глобализации, и глобализацией через противопоставление многосторонних отношений мировым, познавательная ценность которого была бы выше, если бы при разграничении интернационализации и глобализации противопоставлялись региональные связи мировым.

В существующем же виде представляется неясным, сколько экономических связей должно установить каждое государство, чтобы считать его вовлеченным в процесс глобализации. Кроме того, неясна роль качественных изменений в структуре экономических связей, которые бы свидетельствовали о достижении новой фазы развития международных экономических отношений.

С нашей точки зрения, наиболее конструктивным является определение глобализации как процесса создания и развития мировых производительных сил, когда средства производства используются на международной арене⁹. Производство на международной арене, ведущее к развитию мировых (или всемирных) производительных сил, должно предполагать не просто физическое перемещение производственных мощностей, но создание аналогичных структур производства в других странах. Это предполагает экономическую необходимость компаниям и государствам размещать производство за рубежом, а также наличие инфраструктурных и иных возможностей создания производственных комплексов в мировом масштабе. Справедливость высказывания подтверждается тем, что процессы глобализации экономики находят выражение в статистике транснационального перемещения прямых капиталовложений.

⁹ См.: Ломакин В.К. Мировая экономика: Учеб. М., 2002. С. 106.

Предложенное понимание процессов интернационализации, глобализации и интеграции делает обоснованным рассмотрение данных процессов как закономерно обусловленных последовательных фаз развития отношений между экономическими системами различных стран. При этом признаки любой предшествующей фазы не исчезают при переходе к новому этапу, а лишь получают дальнейшее продолжение, сопровождаясь качественными изменениями в структуре международных экономических отношений. Движущим фактором данного развития выступает появление у государств экономических интересов за пределами собственной территории. На первом этапе, характеризуемом как интернационализация, происходит развитие специализации и разделения труда, итогом которого становится рост международной торговли. В этой стадии не меняется механизм деятельности национальных экономических систем.

С развитием глобализации начинают происходить изменения в структуре экономических систем. Перемещение производства из одной страны в другую, наблюдаемое как поток прямых иностранных инвестиций, ведет к видоизменению национальных экономических систем на основе внешнего воздействия. Производство, создаваемое в другой стране, не просто встраивается в существующую экономическую систему, оно привносит собственную структуру, что ведет к изменению отдельных параметров принимающей экономической системы. Завершение стадии интернационализации, связанное с установлением торговых отношений с большинством стран, является предпосылкой развития глобализации, так как без развития торговли не может быть перемещения производства. Вместе

с тем именно прямые иностранные инвестиции позволяют экономическим системам оказывать непосредственное воздействие друг на друга, так как взаимовлияние происходит на структурном уровне¹⁰.

Взаимозависимость стран ведет к необходимости координации их деятельности, урегулирования разногласий и т.д. В рамках глобализации появляются международные экономические организации, развиваются иные формы международного экономического сотрудничества. Однако, несмотря на возрастающую взаимозависимость, в мировой экономике складываются несколько полюсов геоэкономических интересов. Разность в уровне развития, характере экономических целей, стоящих перед отдельными государствами, стратегическом потенциале позволяет говорить о сегодняшней невозможности объединения государств всего мира.

Интеграция же предполагает такое объединение, в результате создания которого образуется межгосударственная экономическая система нового уровня. Ликвидация же таможенных барьеров в рамках интеграции не выражает сущности и значения происходящих процессов, а является лишь необходимым условием создания интеграционного объединения. Деятельность государств в интеграционной системе оказывается взаимоувязанной в соответствии с общими целями, стоящими перед интеграционным объединением. Государственные границы стран - членов интеграционного объединения становятся не ограничителем деятельности, а одним из видов институци-

ональных рамок, которые фирмы имеют возможность выбрать.

В условиях интернационализации взаимодействия между государствами происходит только в рамках рыночных отношений, когда экономические субъекты, достигая своих собственных интересов, одновременно способствуют росту национальных экономик. Государства на данном этапе обеспечивают (посредством внутреннего права через регулирование отношений на своей территории) поддержание и координацию связей между экономическими субъектами, а также защиту интересов своих национальных экономик. Таким образом, государство преследует самостоятельные цели лишь в сфере внутренних экономических отношений, на которые опосредованно влияют международные экономические отношения. На этой стадии государство ограничивается регулированием внутренних отношений.

В процессе экономического развития мирового хозяйства, вовлечения в международный обмен все больших стран и ресурсов возрастает важность международных экономических отношений для национальных экономик как таковых. Появляется понятие "международная конкурентоспособность" национальной экономики, поэтому государства, а не только экономические субъекты начинают конкурировать друг с другом за расширение сферы влияния, привлечение на свою территорию наиболее рентабельных современных производств и передачу "грязных", неконкурентоспособных производств в экономически менее развитые страны. У национального государства на международной арене появляются свои, самостоятельные цели. Общим термином их можно обозначить как "конкуренция в сфере регулирования", т.е. государства конкурируют в способах экономического разви-

¹⁰ Проникновение чужой культуры производства и потребления, влияние финансовых рынков, взаимозависимость циклов экономического развития - описываемые публицистами последствия глобализации, на наш взгляд, являются следствием структурного воздействия (см., например: *Мартин Г.П., Шуманн Х. Западная глобализация: атака на процветание и демократию: Пер. с нем. М., 2001. 335 с.*)

тия. Эти способы либо привлекают, либо отталкивают наиболее эффективных экономических субъектов на микроуровне.

Государства, вовлеченные в процесс международной конкуренции, оказываются неспособными самостоятельно регулировать отношения, поскольку нельзя одновременно быть и властвующим субъектом, и подвластным. Потребность же в регулировании значительно возрастает, так как характер интересов перерастает из региональных в общемировые. С целью создания и поддержания “правил игры” заключаются соглашения, составляющие предмет международного права. Создаются также международные организации, способствующие координации деятельности государств в рамках заключенных международных соглашений. Высокая степень конкуренции государств между собой сопровождается заключением временных, т.е. на время существования общей потребности, международных соглашений, что характеризует процесс глобализации.

Координация деятельности государств носит рыночный (децентрализованный) характер, когда государства вступают только в те отношения, в которых каждое из них заинтересовано. Вместе с тем существуют общие цели (например, полное разоружение либо обеспечение справедливой конкуренции и др.), в которых как бы заинтересованы все страны, однако не за счет своих ресурсов. Здесь может быть уместна аналогия с понятием “общественное благо”.

Достижение же общих целей всех государств в условиях противоречия их частных интересов возможно только путем создания специализированных институтов, наделенных властными полномочиями, которые бы устанавливали и защищали данные цели. Институциональные конструкции оказывается целесообразно использовать для достижения общих целей, рыночные же - для достижения частных. Путем установления оптимального соотношения указанных конструкций достигается максимизация экономической полезности для общества. Появление институциональных конструкций на уровне самостоятельных государств характерно только для интеграции. С помощью данных конструкций на основе сочетания рыночного и институционального взаимодействия создается экономическая система, объединяющая государства.

Таким образом, интернационализация через повышение значимости международных экономических связей для конкретного государства увеличивает специализацию стран на основе разделения труда. Развитие глобализации приводит к перемещению капитала и производства в мировом масштабе, влияющем на изменение экономической структуры экономики. Необходимость же достижения общих межгосударственных целей, которые в процессе деятельности не разделяются всеми государствами, ведет к созданию международной интеграции.

Новые возможности кардиналистского подхода в теории ценообразования

В.С. Гродский

кандидат экономических наук, доцент
Самарский государственный университет

Развитие современной микроэкономической теории зависит от решения ряда методологических проблем, охватывающих вопросы объекта, предмета и инструментария исследования. Микроэкономика еще точно не определилась с тем, каково соотношение рынка и хозяйствующих субъектов, что теория выясняет по существу - механизмы поведения субъектов или ценообразования и как реально использовать в качестве своего основного научного инструмента модель полезности благ. В данной статье мы попытаемся разобраться в этом комплексе проблем и обосновать новую, унифицированную кардиналистскую модель рынков благ.

Принципы типологии и унификации микроэкономических объектов

Рассмотрим базовые воспроизводственные элементы рыночной экономики.

Экономика, как система воспроизводства и развития общества, состоит из подсистем и элементов. Подсистемами воспроизводства являются сферы производства, распределения, обмена, потребления и накопления, которые, в свою очередь, состоят из менее крупных образований. Например, сфера производства может быть разделена на материальное и нематериальное производства, на подразделения, отрасли, подотрасли и отдельные производства. В каждой стране принята строгая отраслевая классификация производства. Так, в Великобритании выделяются 10 подразделений, 60 отраслей, 222 подотрасли, 334 отдельных производства¹. Эти структуры экономики реализуют институты разделения труда и рынка, которые обеспечивают эффективность конкурентного производства, обмена и распределения экономических благ. Другим базовым институтом рыночной экономики является

частная собственность во всей полноте ее прав владения, распоряжения и пользования благами предприятиями, организациями и домохозяйствами.

Именно обособленное, «сингулярное» (К. Менгер) хозяйство выступает субъектом частной собственности, разделения труда и рынка и одновременно объектом микроэкономики. Отдельный хозяйствующий субъект - предельно малый, элементарный носитель рыночных институциональных качеств, поэтому изучение законов его функционирования и поведения служит основой построения всей экономической теории.

В воспроизводственном процессе хозяйствующие субъекты распадаются на две группы обособленных, организационно оформленных, самостоятельных, частных единиц: «репрезентативные» (А. Маршалл) отраслевые фирмы, аккумулирующие (локализирующие) ресурсы и производящие потребительские блага, и домохозяйства, снабжающие ресурсами фирмы и потребляющие их продукт. Соответствующий замкнутый поток экономических благ можно обозначить внутренним кругом схемы хозяйственного кру-

¹ Словарь современной экономической теории Макмиллана. М., 1997. С. 469.

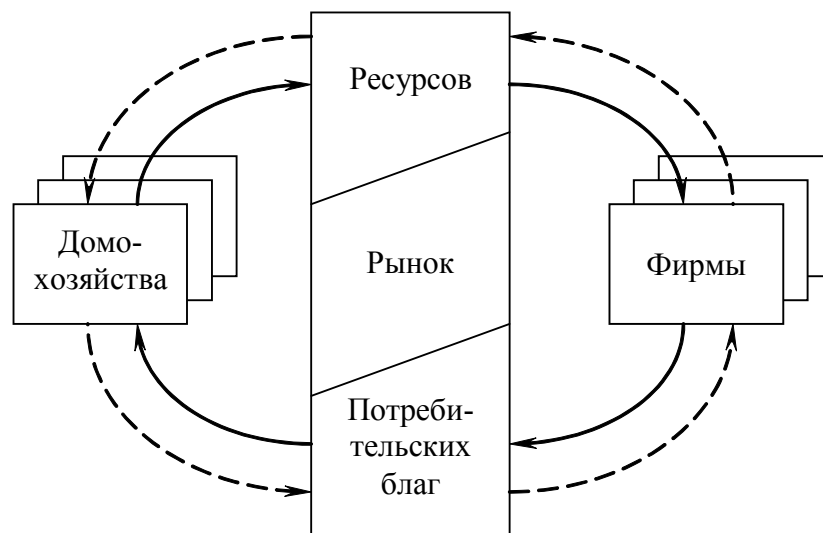


Рис. 1

гооборота (рис. 1). Замкнутый поток доходов домохозяйств и фирм в противоположном направлении на схеме обозначен внешним пунктирным кругом.

Оба потока постоянно встречаются и взаимообмениваются на рынках ресурсов и продукта. Рынок, как институт обмена контрагентов в условиях разделения труда, является сферой экономики, в которой хозяйствующие субъекты осуществляют куплю-продажу благ (учитывая то, что современные торговые сделки иногда заключаются по телекоммуникационной сети, рынком нельзя назвать только место взаимодействия продавцов и покупателей, как это делается в экономической литературе). Рынок, помимо реализации обмена благ, обеспечивает свободу экономического выбора (количества, качества и цен благ), их эффективное распределение, координацию экономической деятельности в целом, т.е. является регулятором экономики.

В учебной и научной литературе обычно подробно рассматривается «структура рынка», заменяющая собой многие другие экономические структуры, т.е. существует некоторый рыночный центризм,

который объясняется недостаточно полной характеристикой системы экономических институтов. Классическая и неоклассическая теории досконально исследовали рынок. Маржинализм, хотя и создал теорию фирмы, не смог установить институциональное соотношение фирмы и рынка. В результате сами хозяйствующие субъекты рассматривались как производственная и потребительская периферия рынка. Поэтому, например, формы конкуренции и сегментации контрагентов, проистекающие из организации отраслей производства и потребления, объявляются в теории до сих пор «структурой рынка».

С точки зрения концепции всеобщей институциональности экономических отношений, которая является в настоящее время, на наш взгляд, наиболее правильной и рациональной, традиционные «рыночные структуры» необходимо соотносить с их субстратом (материальным носителем) и рассматривать в соответствующих разделах микроэкономики.

Известна институциональная двойственность экономики. Она состоит из рынков и фирм (всегда имеются «рыноч-

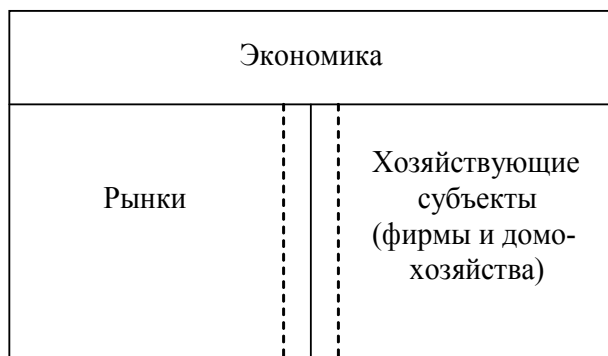


Рис. 2

ное пространство» и «пространство фирм»), между которыми существуют подвижные равновесные пропорции (см. рис. 2). Фирмы - экономические единицы, построенные на властных вертикальных отношениях субординации руководителя (принципала) и подчиненных, исполнителей (агентов), а рынки - единицы, построенные на равноправных горизонтальных отношениях координации продавцов и покупателей (контрагентов). Все эти отношения в институционализме рассматриваются как внутренние и внешние контракты. Рынки и фирмы представляют собой альтернативные способы организации деловой активности. Но поскольку власть, как способность и возможность одних лиц (одного лица) осуществлять свою волю, оказывать воздействие на поведение других лиц, является административной властью, постольку фирмы, располагая и экономическими, и административными ресурсами, имеют общую потенциальную тенденцию к расширению своей деятельности. Перед принципалом, находящимся во внутренних агентских и внешних контрагентских отношениях, постоянно существует вопрос: производить ли блага в фирме и расширяться или покупать их на рынке и «сжиматься»? Как показывает теория фирмы американского экономиста Р.Коуза («Природа фирмы», 1937), решение

данного вопроса зависит от соотношения «транзакционных издержек», т.е. издержек заключения и обеспечения выполнения внешних контрактов (они не входят в цены благ), и «издержек контроля», т.е. издержек заключения и обеспечения выполнения внутренних контрактов (а они также не входят в издержки производства благ). Чем ниже транзакционные издержки, тем устойчивее и консервативнее институциональная структура экономики, слабее экспансия фирм и медленнее осуществление распределения рынка между фирмами. Укрупнение же производственной иерархии агентов и контрагентов принципала увеличивает издержки контроля и также влияет на равновесие структур.

Необходимо отметить, что решение вопроса «Производить или покупать?» касается не только фирм, но и домохозяйств. Существующая в настоящее время развернутая социально-бытовая инфраструктура экономики является следствием вытеснения соответствующей деятельности на рынок из-за высоких издержек собственного контроля.

Произведенный анализ воспроизводственной структуры экономики показывает, что стандартные объекты микротеории - фирмы, домохозяйства и рынки - находятся в тесной взаимосвязи и их нельзя исследовать порознь или без учета транзакционных издержек и издержек контроля.

Объекты микроэкономики являются не только институциональными единицами воспроизводства и конкуренции, но и элементами структуры народного хозяйства. Понятие «структура» здесь означает устойчивую, существенную связь составных частей системы, базовое ее строение. Структурные компоненты экономики имеют фундаментальное значение в

хозяйственной жизни общества, поскольку характеризуют главные функциональные экономические связи.

Для выделения структурных единиц микроэкономики воспользуемся вышеприведенной схемой кругооборота благ и доходов (см. рис. 1), сделав в ней некоторые уточнения и добавления.

Во-первых, «капитализируем» часть потока доходов домохозяйств в виде процентов на капитал и ренты в активы (имущество) фирм, и тогда их цель - максимизация прибыльности в виде рентабельности капитала - становится очевидной. Во-вторых, учитывая, что потребление всегда является и производством, будем считать главной экономической функцией домохозяйств производство рабочей силы, т.е. возобновление работоспособного состояния человека. В-третьих, целью домохозяйств является получение выгоды (прибыли) как разницы между доходами от реализации рабочей силы в производственном секторе экономики и расходами на ее производство. При этом прибыльность становится «сквозным», универсальным, всеобщим критерием деятельности всех хозяйствующих субъектов экономики. В-четвертых, критерий прибыльности обуславливает функцию сбережений (инвестиций) хозяйствующих субъектов, которая дополняет функцию текущего потребления. Домохозяйства, как и фирмы, обладают капитальными благами (предметами потребления длительного пользования), которые за счет капитализации сберегаемой заработной платы наращиваются количественно и качественно. В-пятых, поскольку капитальные блага фирм дублируются акциями и облигациями, реализуемыми на рынке капиталов физическими и юридическими лицами, соответствующие потоки ценных бумаг прибавляются к товарам и

услугам фирм и домохозяйств. Обратный поток доходов содержит выручку фирм и домохозяйств от продаж корпоративных ценных бумаг. В-шестых, к структурным компонентам экономики причисляются не только фирмы и домохозяйства, но и государство, производящее общественные блага. Схема кругооборота экономических благ между этими тремя структурными единицами представлена на рис. 3.

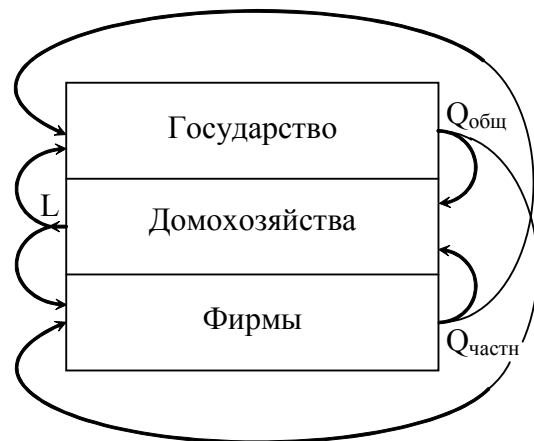


Рис. 3

На схеме поток L характеризует рабочую силу, продуцируемую домохозяйствами и потребляемую фирмами и государственным сектором. Обратный денежный поток, представляющий собой доходы домохозяйств, складывается из заработной платы работников. Поток $Q_{\text{частн}}$ отражает конечные частные блага, продуцируемые фирмами и потребляемые домохозяйствами и государством. Здесь обратный денежный поток есть оплата соответствующих товаров и услуг. Поток $Q_{\text{общ}}$ приходится на общественные блага, продуцируемые государством и потребляемые всеми остальными хозяйствующими субъектами. Денежный эквивалент этого потока определяется в основном налоговыми поступлениями в государственный бюджет от хозяйствующих субъектов.

Воспроизводственный и устойчивый характер взаимодействия фирм, домохозяйств и государства позволяет трактовать их как системообразующие структурные единицы экономики и исходные объекты микроэкономической теории.

Наделение домохозяйств производственными функциями заставляет по-новому подойти и к «инфраструктуре» экономики, расширить рамки этого понятия. В данном случае фирмы и домохозяйства характеризуются как подчиненные, вспомогательные, обеспечивающие нормальное взаимное функционирование части системы. Если домохозяйства обеспечивают фирмы рабочей силой (трудом), то фирмы создают все необходимое для ее воспроизводства. Реальный сектор экономики производит материально-вещественный продукт для домохозяйств. Ряд же фирменных услуг можно назвать «отраслями потребления», где обслуживается сам человек, это: здравоохранение, общественное питание, детские дошкольные учреждения и учреждения для престарелых, просвещение, образование, повышение квалификации и переквалификация, досуг и сфера рекреации (культура, туризм и путешествия, физкультура и спорт, «индустрия развлечений»).

В экономической литературе можно часто встретить иную трактовку понятия «инфраструктура». Так, авторы одного словаря пишут: «Инфраструктура - отрасли, создающие условия жизнедеятельности общества»². Под такое широкое определение подпадает вся экономика. В действительности же «инфраструктура» прежде всего связана со «структурой», т.е. с системообразующими хозяйствующими субъектами-фирмами, домохозяйствами и государством. Поэтому инфраструктурой

² Вечканов Г.С., Вечканова Г.Р. Микро- и макроэкономика: Энцикл. слов. СПб., 2000. С. 102.

экономики может быть комплекс рыночного предпринимательства, который обеспечивает бесперебойное, успешное функционирование и воспроизводство структуры экономики. В такой комплекс входят торговые и посреднические (товарные биржи и биржи труда, дистрибьютеры, торговые дома, магазины, аукционы, ярмарки, рынки), финансовые (банки, фондовые, валютные и фьючерсные биржи, ломбарды, страховые общества, пенсионные фонды, финансовые компании, паевые фонды), транспортные и информационные (включая предприятия связи и рекламные компании) организации.

Одной из главных задач микроэкономики является объяснение рыночного поведения фирм.

Деловое поведение фирм прежде всего определяется их целями, точнее, целями владельцев (владельца), высших управляющих и других агентов фирм. Анализ показывает, что в качестве цели владельца фирм почти всегда ставят максимизацию прибыли (разницы между совокупной выручкой и совокупными издержками), так как она является результатом социальной выгоды от деятельности фирм (они получают прибыль только в случае производства пользующихся спросом благ) и конкуренции, источником предпринимательского дохода, дивидендов и развития фирм.

Однако мотив прибыли не действует в некоммерческих организациях, например, в области здравоохранения и образования. Считается, что такие «фирмы» работают в условиях иных ограничений и реализуют целевые функции, не связанные с получением прибыли. Анализ поведения хозяйствующих субъектов показывает, что те из них, которые находятся в коммерческом поле деятельности, час-

то проявляют ограниченную рациональность. Американский экономист Герберт Саймон (р.1916) в работе «Административное поведение» (1947) представил «поведенческую» концепцию фирмы, согласно которой из-за практических сложностей маргинального выбора критерий прибыли заменяется принципом достаточности или достижения удовлетворительного уровня работы фирмы в целом и даже неденежными целями - престижем, властью, профессиональным успехом и общественным положением. «Административная теория, - пишет Саймон, - есть в особенности теория намеренной и обязательной рациональности поведения людей, которые удовлетворяются, поскольку не обладают способностями максимизировать»³. Другая «управленческая» теория фирмы, делающая акцент на исторически сложившемся разделении собственности и контроля (т.е. на проблеме «принципал - агент») и на необходимости учета интересов всех наемных работников, также показывает реальность некоторых альтернативных целей фирмы. Например, наемные менеджеры могут преследовать, прежде всего, собственные интересы, отличные от целей владельцев фирм. Существуют концепции свободы действий управляющих Оливера Уильямсона и максимизации общей выручки фирмы Уильяма Баумоля (р.1922). О.Уильямсон показал, что менеджеров часто интересует не прибыль фирмы, а величина административных расходов⁴. Поскольку же объем производства при максимизации общей выручки всегда больше, чем при максимизации прибыли, постольку, по мнению

У.Баумоля («Предпринимательское поведение, ценность и рост», 1959), менеджеры не заинтересованы в сокращении выпуска, даже если это приведет к росту прибыли, так как при этом происходит ухудшение показателей, престижных для менеджеров (снижение популярности фирмы, привлекательности ее для инвесторов и кредиторов, рыночной власти, потеря дистрибьютеров и сокращение каналов сбыта продукции и др.). Д.Мерис показал, что целью менеджеров может быть максимизация темпов роста фирмы. По мнению же А.Берли и Г.Минза («Современная корпорация и частная собственность», 1967), отделение собственности от управления обуславливает появление «корпоративной совести», т.е. замену ответственности перед собственником на ответственность перед обществом. С такой точки зрения наилучшим критерием работы фирм служат доходы на одного занятого.

Если учесть, что задачи фирм носят не только краткосрочный, но и долгосрочный, стратегический характер, то общий список целей можно значительно расширить.

Возникает вопрос: насколько реальны альтернативные по отношению к прибыли цели фирмы? Очевидно, если интересы какой-либо группы лиц корпорации оказываются преобладающими, последние будут себя вести соответствующим образом. Однако с точки зрения экономической системы в целом критерий прибыли является общим и более универсальным, чем прочие, которые могут лишь модифицировать и ограничивать основную цель. Фирмы, не преследующие цели максимизации прибыли, оказываются потенциальными кандидатами на вытеснение с рынка, они не могут выжить в условиях «естественного отбора» конкуренции.

³ Цит. по: Томпсон А., Формби Д. Экономика фирмы. М., 1998. С. 271.

⁴ Уильямсон О. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация. СПб., 1996.

Важно заметить, что не абсолютная величина прибыли, а ее соотношение с капиталом или издержками, т.е. прибыльность, должна выражать цель фирмы. Прибыльность является действительно унифицированным целевым сравнительным показателем деятельности любых хозяйствующих субъектов.

Выше мы рассматривали разные микроэкономические единицы, соответствующие реальным субъектам воспроизводства, предпринимательства и конкуренции. Было использовано универсальное понятие «хозяйствующий субъект», справедливое как для структурных, так и для инфраструктурных сфер деятельности, т.е. для производства, потребления и обращения благ. Однако окончательный и точный выбор основного объекта микроэкономического анализа связан с необходимостью выяснения закономерностей формирования цен экономических благ.

Из всей совокупности условий и характеристик текущего состояния рынков микроэкономика выделяет цены товара как важнейшие конъюнктурные параметры и связывает их с количеством товара, ценами и количествами других благ, доходами, расходами, вкусами людей и другими обстоятельствами. Среди этих обстоятельств главным ценообразующим фактором является количество товара. Соответствующие краткосрочные функциональные зависимости цены единицы товара от его количества для покупателей и продавцов представлены на рис. 4. На абсциссах графиков откладываются непрерывно и неограниченно возрастающие независимые переменные факторы: «платежеспособный спрос» как выражение потребности, обеспеченной денежными ресурсами, и «продажеспособное предложение», обеспеченное товарными ресурсами (однако такая эквивалентность кон-

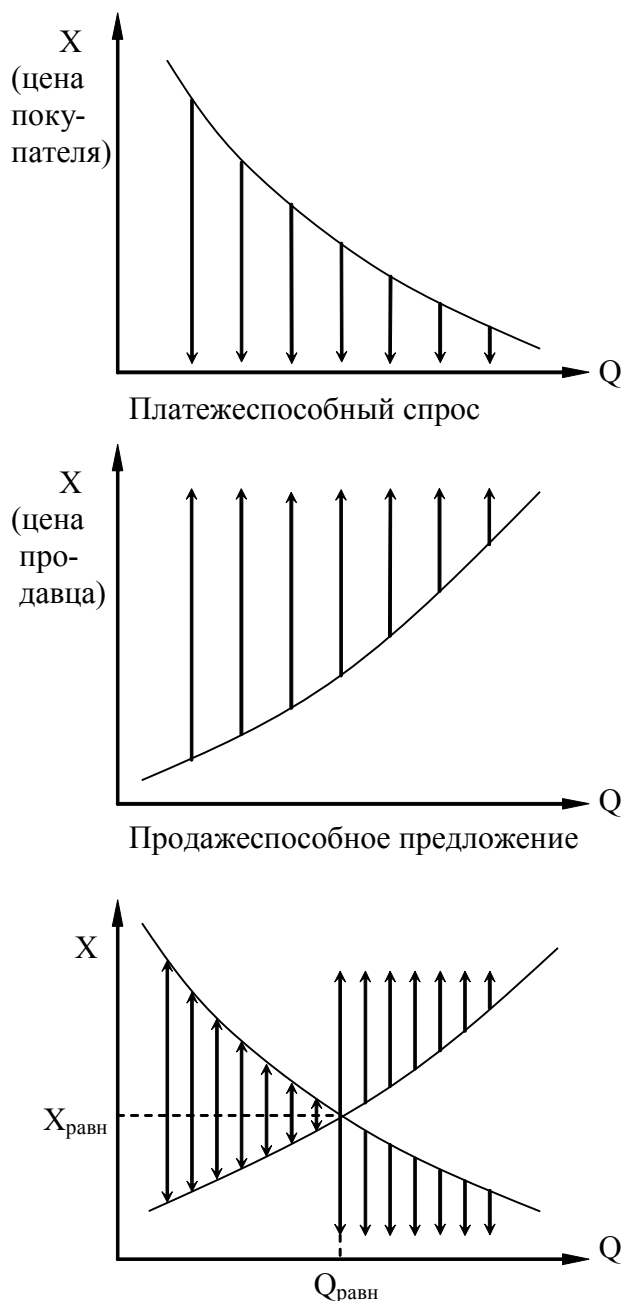


Рис. 4

трагентов практически не всегда реализуется, поскольку существует «эффект владения», при котором индивиды требуют большей суммы за товар, которым они уже владеют, чем та сумма, которую они готовы заплатить, чтобы приобрести тот же товар. Эта аномалия отражает асимметрию ценности, называемую «неприятием потери»). Оба переменных фактора измеряются в натурально-вещественных еди-

ницах количества товара (Q). Зависимой же переменной на всех трех графиках (их ординатой) является цена единицы товара (X). Таким образом, в общем виде функции спроса и предложения имеют вид $X = f(Q)$.

В экономической литературе довольно часто путают зависимые и независимые параметры рынка. Так, в уже упомянутом нами словаре отмечается, что рассматриваемые функции «отражают реакцию продавцов и покупателей на изменение цены блага»⁵. Ошибочно этот вопрос трактуется и авторами словаря современной экономической теории Макмиллана⁶. Наряду с существованием опосредованной зависимости покупок и продаж товара от его цены (через другие конъюнктурные факторы), оценка товара контрагентами рынка имеет самостоятельное и первостепенное значение.

Эмпирически подтверждается, что цены покупателей и продавцов товара могут находиться в любых точках заштрихованных областей графиков, ограниченных функциями спроса и предложения. В этих областях постоянно действуют разнонаправленные рыночные силы спроса и предложения, обозначенные стрелками.

С учетом многофакторности и разнообразия цен товаров построение функций спроса и предложения требует специальной оговорки «при прочих равных условиях», означающей постоянство неколичественных характеристик данного товара, характеристик самих контрагентов рынка, а также всей прочей внешней среды рынка. Эта ситуация соответствует «частному (локальному) равновесию» Маршалла.

В литературе для разграничения «ценовых» и «неценовых» факторов рынка

вводятся «величина», «объем», «уровень», «интенсивность» и другие понятия спроса и предложения, запутывающие суть вопроса. Принимая во внимание истинный характер рыночных зависимостей и то, что ценовые эффекты «всех прочих условий» вызываются сдвигами самих функций спроса и предложения, целесообразно изменения цен, обусловленные действием основного, количественного фактора товара, называть «функциональными», а обусловленные действием прочих факторов - «сдвиговыми» изменениями. Соответственно, цены, изменяющиеся под действием основного фактора, могут быть названы «однофакторными ценами», а прочие - «многофакторными (двух-, трех- и т.д.) ценами».

Возвращаясь к вопросу выбора объекта и предмета микроэкономики, необходимо отметить несколько взаимосвязанных проблемных моментов.

Во-первых, рассмотренное выше понятие «рыночное равновесие» в экономической теории носит довольно абстрактный характер. Практически товары производятся фирмами, а потребляются домохозяйствами, но данные хозяйствующие субъекты всегда на микроуровне оказываются неравновеликими. Поэтому «равновесие» будет реальным и справедливым только по отношению к самим отдельным субъектам и к «отрасли» в широком смысле слова, охватывающей как всех производителей, так и всех потребителей конкретного товара. Традиционное же понятие отрасли касается только производителей товара.

Во-вторых, несмотря на то, что микроэкономика - это теория цен, в ней недостаточно исследования только рынка вне его «контекста», требуется познание взаимодействия производителей и потребителей благ. Надо учитывать то, что то-

⁵ Вечканов Г.С., Вечканова Г.Р. Указ. соч. С. 62.

⁶ Словарь современной экономической теории Макмиллана. С. 123.

вар приобретает равновесную цену одновременно с возникновением способности его к переходу от одного хозяйствующего субъекта (производителя - исходного продавца) к другому (конечному покупателю-потребителю), т.е. только тогда, когда он становится «реализованным» (Ф.Кенэ в связи с этим говорил, что «все купленное продано и все проданное куплено»). Причем одиноково оцененный контрагентами товар, как связующее их звено, должен быть еще определенного количества, оптимального для обеих сторон рыночной сделки.

В-третьих, условия реализации товаров - ограничение «рыночного пространства» функциями спроса и предложения - определяются их полезностью у потребителей и издержками у производителей, т.е. технологиями потребления-производства. Поэтому сущность рынка заключается в соединении воспроизводственных технологий разных хозяйствующих субъектов.

С учетом сказанного возникает необходимость разделения схемы экономического кругооборота (см. рис. 1) на новые хозяйственные единицы - «маркетроны», включающие в себя три взаимосбалансированных компонента - сам товар отрасли, его производителей и потребителей (см. рис. 5). Это понятие, на наш взгляд, является универсальным, основным и конструктивным инструментом микроэкономики, позволяющим не только провести точную «метамерию» экономики, т.е. разделение ее на внутренние равновесные сегменты производителей и потребителей благ, но и выполнить главную задачу микроэкономики - с единой теоретической позиции маржинализма исследовать процессы ценообразования и оптимизации деятельности хозяйствующих субъектов в разных конкурентных и институциональных условиях.

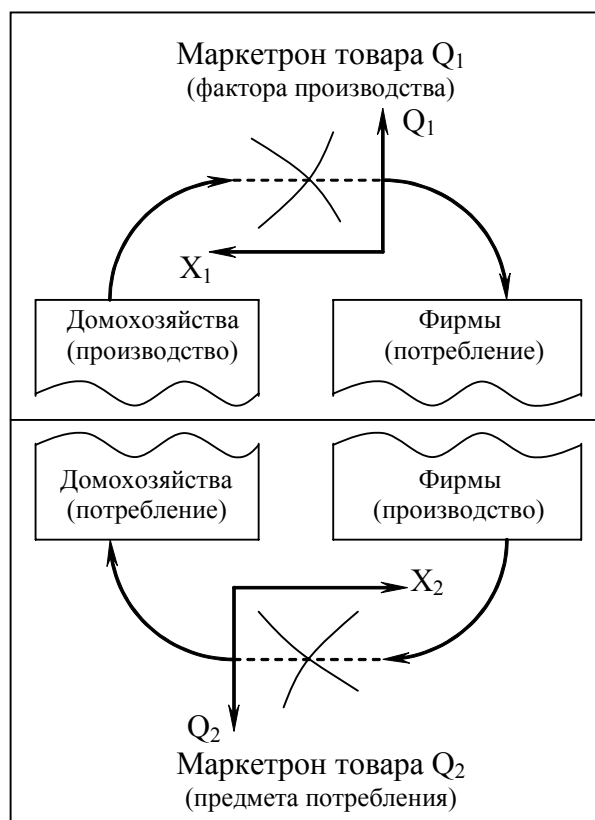


Рис. 5

Если субъектно-структурный анализ экономики позволяет выделить домохозяйства и фирмы, то рыночный анализ эти хозяйственные единицы объединяет по товарному признаку в маркетроны, в которых также реализуется функция потребления-производства, но разных субъектов, связанных как контрагенты.

Первый закон Госсена, полезность и рыночная цена товара

После того как американский экономист Д.Кларк в своем фундаментальном труде «Распределение богатства» (1899) отождествил процессы производства и потребления и стал использовать маржинальный инструментарий в анализе производства, в микроэкономике появилась возможность синтеза - создания единой концепции хозяйствующего субъекта. Однако такой концепции в теории нет до

сих пор, и поэтому в ней вопросы ценообразования оказались оторванными от исследования поведения фирм и процесса потребления экономических благ.

В значительной степени отмеченный недостаток современной микроэкономики связан и с наличием в ней формального подхода к трактовке общего воспроизводственного процесса (цикла). До сих пор в учебниках пишут, что «потребление - заключительная стадия воспроизводственного процесса»⁷, экономические результаты которой сводятся к совершенно неопределенной «полезности» потребленных благ. Такой подход не только порочен сам по себе, но и непродуктивен, он либо создает искаженное представление о равновесных ценах экономических благ, произведенных в условиях как совершенной, так и несовершенной конкуренции, об оптимальных размерах хозяйствующих единиц, делает бессодержательной трактовку их выгоды в виде «излишков» потребителей и производителей, либо не объясняет целый ряд микроэкономических явлений.

Далее нами анализируется совершенно-конкурентное однофакторное ценообразование в модели маркетрона потребительского блага с учетом вышеприведенных замечаний и уточнений. Условия такого моделирования сводятся к следующему:

1. Рассматривается деятельность Homo oeconomicus - людей рациональных, преследующих экономическую выгоду (максимальную прибыльность), путем сопоставления доходности и расходовности принимаемых решений и действий.

2. В отрасли без барьеров (со свободным входом в нее и выходом из нее предпринимательского капитала) существует множество полностью информированных

и не вступающих в сговор, но как контрагентов, договаривающихся о ценах и объемах реализации товара, производителей и потребителей.

3. Реализуемая продукция представляет собой частное благо, производимое и потребляемое на конкурентной основе, однородный, свободно перемещаемый товар потребительского назначения.

4. Функции спроса и предложения имеют нормальный вид и выражаются в форме $X = f(Q)$.

Процесс потребления благ в существующей микроэкономике описывается с помощью понятий «полезность», «насыщение», «антиполезность», «функция полезности» и так называемых законов Госсена. Центральное в маржинализме понятие «полезность» означает способность блага удовлетворять ту или иную потребность людей. «Функция полезности» - это математическая зависимость уровня абсолютной (общей) полезности (U) конкретного блага от его потребляемого количества (Q), полезностей и количеств других потребляемых благ, доходов, расходов потребителя и других факторов. Фактор Q считается определяющим, и соответствующая однофакторная функция полезности обозначается в виде $U = f(Q)$. Она имеет нелинейный характер и описывается первым законом Госсена: по мере увеличения количества потребляемого блага функция его абсолютной (интегральной) полезности замедленно возрастает, а функция предельной (дифференциальной) полезности (dU/dQ) монотонно убывает (см. рис.6). Функция U имеет точку насыщения (U_{\max}), за которой полезность уменьшается и за нулевой точкой становится отрицательной полезностью (антиполезностью антиблага).

Необходимо отметить, что речь идет о статистическом, моментном, фактичес-

⁷ Вечканов Г.С., Вечканова Г.Р. Указ. соч. С. 226.

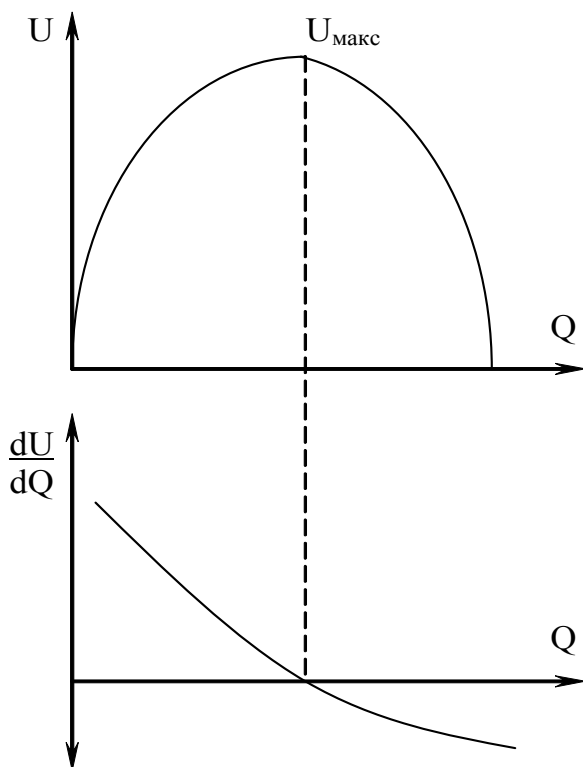


Рис. 6

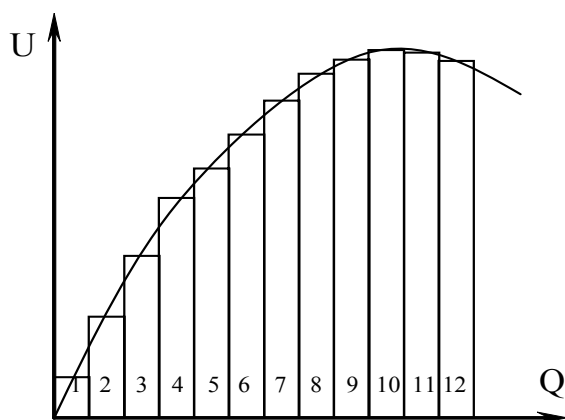


Рис. 7

ки однопериодном сопоставлении полезностей разных, но ранжированных по возрастающей, количеств блага, потребляемого множеством домохозяйств маркетрона (см. рис. 7), так что гладкая дифференцируемая функция полезности, фигурирующая в законе, является аппроксимацией соответствующей дискретной гистограммы полезности.

За время существования маржинализма, несмотря на многочисленные попытки придания понятию «полезность» определенности и абсолютной измеримости, первый закон Госсена не удавалось напрямую связать с ценообразованием. Даже в виде «благополучия» Артура Пигу (1877-1959) и «выигрыша» теории игр Д. фон Неймана и О. Моргенштерна полезность блага оставалась абстракцией. На наш взгляд, только интерпретация потребления как производственного процесса позволяет представить «конечную полезность» в виде доходности продажи рабочей силы (труда), производимой в домохозяйствах. В этом случае само потребляемое благо становится фактором производства, а первый закон Госсена выступает как «производственная функция», первая производная которой (предельная доходность блага) и является функцией спроса (ценой потребителей) блага.

На графиках рис. 8 представлены интегральные и дифференциальные функции отраслевой доходности и расходности реализуемого блага (причем обе функции, как и функция полезности в основе своей, и здесь носят статистический характер). Функции расходности являются нелинейно возрастающими (вогнутыми), поскольку каждая дополнительно произведенная единица блага становится все более ресурсоемкой (в данном случае - трудоемкой). Кривая дифференциальной расходности представляет собой функцию отраслевого предложения (цены производителей) блага.

Данная модель наглядно показывает детерминацию рыночных пропорций реальным сектором, производность функций спроса и предложения от технологических характеристик сфер потребления и производства.

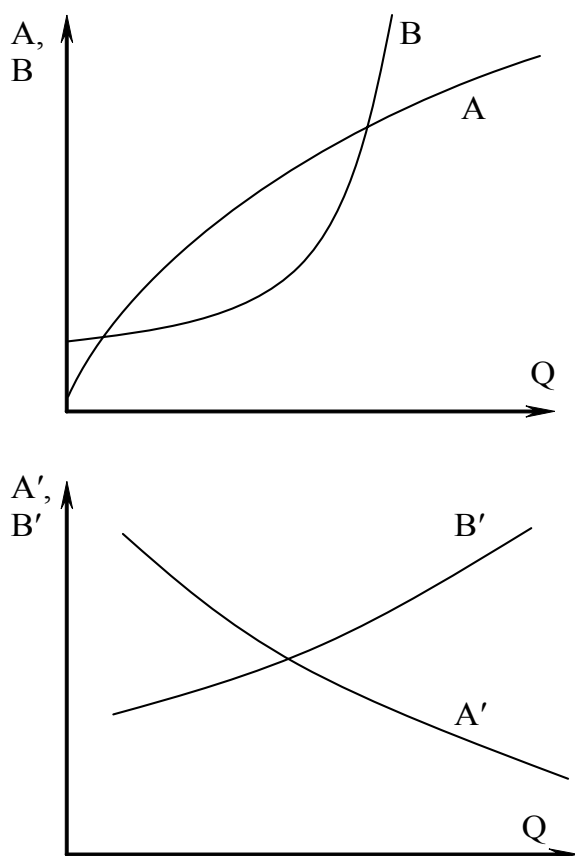


Рис. 8

Необходимо отметить, что соотношение «производственной» и «потребительской» частей нашей модели также имеет принципиально важное значение. Еще А.Маршалл писал: «Принцип «издержек производства» и принцип «конечной полезности», без сомнения, являются составными частями одного всеобщего закона спроса и предложения, каждый из них можно сравнить с одним из лезвий ножниц»⁸. Более того, создание маржинальной теории производства Д.Кларком показало тавтологичность «креста Маршалла», в котором функции спроса и предложения являются взаимнообратными. По этому поводу Ф.Уикстид говорил, что «предложение есть обратная сторона спроса». Такое соотношение рыночных

сил становится очевидным в интегральной части модели, так как «закон убывающего эффекта потребления благ» (функция доходности блага) и «закон возрастающих затрат производства благ» выражают один и тот же закон снижающейся эффективности затрат. Поэтому маржинальные «расходная ценность» и «доходная ценность» характеризуют один и тот же воспроизводственный процесс, только с разных сторон - со стороны производства и стороны потребления, соответственно.

Полная модель совершенно-конкурентного маркетрона потребительского блага, включающего не только уравновешенный рынок, но и максимально прибыльные хозяйства контрагентов рынка, представлена на рис. 9.

Верхний интегральный график содержит помимо функций расходности и доходности блага линейную функцию его реализации (AB), которая выражает по отношению к производителям сумму продаж, а по отношению к потребителю сумму покупок блага.

На среднем графике модели представлены средние значения названных параметров ($A_{cp} = A/Q$; $B_{cp} = B/Q$; $AB_{cp} = AB/Q$), которые образуют функции рыночного спроса, предложения и равновесной цены, соответственно. Объемы реализации блага, находящиеся левее точки равновесия (пересечения функций), оказываются прибыльными, правее - убыточными.

Нижняя часть модели является дифференциальной, где те же параметры, представленные в предельных значениях ($A' = dA/dQ$; $B' = dB/dQ$; $AB' = dAB/dQ$), характеризуют маржинальный рынок блага. Именно этот рынок содержит не только равновесные, но и оптимальные для обоих контрагентов величины цены и объема реализации блага. Маржинальная

⁸ Маршалл А. Принципы экономической науки: В 3 т. М., 1993. Т. 3. С. 282.

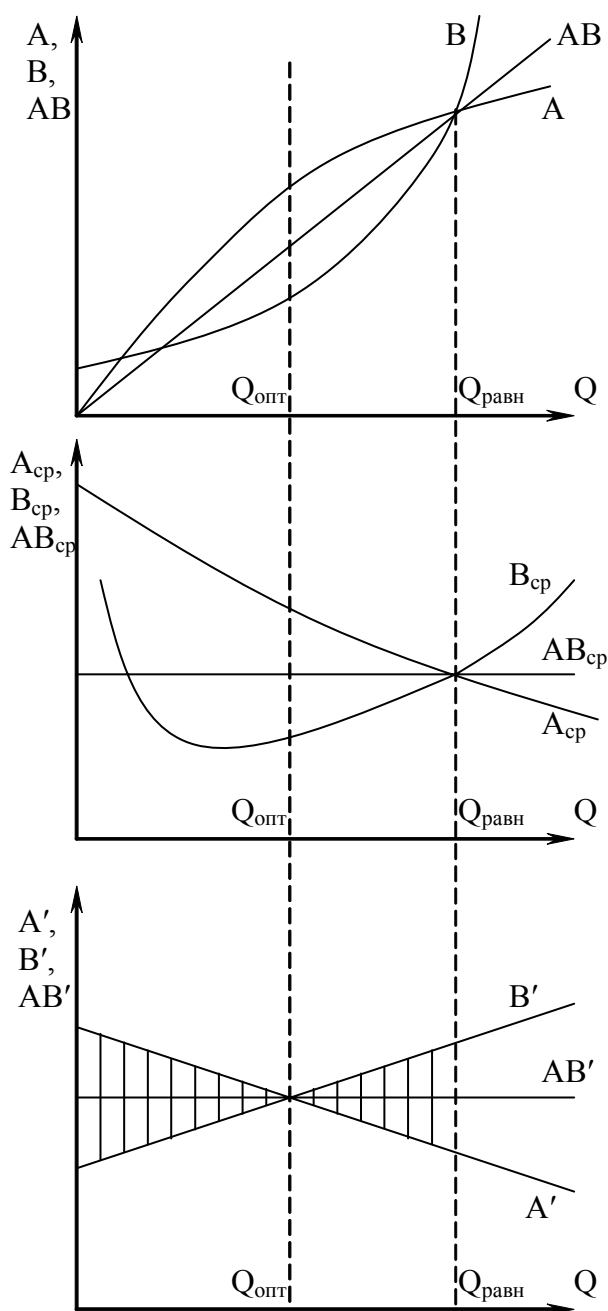


Рис. 9

цена блага в условиях совершенно-конкурентного производства и потребления равна средней цене, а вот маржинальный объем реализации блага ($Q_{\text{опт}}$), хотя и оказывается меньше равновесного, обеспечивает максимальную прибыльность фирм и домохозяйств ($Q_{\text{равн}}$ соответствует только безубыточности).

Неразработанность и незавершенность нынешней маржинальной теории

потребления обуславливает чистую умозрительность трактовки так называемого потребительского излишка в экономической литературе (впервые понятие излишка потребителя было использовано еще в 1844 г. французским инженером и экономистом К.Дюпюи). Типично такое его определение: «Потребительский излишек - разница между максимумом цены, которую потребитель готов заплатить за единицу некоего блага, и той реальной величиной, которую он заплатил фактически по рыночной цене»⁹. Согласно такому определению, потребительский излишек в совокупности с производственным излишком, который обычно представляют как прибыль (но упомянутые авторы словаря по микро- и макроэкономике почему-то излишек производителя трактуют как ренту)¹⁰, изображается на графике площадью между функциями спроса и предложения только до точки рыночного равновесия. В действительности же суммарный излишек занимает всю площадь между функциями во всем диапазоне прибыльной реализации блага (см. заштрихованную область на маргинальном графике модели маркетрона на рис. 9). Самое главное, что следует из модифицированного нами первого закона Госсена в отношении теории излишка, заключается в том, что потребительский излишек имеет такую же сущность, как и производственный излишек - прибыль. Таким образом, частная взаимовыгодность реализации блага на рынке, представленном в маркетроне, становится очевидной, единой, конкретной и измеримой. Как фирмы, так и домохозяйства сберегают часть

⁹ Вечканов Г.С., Вечканова Г.Р. Указ. соч. С. 226. См. также: Фишер С., Дорнбуш Р., Шмалензи Р. Экономика. М., 1993. С. 773; Словарь современной теории Макмиллана. С. 97.

¹⁰ См.: Вечканов Г.С., Вечканова Г.Р. Указ. соч. С. 329.

своих доходов и инвестируют ее в развитие своей деятельности. Функция равновесной цены блага и соответствующая ей интегральная функция реализации блага в зависимости от соотношения рыночных сил спроса и предложения делят суммарную прибыль маркетрона между производителями и потребителями блага в определенной пропорции (при симметричности совершенной конкуренции - пропорции, обеспечивающей равноприбыльность хозяйств).

Обратимся к современной теории цен благ в условиях существования рыночной власти.

В экономической литературе существует разночтение по поводу понятия «несовершенная конкуренция», введенного в научный оборот Д.Робинсон («Экономикс несовершенной конкуренции», 1933). Авторы одного из словарей пишут, что это рынки, «на которых продавцы обладают большей свободой в установлении цен, чем при совершенной конкуренции, но меньшей, чем при монополии»¹¹. Таким образом, авторы монополии выводят за пределы данного понятия. П.Самуэльсон же отмечает: «Понятие несовершенной конкуренции относится к любому виду рыночной структуры, обладающему каким-либо несовершенством - к чистой монополии, олигополии или монополистической конкуренции»¹². Мы будем придерживаться такого широкого толкования понятия, включая в него все формы организованной рыночной власти со стороны покупателей и потребителей благ.

Если ограничиться только тремя градациями рыночной структуры, то анализ количества конкурентов и контрагентов дает девять конфигураций отраслевого

маркетрона (рис. 10). Из этих конфигураций только одна (отмечена знаком «*») относится к абсолютно совершенной конкуренции, все другие более реалистичны, в определенной степени и на той или/и другой стороне маркетрона отражают рыночную власть. Нашей задачей является не рассмотрение всех восьми структур, а только уточнение сущности рыночной власти и ее влияния на ценообразование.

Обычно явление монополизма связывают с одной фирмой - производителем отраслевой продукции и мультипсонией, отсутствием товаров-заместителей и свободного входа в отрасль (по причинам: абсолютного преимущества в издержках, положительного эффекта масштаба, большого стартового капитала, дифференциации товара, юридических барьеров), а также с информированностью производителя о всех параметрах маркетрона. Последнее обстоятельство для монополии важнее, чем для совершенной конкуренции, при которой контрагенты являются «ценополучателями». Монополист должен знать не только свою затратность, но и доходности множества групп потребителей производимых благ.

Исторически так получилось, что экономическая теория первоначально изучала монополизм, основанный на возникновении неоднородности в отраслевых выпусках продукции, различаемой покупателями. Они отдают предпочтения, проявляют приверженность товарам с торговой маркой конкретных фирм-производителей, которые практически имеют свой отраслевой рынок, защищенный от товаров-заместителей.

Д.Робинсон, одна из первых исследователей монополистического равновесия, заявляла, что, если конкуренты-производители начинают создавать свои отрасли, то теория конкуренции должна быть от-

¹¹ Вечканов Г.С., Вечканова Г.Р. Указ. соч. С. 190.

¹² Самуэльсон П.А., Нордхауз В.Д. Экономика. М., 1997. С. 785.

		Количество производителей (-полео)		
		много (мульти-)	немного (олиго-)	один (моно-)
Количество потребителей (-псония)	много	мультиполия- мультипсония*	олигополия- мультипсония	монополия- мультипсония
	немного	мультиполия- олигопсония	олигополия- олигопсония	монополия- олигопсония
	один	мультиполия- монопсония	олигополия- монопсония	монополия- монопсония

Рис. 10

брошена. Э. Чемберлин, соединивший в теории, казалось, несовместимые понятия «монополия» и «конкуренция» в одно - «монополистическая конкуренция», и тщательно проанализировавший явление дифференциации продукции, стоящее за этой категорией, был более сдержан и говорил лишь о «реориентации теории ценности». Нам представляется, что монополизм может только подтвердить правильность неоклассической теории ценности и не требует пересмотра каких-либо его принципов.

Д. Робинсон в книге «Экономикс несовершенной конкуренции» для моделирования монополии использует функцию предельной доходности (A'), а монопсонии - функцию предельной расходности (B') (см. рис. 11). Эти функции располагаются, соответственно, ниже и выше функций средних одноименных показателей и, якобы, характеризуют особое, несовершенноконкурентное равновесие рынка, с параметрами, невыгодными для объема выпуска ($Q_2 < Q_1$), завышенной ценой монополиста ($X_2 > X_1$) и заниженной ценой монопсониста ($X_3 < X_1$). Тео-

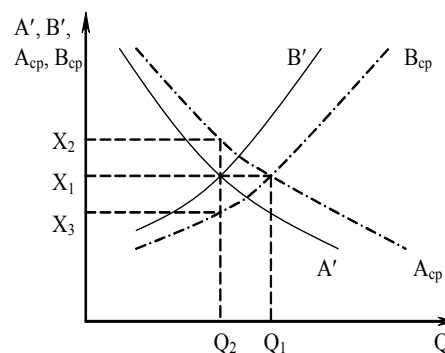


Рис. 11

рия несовершенной конкуренции также утверждает, что модели монополистического ценообразования не имеют функции предложения товара, а монопсонического ценообразования не имеют функции спроса на него.

Выше было показано, что функции спроса и предложения совершенноконкурентного рынка представляют собой предельные доходности и расходности, соответственно. Поскольку такое положение связано с технологиями производства и потребления, оно сохраняется при любой организационной структуре рынка. Хозяйствующие субъекты ориентиру-

ются на предельные, а не на средние функции не потому, что они являются в первом случае монополистами и во втором случае монополистами, а в силу прибыльности их деятельности в маргинальном «диапазоне» рынка, поскольку равновесие усредненных параметров бесприбыльно для обоих контрагентов.

Д. Робинсон, рассматривая классический пример монополии - город с одним предприятием, которое, пользуясь рыночной властью, якобы занижает заработную плату и количество нанимаемых работников, объявляет эту рыночную власть причиной существования безработицы, низкого благосостояния и эксплуатации работников, недогрузки мощностей фирм, слабого научно-технического прогресса и роста экономики. На наш взгляд, такие выводы отпадают, если внимательно проанализировать реальные возможности рыночной власти.

«Монопольная власть, - пишут авторы энциклопедического словаря, а это типичная точка зрения, - означает возможность фирмы воздействовать на цену своего блага посредством изменения его количества, которое оно намерено реализовать»¹³. Однако фактически рыночная власть дает возможность только присвоения монополистом прибыли потребителей, а монополистом прибыли производителей благ (см. рис. 12). При этом как равновесная цена единицы блага, так и его оптимальное (максимально-прибыльное) количество остаются такими же, как при совершенно-конкурентном ценообразовании. Функции реализации блага совпадают в случае монополии с функциями доходности ($A = AB$, $A' = AB'$), а в случае монополии (обозначения функций приведены в скобках) - с функциями расходности ($B = AB$, $B' = AB'$). Для мо-

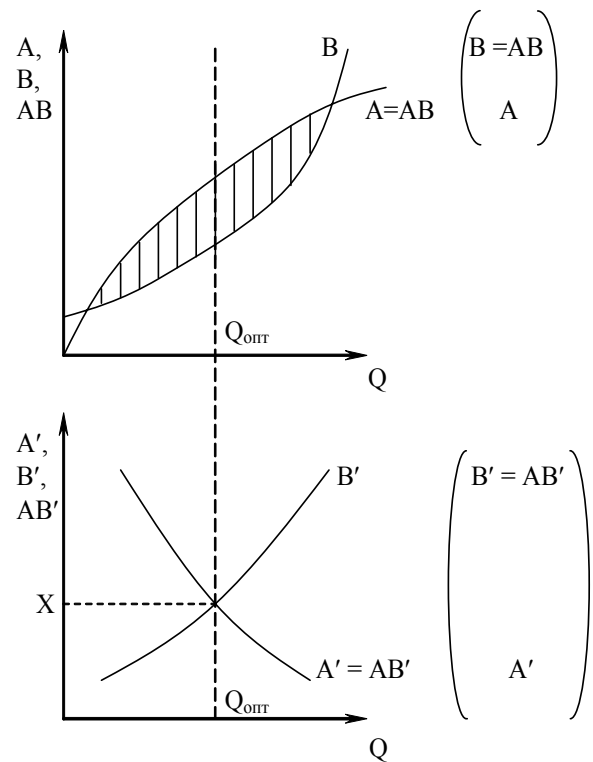


Рис. 12

нополиста доходность потребителей, равно как и для монополиста затратность производителей блага, является пределом платежеспособного ценообразования. Однако в любом случае в маркетроне блага устанавливается равновесная цена (X) через механизм спроса и предложения в рамках тех же самых технологических функций производителя и потребителя.

Что касается ценовой дискриминации (практики установления на один и тот же товар разных цен), в каких бы формах она ни применялась, то она объясняется именно отсутствием прибыли у потребителей в случае монополии и у производителей в случае монополии. В этих условиях напряженных бюджетов хозяйствующие субъекты, обладающие рыночной властью и стремящиеся реализовать товар, вынуждены учитывать весь спектр доходности многочисленных контрагентов. Ценовая дискриминация монополи-

¹³ Вечканов Г.С., Вечканова Г.Р. Указ. соч. С. 168.

ста и монополиста - это такое же нормальное, естественное явление, как наличие единых цен в условиях совершенно-конкурентного рынка. Однако необходимо иметь в виду, что ценовая дискриминация наблюдается относительно тех благ, которые невозможно перепродать. Также следует отличать несовершенно-конкурентные цены от административных (назначаемых) цен, поскольку последние не являются результатом объективного взаимодействия рыночных сил.

В экономической литературе часто, на наш взгляд, ошибочно утверждается, что рыночная власть не стимулирует монополии и монополии к снижению производственных издержек. И тут можно согласиться с противоположным мнением Й.Шумпетера, согласно которому монополизм как таковой является мощным фактором инноваций, поскольку монополии, как и монополии, обладают удвоенной прибылью.

Редко встречающаяся на практике двусторонняя рыночная власть, неточно именуемая в литературе как двусторонняя монополия, или монополия билатеральная (например, фирма-монополист, ведущая переговоры с отраслевым профсоюзом

по поводу условий найма работников), интересна с теоретической точки зрения, ибо в таком маркетроне происходит восстановление функции реализации, разделяющей совокупную прибыль на прибыль потребителя и прибыль производителя, и условий квазисовершенной конкуренции. Такая рыночная ситуация соответствует концепции «уравновешивающей силы» Д.Гэлбрейта, согласно которой рыночная власть производителей может и должна быть компенсирована рыночной властью потребителей.

В качестве показателя степени (уровня) рыночной власти (ϕ) можно использовать отношение разницы между прибылями производителей и потребителей к их сумме (совокупной прибыли):

$$\phi = \frac{\text{—}}{\text{—}}.$$

Показатель ϕ будет изменяться от 1 (полной монополии) до -1 (полной монополии) через 0 (мультиполию или двойную монополию).

Рассмотренная маркетронная модель ценообразования является достаточно простой и унифицированной, пригодной для описания любых рынков благ: конкурентных и монополизированных, отраслевых и национальных, рынков первичных и вторичных, частных и общественных благ.

Современный хозяйственный механизм

Перспективы развития ипотечного кредитования

Д.З. Вагапова
кандидат экономических наук,
исполнительный директор Самарского областного
Фонда жилья и ипотеки

В Послании Президента России В.В. Путина Федеральному Собранию РФ 2004 г. решение жилищной проблемы названо одной из самых актуальных задач, стоящих перед федеральными и региональными органами власти: "Одной из самых актуальных задач является обеспечение граждан доступным жильем. Правительство, региональные и местные органы власти должны ориентироваться на то, чтобы к 2010 г., минимум, треть граждан страны могли бы приобрести квартиру, отвечающую современным требованиям, приобрести - за счет собственных накоплений и с помощью жилищных кредитов... Ипотека должна стать доступным способом решения проблем для людей со средними доходами. Разумеется, нужны и другие формы финансирования - такие, как участие граждан в долевым строительстве и жилищно-накопительных программах".

Ипотечное жилищное кредитование населения на приобретение жилой недвижимости развивается достаточно динамично, вместе с тем абсолютные значения, такие, как, например, составляющая ипотеки в ВВП страны, ничтожны. Так, менее 1% сделок с недвижимостью финансируется за счет ипотеки. В улучшении же жилищных условий нуждается около 60% российских семей. Низкие темпы жилищного строительства и невысокий уровень доходов основной части населения сдерживают решение жилищной проблемы.

Ипотечные кредиты выдаются в основном на приобретение жилой недви-

мости на вторичном рынке, что при отсутствии серьезного роста предложений нового жилья ведет лишь к увеличению цены покупаемой квартиры. Такое развитие ипотеки прямо противоречит как интересам потенциальных заемщиков, так и подходу правительства к развитию системы ипотечного кредитования населения. В Послании Президента РФ В.В. Путина указано, что главной задачей является формирование рынка доступного жилья и увеличение ввода нового жилья с 36 млн. м² в год до 75 млн. м².

Решение жилищной проблемы может стать локомотивом отечественной экономики. Собственное качественное, благоустроенное жилье важно не только как условие жизнедеятельности, но и как условие позитивного мироощущения людей, что является залогом стабилизации в обществе.

Чтобы выработать целевые ориентиры для строительного и ипотечного секторов, определить перспективы улучшения жилищных условий населения, необходимо наличие научного прогноза развития жилищного строительства и жилищного рынка, а также оценки финансовых возможностей населения по приобретению недвижимости.

Сегодня даже тот, кто достаточно скептически относится к ипотечному кредитованию, признает, что это оптимальный способ стать обладателем собственного жилья немедленно, без долгого периода накопления нужной суммы для его покупки. Ипотечное кредитование позво-

ляет заемщику обеспечить себя именно теми жилищными условиями, которые он считает достойными. Наряду с этим, необходимо выделить группы населения, которые не в состоянии принять участие в ипотечном кредитовании, и обеспечить их поддержку со стороны государства.

При решении данной задачи главное - создать рынок доступного жилья. Рынок - это экономические взаимоотношения между продавцом и покупателем. Речь идет о покупке жилья, а не о получении его от государства бесплатно. **Доступное жилье** - это не дешевые некачественные объекты. Проблема в создании механизма, обеспечивающего финансовую доступность жилья.

Конечно, проблема снижения стоимости жилья на рынке недвижимости в настоящее время весьма актуальна, но цена уменьшится не от принятия тех или иных законов, а при установлении нормального баланса между спросом и предложением. Сегодня мы наблюдаем постоянный рост цен на жилье. Но соответствующего роста темпов строительства жилья, к сожалению, не происходит. Это является свидетельством монополизации строительного комплекса, который не реагирует должным образом на увеличивающийся спрос.

Законодательные новации, предпринятые Правительством РФ в конце прошлого года, предложили участникам жилищного рынка необходимые для решения данной проблемы инструменты, которые можно разделить на следующие блоки.

Первый - формирование новой государственной жилищной политики. Этот блок представлен Жилищным кодексом РФ, содержащим государственные гарантии по обеспечению социальным жильем граждан с низкими доходами, которые

нуждаются в улучшении жилищных условий. Всем остальным гражданам государство через развитие законодательной базы и создание других условий обеспечивает доступ на рынок недвижимости, где они смогут приобрести, арендовать или построить жилье, иногда при поддержке государства, в частности, предоставляя различные субсидии на первоначальный взнос, компенсацию части кредита при рождении ребенка и др. Базовая концепция Жилищного кодекса заключается в том, что государство не обязано предоставлять бесплатное жилье большей части населения. В этом особенность новой государственной жилищной политики.

Второй блок связан с расширением платежеспособного спроса населения на жилье. Здесь главным является рост доходов населения и снижение инфляции, что определяет ту часть стоимости ипотечного кредита, которая связана не с общей стоимостью денег на рынке, а с рисками, возникающими при данном виде кредитования. И от изменения законодательства можно ожидать снижения этих рисков. Например, если нельзя обратиться взыскание на предмет залога и не иметь права на его реализацию, при наступлении дефолта ипотечного кредита он не будет выплачен. У банка возникнет проблема по возврату вкладов, использованных в качестве ресурсной базы для выдачи кредита. Следовательно, возникает огромный риск, и банку приходится включать в процентную стоимость кредита дополнительно три-четыре пункта, что увеличивает его стоимость для заемщика. Свободное обращение взыскания залога позволит банку компенсировать свои потери и, соответственно, снизить стоимость кредитов. Но это станет возможным при наличии банковской конкуренции. Данную проблему пытается решить

Гражданско-процессуальный кодекс РФ, вступивший в силу с 1 января 2005 г.

К данному блоку относятся законы, позволяющие привлечь “длинные” деньги для предоставления долгосрочных ипотечных кредитов. В прошлом году был принят Федеральный закон “Об ипотечных ценных бумагах”. Возможно снижение стоимости кредитов за счет снижения административных ресурсов. В данном случае была сделана попытка отменить плату за нотариальное удостоверение договора по ипотеке. В настоящее время это стало называться регистрационным взносом.

В связи с изменением статуса средств, уплачиваемых за регистрацию сделок с недвижимостью, срок регистрационных действий увеличился с 3 дней до 30, не говоря о том, что в настоящее время действует схема предварительной записи на регистрацию сделки до 2-3 недель.

На сегодняшний день в Самарской области около 70 % ипотечных кредитов и займов выдается на приобретение вторичного жилья. В связи с удлинением срока оформления регистрационных действий продавцы вторичного жилья отказываются от совершения сделок по схеме приобретения жилья через механизм ипотечного кредита.

Продавцы не желают тратить время, и пока покупатель оформляет и получает все необходимые для заключения договоров купли-продажи и ипотеки документы, находят других покупателей. Рекламные объявления о продаже квартир уже содержат такое требование: “ипотеку не предлагать”. Мы долго разъясняли людям, что ипотека - это надежно и выгодно, а приходим к тому, что ее избегают по причине неоправданно громоздкого оформления. Если сейчас не будут найдены пути решения этого вопроса, может

оказаться под угрозой выполнение плана поставки Фондом закладных, выданных по стандартам Агентства по ипотечному жилищному кредитованию. А это 400 млн. руб., привлеченных из внебюджетных источников в экономику региона.

Для защиты прав граждан, вкладывающих средства в строительство жилья, в рамках данного блока был принят закон “О долевом участии в строительстве объектов недвижимости”. Принятый закон должен минимизировать риски граждан, заключающих договоры о получении за определенную плату права на приобретение в будущем квартир. Этот закон вводит строгие и безусловно разумные требования к содержанию таких договоров, наличию документации по строительству, информированности гражданина, обеспеченности вложенных им средств и т.д. В результате введения закона, возможно, произойдет переход к схемам, при которых эти договоры вообще не будут заключаться. Но следует отметить, что закон содержит существенные недоработки, из-за которых могут возникнуть серьезные проблемы у большого количества юридических и физических лиц. Так, например, действие закона должно распространяться на все объекты, разрешение на строительство которых будет получено после 30 марта 2005 г. Однако уже сейчас по многим из этих объектов заключены договоры о передаче прав на получение в будущем квартир с юридическими лицами (инвесторы-посредники).

Сами договоры, скорее всего, не будут признаны недействительными. Однако что делать юридическим лицам с правами? Если они будут реализовывать права на квартиры, их деятельность будет признана незаконной. Если не будут, то не смогут финансировать строительство и оно будет остановлено.

В той же ситуации находятся банки, которые выдали кредиты на строительство жилья и не могут заблокировать реализацию прав на квартиры физическим и юридическим лицам после 30 марта. При этом банки не желают оказаться солидарно ответственными с застройщиками по их обязательствам перед дольщиками.

Неясна ситуация с застройщиками, которые в соответствии с законом будут штрафовать за непредставление ежеквартальной отчетности в специальный уполномоченный орган и за непредставление в этот же орган проектной декларации за две недели до заключения первого договора участия в долевом строительстве. На сегодняшний день такого органа не существует и вряд ли он будет создан в ближайшее время.

К данному блоку относится и закон "О жилищных накопительных кооперативах". Данный закон, как и многие другие, входящие в жилищный пакет, готовился в спешке. В нем довольно много статей, которые препятствуют деятельности кооперативов. Например, организация возникает только с момента внесения записи в Единый государственный реестр каждого нового члена кооператива, что потребует дополнительных временных и денежных затрат. Кроме того, новый закон запрещает юридическим лицам пользоваться услугами жилищно-накопительных кооперативов. Закон предусматривает ограничение числа пайщиков, использование их накоплений не ранее чем через два года, не прописав механизмы сохранения их реальной стоимости в условиях инфляции и роста стоимости жилья и другие моменты.

Третий блок изменений посвящен реформированию строительного сектора. Здесь приняты базовые документы, которые позволяют монополизировать дан-

ный сектор, снять административные барьеры, раскрыть рынок для конкурентной борьбы между различными застройщиками, снизить стоимость строительства. Это в первую очередь затрагивает правила Градостроительного регулирования. Изменения направлены на то, чтобы сделать более прозрачными и понятными правила получения прав на землю и разрешений на ведение строительства, получение участков для застройки с уже готовой инфраструктурой. Наряду с масштабными изменениями утверждены и небольшие изменения и поправки к существующим законам. Например, новая редакция Гражданско-процессуального кодекса (ст. 446) фактически разрешает ипотеку, что позволяет эффективно функционировать ипотечному кредитованию как институту.

Четвертый блок связан с развитием инфраструктуры рынка жилья. Он направлен на защиту прав добросовестных покупателей, совершенствование системы регистрации прав на недвижимость. По данному блоку внесение изменений в действующие правила не полностью определили механизм решения некоторых вопросов. Например, не до конца решен вопрос об участии органов опеки и попечительства при совершении ипотечных сделок с участием несовершеннолетних.

Компромисс, якобы достигнутый при внесении изменений в п.4 ст.292 Гражданского кодекса РФ, не дает ожидаемого результата, так как не затрагивает отношений с несовершеннолетними, являющимися собственниками. В то же время в основной массе сделки по продаже приватизированного жилья (а на вторичном рынке такое жилье составляет основную массу при совершении сделок с недвижимостью), средства от которых родители намереваются направить на первоначальный взнос по ипотечному кредиту, могут

заключаться только с согласия органов опеки и попечительства, поскольку дети ранее участвовали в приватизации в обязательном порядке и на момент продажи приватизированного жилья являются собственниками своей доли.

Родители вынуждены тратить дополнительно не менее 30 дней, чтобы получить согласие органа опеки и попечительства, и доказывать свои добрые намерения по отношению к собственным детям.

Сегодня новый Жилищный кодекс не отвечает на вопрос: каким образом можно подтвердить нуждаемость в улучшении жилищных условий молодой семьи, если эта семья, не имея собственного жилья, по размеру своих доходов не может быть поставлена на очередь по новому Жилищному кодексу? Например, **критерий нуждаемости** до настоящего времени обозначен в подпрограмме "Обеспечение жильем молодых семей", входящей в состав федеральной целевой программы "Жилище на 2002-2010 гг.", как обязательное условие получения средств федерального бюджета для предоставления молодым семьям субсидий на погашение затрат, связанных с получением ими ипотечного жилищного кредита (займа), при рождении ребенка.

Правила предоставления субсидий за счет средств федерального бюджета молодым семьям - участникам подпрограммы требуют наличия конкретного документа - **акта проверки** жилищных условий участника подпрограммы по месту постоянного проживания, **составленного в установленном порядке (!)**.

Получается, малоимущие семьи могут быть поставлены на учет как нуждающиеся в улучшении жилищных условий, но не могут стать заемщиками по ипотечным жилищным кредитам. И наоборот, молодые семьи, имеющие некий постоянный

доход, могут стать заемщиками, но не могут находиться в очереди нуждающихся.

Пятый блок законодательных инициатив призван усовершенствовать налоговую систему.

Принят большой пакет документов по жилищному законодательству. Вопрос - как он будет работать. По-видимому, потребуется какой-то период для проверки его эффективности. За это время появятся новые проблемы и вопросы. Многие нормы начнут выполняться сразу, для реализации других потребуется некоторое время и уточнения. Но уже сейчас можно сказать, что новое жилищное законодательство - это серьезный шаг на пути развития рынка жилья.

Самарский областной Фонд жилья и ипотеки был создан Администрацией Самарской области как некоммерческая организация. Основной задачей Фонда является решение жилищной проблемы населения Самарской области с использованием механизма ипотечного кредитования.

С начала реализации ипотечной программы в Самарской области из областного бюджета на выдачу ипотечных кредитов Фонду было выделено 649,5 млн. руб., на выдачу субсидий работникам бюджетной сферы 130 млн. руб. (таким образом, использование наряду с ипотечным кредитом бюджетных субсидий позволило решить жилищные проблемы 364 семьям бюджетников), привлечено из внебюджетных источников 495,43 млн. руб. (что составляет 76% от общей суммы средств, полученных из бюджета). В результате более 2700 семей улучшили свои жилищные условия, используя механизм ипотечного кредитования. В 2004 г. было выдано 1033 кредита, что составило около 40% от общей суммы выданных за период деятельности Фонда кредитов. Из

1033 кредитов 697 (или 67%) было выдано за счет средств Агентства ипотечного жилищного кредитования (АИЖК). Эта цифра свидетельствует о том, что кредиты по ставке 15% востребованы населением.

Сегодня в России действует несколько моделей ипотечного жилищного кредитования. Наибольшее распространение получили три формы: создание специализированных фондов, которые строят и продают жилье в рассрочку, дотирование региональными бюджетами ипотечных фондов для снижения процентной ставки и первоначального взноса по ипотечным кредитам, а также сдача жилья в аренду с возможностью последующего выкупа. Процентная ставка по ипотечным кредитам, выдаваемым за счет средств областного бюджета, всегда носила характер социальной направленности и отличалась от действующей рыночной ставки, что позволило воспользоваться ипотечными кредитами также семьям, имеющим невысокие доходы.

Однако в ситуации, которая на сегодня сложилась на жилищном рынке, когда востребованность кредитных ресурсов со стороны населения Самарской области значительно повысилась, о чем свидетельствует очередь на получение кредитов по стандартам АИЖК, снижение процентной ставки по кредитам, выдаваемым за счет средств областного бюджета с 15% до 10, повлекло финансовые потери Фонда только за 2005 г. в сумме 20 млн. руб., что с учетом уровня инфляции и роста стоимости жилья не позволит в ближайшее время Фонду выйти на самоокупаемость. Кроме того, данные средства могли бы быть выданы очередным заемщикам, желающим решить свой жилищный вопрос с помощью ипотечного кредита. Также стоит отметить, что кредиты, выдаваемые по стандартам областной ипотечной про-

граммы, выпадают из механизма рефинансирования, что не позволило Фонду привлекать ежегодно дополнительные внебюджетные средства на региональный рынок в сумме не менее 200 млн. руб.

Средний размер выдаваемых кредитов за четыре года вырос более чем в 2 раза (с 240 до 515 тыс. руб.). Это также свидетельствует о том, что даже при увеличении в 2 раза средств, выделяемых из бюджета на ипотечное кредитование, количество семей, решивших свои жилищные проблемы с помощью ипотечного кредита, не будет увеличиваться с ожидаемой прогрессией.

Количество обработанных анкет жителей Самарской области, обратившихся в Фонд по состоянию на 10 марта текущего года - 11 042. По результатам анкетирования признаны платежеспособными 10 367 семей, или 93%. Потребность в средствах на выдачу ипотечных кредитов составляет более 3 300 млрд. руб.

Для решения жилищной проблемы наших потенциальных заемщиков Фонду необходимо постоянно работать над вопросом привлечения внебюджетных источников в систему ипотечного жилищного кредитования.

В настоящее время Фонд проводит работу по отработке условий участия в инвестиционно-строительном проекте, финансируемом венгерскими кредитными организациями, в рамках реализации схемы социальной ипотеки для российских регионов, позволяющей выдавать ипотечные кредиты в рублях по льготной ставке на срок до 20 лет, при условии софинансирования приобретения квартиры в рамках федеральных, региональных или муниципальных жилищных программ.

В рамках реализации нашей главной задачи в 2004 г. Фонд закончил работу по первому проекту ТАСИС, который пре-

дусматривал развитие деятельности Фонда по трем направлениям:

- получение дополнительных более дешевых и более гибких ипотечных продуктов;
- более эффективный метод рефинансирования в среднесрочной и долгосрочной перспективе;
- создание Жилищной ассоциации как возможное решение проблемы в условиях недостатка подходящей недвижимости для ипотечного кредитования.

С марта текущего года мы приступили к работе по второму проекту ТАСИС. Бенефициаром данного проекта будет выступать Госстрой, Правительство Самарской области. Предполагается, что реализация данного проекта займет три года и первоначальными шагами в данном направлении будет реализация серии проектов по пяти направлениям:

- создание и управление Жилищной Ассоциацией;
- проведение тендеров на строительство жилья в рамках PPP (Public Private Partnerships);
- реализация и управление схемами аренды жилья и аренды с последующим выкупом, схемы совместного владения жильем;
- новые схемы первичных ипотечных продуктов в дополнение к уже используемой основной самоамортизируемой модели ипотеки;
- реализация схем рефинансирования ипотеки.

Количество ипотечных кредитов в области неуклонно растет, сопровождаясь постепенной переориентацией на рыночные условия кредитования и рефинансирования. Об этом можно сегодня говорить, так как ипотечные кредиты, выдаваемые по федеральным стандартам, все так ориентированы на рыночные усло-

вия размещения ценных бумаг. А средства АИЖК, как было сказано выше, составляют большую часть выдаваемых кредитов по сравнению с бюджетными средствами.

Развитие ипотеки оправданно только при избыточном предложении на рынке недвижимости готового к реализации жилья. Ипотека не может сделать жилье дешевым - она призвана делать его более доступным. Однако в настоящее время ипотечное кредитование приводит к дополнительному выбросу денежной массы на рынок. А количество товарной массы - жилья - практически не растет. Как результат - ускоренный рост и без того завышенных цен на жилье. Развитие ипотеки может "захлебнуться" из-за недостатка самого товара - квартир.

В прошлом году весь объем жилищного строительства был наполовину профинансирован частными лицами, покупателями квартир и инвесторами - без гарантий и даже с полным осознанием рискованности таких вложений. Таким образом, застройщики получили оборотные средства в обход банков и без процентов. Банки не дают ипотечные кредиты на начальной стадии строительства - ведь предмета залога не существует. В итоге ипотека на 79% используется при покупке жилья во вторичном фонде. В качестве примера: из 1033 кредитов, выданных Фондом, 815 направлено на приобретение жилья на вторичном рынке. Если же в условиях такого превышения спроса над предложением сделать ипотечные кредиты доступными для всего населения, то цены на недвижимость, которые и так растут, взлетят еще выше. И доступность жилья и ипотеки опять понизится.

Выход из сложившейся ситуации видится в стимулировании жилищного строительства. Вселяет определенный

оптимизм, что Агентство по ипотечному жилищному кредитованию тоже обеспокоено дефицитом жилья.

Поддержка ипотечных схем строительства со стороны АИЖК сулит рынку новые перспективы. Возможность рефинансировать “инвестиционные” ипотечные кредиты означает, что в схемы с участием застройщиков могут быть привлечены “длинные” деньги. Значит, дешевле будут ставки по такого рода кредитам, дешевле, доступнее станет сама жилая недвижимость. Жилья вообще станет больше, и намечающийся перекосяк на ипотечном рынке постепенно может быть устранен, хотя на сегодняшний день большие проблемы с нашими партнерами - банками, у которых накопились выданные ипотечные кредиты по стандартам федерального агентства. На сегодняшний день мы не можем их выкупить, и это зависит, к сожалению, не от нас. Изменились законодательные нормы, которые требуют устранения определенных нормативных несоответствий в закладных, которые требуют доработки. Подобная задержка может пошатнуть доверие банков операторов к данному виду кредитования.

Еще один нерешенный вопрос, сдерживающий развитие ипотечного кредитования, - реализация механизма создания фонда отселения. Несмотря на то, что наши заемщики, в основном добросовестные, платежи по ипотечным кредитам вносят аккуратно, стали наблюдаться отдельные случаи отказов платить по обязательствам в срок или же задержки платежей, но пока случаев невозврата ипотечных кредитов нет. Кредиторы должны быть готовы к плохим сценариям. В

случае, если должник оказывается несостоятельным, его надо выселять, а квартиру продавать. За время работы нашего Фонда возвращены досрочно 258 кредитов на общую сумму 84 млн. руб.

На сегодняшний день должники, чья задолженность по кредиту погашена путем совместной с Фондом реализацией квартир (в добровольном порядке), находящихся в залоге у Фонда, составляют 6 заемщиков; должники, чья задолженность по кредиту в ближайшее время будет погашена, путем совместной с Фондом реализации квартир (в добровольном порядке), находящихся в залоге у Фонда, - 2 заемщика; должники, с которыми достигнута договоренность о погашении задолженности по кредиту и по которым в настоящее время проводится процедура досрочного взыскания задолженности через исковое заявление в суд, - 6 заемщиков. Фондом произведен обратный выкуп закладных у АИЖК в связи с несвоевременным исполнением заемщиками обязанностей по кредитным договорам - 3 закладные.

В заключение хотелось бы отметить, что, несмотря на существующие проблемы и препятствия, ипотечный бизнес сегодня это очень емкий и перспективный рынок. К настоящему времени в России сложились серьезные предпосылки для развития ипотеки. Немаловажным фактором является интерес и поддержка региональной власти. Таким образом, через три-четыре года можно рассчитывать на то, что выстроится отлаженная, лишенная юридических противоречий самофинансируемая система ипотечного кредитования, основанная на развитии рынка ипотечных ценных бумаг, как неотъемлемой его части.

Моделирование финансовых потоков в системе долгосрочного ипотечного кредитования на основе депозитарной схемы привлечения ресурсов и рефинансирования

М.Г. Сорокина

кандидат экономических наук

Самарский государственный аэрокосмический университет

В настоящее время в России на государственном уровне проводится работа по формированию рынка доступного жилья. Созданы правовые основы и готовятся законодательные предложения, нацеленные на развитие системы ипотечного жилищного кредитования. Наблюдается всплеск интереса банков, а также региональных и местных администраций к ипотечному жилищному кредитованию, что вызвано относительной стабилизацией экономики, ростом доходов населения, повышенной востребованностью ипотечных кредитов со стороны граждан в условиях сокращения государственного участия в обеспечении их жильем.

В данной связи особую актуальность приобрела задача оценки доступности жилья и развития системы ипотечного жилищного кредитования для населения путем выбора параметров финансовых потоков при управлении ипотечными контрактами в условиях изменяющейся конъюнктуры финансового рынка.

Одной из важных сторон обеспечения эффективной работы банка при реализации долгосрочных ипотечных кредитов является выполнение условий сбалансированности финансовых потоков между заемщиком, банком и вкладчиком. Основное балансовое соотношение для кредитного контракта при, например, аннуитетной схеме погашения можно выразить в виде следующего уравнения:

$$y - V \cdot a(n, \alpha) = 0, \quad (1)$$

где $a(n, \alpha) = (1 - (1 + \alpha)^{-n}) / \alpha$ - коэффициент приведения единичной ренты.

Финансовый смысл этого равенства означает, что к моменту n последнего платежа погасительные выплаты полностью и точно погашают долг.

Из (1) получаем, что сумма периодических постоянных выплат составляет величину

$$V = y / a(n, \alpha). \quad (2)$$

Из уравнения (2) видно, что величина выплат V зависит от суммы кредита y , процентной ставки α и срока кредита n . Выбирая эти параметры из допустимой области, определяем такой размер периодических выплат, который соответствует платежеспособности заемщика.

При найденной в соответствии с (2) величине расхода по займу V можно сформировать план погашения ипотечного кредита, который задается условиями погашения задолженности.

Реализация условий сбалансированности обязательств между банком и заемщиком путем выбора параметров ипотечного кредита является для банка лишь одной стороной обеспечения его эффективности. Другой, не менее важной стороной деятельности банка выступает формирование базы кредитных ресурсов из различных источников: средств вкладчиков; собственных капиталов; межбанков-

ских кредитов; продажи закладных; ценных бумаг, обеспеченных закладными; накопительных фондов и др.

Рассмотрим задачу организации ипотечного кредитования в ситуации, когда заявки на кредит обеспечиваются кредитными ресурсами, привлекаемыми банком из внешних источников, например, вкладчиков (депозитарная схема привлечения средств). Такая ситуация характеризуется тем, что срок хранения привлеченных ресурсов существенно меньше срока погашения ипотечного кредита. Практическая реализация этой ситуации требует многократного реинвестирования денежных ресурсов в один ипотечный кредит. В связи с этим при заданной схеме погашения кредита одновременно формируется график привлечения кредитных ресурсов, позволяющий своевременно выполнять обязательства перед вкладчиками.

Предположим, что банк сформировал кредитные ресурсы в объеме x , сроком хранения, равным одному периоду, и процентной ставкой β . В этом случае величина привлекаемого банком в конце каждого периода кредитного ресурса x_k , $k=1, \dots, n$ соответствует величине остаточной задолженности заемщика перед банком D_k , $k=1, \dots, n$, которая увеличится в конце периода на величину процентов, определяемую из уравнения:

$$\begin{aligned} I_k &= x_{k-1}\beta_k = D_{k-1}\beta_k, k=1, \dots, n, \\ I_1 &= x_0\beta_1 x_0 = x, \quad D_0 = y = x. \end{aligned} \quad (3)$$

Из уравнения (3) следует, что первый депозит с процентной ставкой β_1 вовлекается в полном объеме в ипотечный кредит суммой y , сроком погашения n . Все остальные депозиты, со второго до n -го, вовлекаются в кредит объемами x_2, \dots, x_n с целью погашения банком своих обяза-

тельств перед вкладчиками. В общем случае для погашения долга банк может вовлекать депозиты с различными процентными ставками. При известных величинах процентов, получаемых банком от заемщика и выплачиваемых вкладчиком в каждом периоде, можно определить разность между этими суммами из следующего уравнения:

$$OD_k = I_k^A - I_k = D_{k-1}\alpha - x_{k-1}\beta_k, k=1, \dots, n. \quad (4)$$

Эта разность характеризует операционный доход, получаемый банком за один период и представляющий собой результат балансовых соотношений между поступающими и выходящими денежными потоками.

Суммируя величину разности (4) по всем периодам, получим сумму операционного дохода за срок ипотечного кредита, равную

$$OD = \sum_{k=1}^n OD_k = \sum_{k=1}^n D_{k-1}\alpha - \sum_{k=1}^n x_{k-1}\beta_k. \quad (5)$$

Первая сумма в данном уравнении характеризует величину дохода, получаемого банком от реализации ипотечного кредита с фиксированной процентной ставкой α и сроком n , а вторая сумма характеризует величину расходов в виде выплачиваемых процентов вкладчикам при n -кратном инвестировании в кредит привлекаемых ресурсов в объемах x_{k-1} , $k=1, \dots, n$.

Задача банка в общем случае состоит в том, чтобы при заданных совокупном доходе, структуре обязательств заемщика и схеме погашения выбрать такие параметры финансовых потоков ипотечного кредита, как сумма, срок погашения, процентная ставка кредита, и в соответствии с погасительными потоками определить такие объемы, процентные ставки привлекаемых ресурсов, чтобы обеспечить

выполнение банком обязательств перед вкладчиками, возвратность ипотечного кредита и получить максимальное значение операционного дохода.

Математическая модель механизма выбора управляющих параметров совокупности депозитных и кредитного ипотечного контрактов можно представить в следующем виде:

$$= \sum_{k=1}^n = \sum_{i=1}^n k_{-1}(\alpha - \beta) \rightarrow \max,$$

$$X_{k-1} = D_{k-1}, D_{k-1} = y - W_{k-1}, W_{k-1} = \sum_{i=1}^{k-1} R_i, R_k = R_1(1 + \alpha)^{k-1}, R_1 = V - y\alpha,$$

$$X_{k-1} \leq k_{-1}, k=1, \dots, n, \quad (6)$$

$$X_0 = X = y = \min(\lambda, \min_k$$

$$(k_{-1} + W_{k-1}, k=1, \dots, n)),$$

$$y = Va(n, \alpha), \quad V \leq \min(V_1, V_2),$$

$$D_0 = W_n = y \quad V_1 = \lambda_2, \quad V_2 = \lambda_3 - O,$$

где λ_1 - коэффициент ипотечной задолженности (LTV), характеризующий долю стоимости собственности, взятой в кредит;

λ_2 - жилищный коэффициент (PTI), характеризующий допустимую долю дохода, направляемую заемщиком на периодические выплаты по кредиту;

λ_3 - коэффициент задолженности, характеризующий долю общих обязательств заемщика, включая выплаты по ипотечному кредиту, в доходе заемщика;

$k=0, \dots, n-1$ - предложение кредитных ресурсов в k -й период;

ζ - стоимость собственности;

D - доход заемщика за период (месяц, год);

V_1, V_2 - размер периодических выплат с учетом жилищного коэффициента и коэффициента задолженности;

Об - другие обязательства заемщика.

Коэффициенты в модели механизма выбора управляющих воздействий задаются банком и устанавливаются для каждого заемщика при оценке его платежеспособности.

Для решения модели (6) на первом этапе осуществляется расчет основных финансовых параметров кредитного контракта, включая определение для каждого заемщика доступной суммы, размера регулярных платежей, сроков и графиков погашения кредита.

Найденные оптимальные значения параметров ипотечного контракта позволяют сформировать график погашения кредита. Пример графика погашения кредита в общем и числовом виде приведен в табл. 1, 2.

На втором этапе при найденных для каждого периода значениях погашенного и остаточного долга по кредиту формируется график привлечения эффективных кредитных ресурсов. Решение этой задачи состоит в следующем: при заданных в каждом периоде величинах погашенного и остаточного долга по ипотечному кредиту, процентных ставок ресурсов определить такие объемы привлеченных ресурсов, чтобы обеспечить выплату банком обязательств перед вкладчиками в каждом периоде и получить максимальную величину операционного дохода.

Полученные значения объемов привлеченных ресурсов позволяют банку погасить свои обязательства перед вкладчиками в течение срока кредита с учетом прогнозов предложения ресурсов в каждом периоде и одновременно обеспечить возвратность ипотечного кредита.

Относительная простота организации долгосрочного кредитования на основе привлечения кредитных ресурсов от средств клиентов обусловила достаточно широкое его практическое распростране-

ние в кредитных организациях. Однако характерной чертой такого подхода является прямая зависимость процентных ставок по привлекаемым и размещаемым в долгосрочные кредиты ресурсов от общего состояния конъюнктуры депозитного, кредитного и фондового рынков. Развивать долгосрочное ипотечное кредитование за счет собственных средств в ограниченных объемах могут позволить себе только несколько крупных банков с государственным участием.

Повышение доступности ипотечного кредита для населения и активизация банковских учреждений как первичных кредиторов невозможны без интенсивного развития в кратчайшие сроки системы рефинансирования ипотечных жилищных кредитов. Это связано с тем, что в настоящее время у большинства российских банков отсутствуют долгосрочные ресурсы, которые могли бы быть направлены на цели ипотечного кредитования. Рефинансирование ипотечных кредитов осуществляется путем выпуска ценных бумаг (секьюритизации активов) с размещением их среди широкого круга инвесторов.

Таким образом, существующая банковская система способна кредитовать население лишь на краткосрочный период, что неизбежно приводит к снижению доступности кредита и сокращению его размеров. Более длинные сроки кредитования требуют существенно более высокой процентной ставки по кредиту, чтобы обеспечить для банков покрытие рисков постоянного возобновления источников финансирования, а это резко снижает доступность кредита для населения.

Единственный путь решения задачи по развитию ипотечного жилищного кредитования в условиях неразвитой банковской системы и недостатка ресурсов, ко-

торые могли бы быть направлены на массовое ипотечное кредитование на доступных для населения со средним уровнем доходов условиях – становление и развитие системы рефинансирования ипотечных кредитов. В связи с этим в работе рассмотрена система «заемщик – банк – вкладчик – инвестор», в которой реализация ипотечного контракта осуществляется на основе эмиссии банком ценных бумаг, обеспеченных залоговыми.

Банк формирует ресурсную базу в объеме X и заключает кредитный контракт с заемщиком в форме залоговой на сумму Y , которая гасится периодическими выплатами величиной V . Затем банк выпускает высоколиквидные ценные бумаги, обеспеченные поступающими регулярными платежами по залоговой. Полученные от эмиссии облигационного займа денежные средства идут на погашение обязательств перед вкладчиками и на выдачу новых ипотечных кредитов.

Для реализации долгосрочных жилищных ипотечных кредитов необходимо определить такие управляющие параметры (сумма ипотечного кредита, объем привлекаемых ресурсов, величина периодических выплат по кредиту, номинал облигации), которые позволяют обеспечить максимальный операционный доход и выполнение обязательств перед вкладчиками, а также инвесторами.

Модель сформулированной задачи выбора управляющих параметров имеет следующий вид:

$$\bullet = nV - X \rightarrow \max, \quad (7)$$

$$V_1 = \lambda_2, V_2 = \lambda_3, N = TV / (1 + \omega T), T = n.$$

Найденные значения параметров Y, V, N позволяют построить схему погашения ипотечного кредита, реализация которой обеспечивает погашение облигационно-

го займа, а также закрыть имеющиеся обязательства банка перед вкладчиком при условии, что привлеченный ресурс x в полном объеме вовлекается в кредит y ($y=x$).

Данная схема реализации ипотечного кредита характеризуется тем, что погашение облигационного займа осуществляется единовременным платежом в конце срока обращения с периодическими выплатами процентов по купонам. В этом случае банку без предварительного накопления трудно погасить долг перед инвестором. Выходом в таких ситуациях является создание специального фонда накопления, в котором банк аккумулирует высоколиквидные активы, необходимые для погашения облигационного займа. Фонд накопления формируется периодически постоянными взносами от погашения ипотечного кредита, при этом на накоп-

ленный фонд начисляются проценты. Для кредитных контрактов с фондом накопления можно строить графики погашения облигационных займов, определяя для каждого периода все соответствующие финансовые величины: текущие проценты I_k^n , взносы Φ_k , сумму накопления N_k , срочный периодический платеж V_k^N (табл. 3, 4).

Рассмотренная схема реализации ипотечного кредита с эмиссией собственных облигаций займа может быть использована в модели рефинансирования ипотечных кредитов по программе АИЖК. Отличительной особенностью такой модели является то, что эмитентом ценных бумаг становится АИЖК, а банк выполняет функции оператора ипотечного рынка по обслуживанию кредитов.

Экономическая наука и образование

Модернизация высшего образования в Европе и России

С.И. Лашко

кандидат экономических наук, профессор
Южный институт менеджмента
Высшая школа международного бизнеса, г. Краснодар

Л.В. Левченко

кандидат экономических наук
Самарская государственная экономическая академия

За последние два десятилетия в сфере образования в Европейском Сообществе наметились следующие тенденции: число учеников и студентов увеличилось на 17%, хотя с неоднородной плотностью в различных странах. Например, во Франции, этот показатель на десять пунктов выше средне-статистического по странам ЕЭС. Самый большой рост числа студентов наблюдается в секторе третичного образования (дальнейшего и высшего), и если такой же рост в конце 1980-х определялся, в основном, увеличением числа женщин, претендующих на высшее образование, то в настоящее время это можно объяснить всеобщими тенденциями к глобализации и интеграции. Студенты со всего мира стремятся поехать в Европу, чтобы получить престижное образование. В системе среднего, специального и профессионального образования также наблюдается рост числа обучаемых. В начальном образовании наблюдается обратная динамика - вследствие упадка рождаемости по всей Европе.

В системе высшего и послевузовского образования можно выделить тенденцию к повышению концентрации студентов в сфере экономических и юридических наук.

Международное сотрудничество в последние годы становится не только одним

из важнейших факторов модернизации высшего образования в России, но и обязательной составляющей его функционирования в условиях глобализации и европейской интеграции.

Интерес представляют как институциональные аспекты сближения образовательных систем России и стран Европы - процессы формирования европейского региона образования, перспективы его взаимодействия с Россией, механизмы конвергенции систем высшего образования европейских стран, возможности и потенциальные трудности интеграции российского высшего образования в европейское образовательное пространство, так и конкретные практические вопросы, связанные с развитием и эффективностью осуществления совместной образовательной и научно-исследовательской деятельности в рамках международных программ и проектов, с проблемами и опытом введения европейской тематики в программы российских вузов.

Географическая близость и исторические связи создают благоприятную среду для изучения актуальных проблем развития образования в контексте глобализации и европейской интеграции, подходов к их решению, реализуемых отдельными странами и вузами, разработки и осуще-

ствления международных образовательных проектов, способствующих сближению образовательных систем европейских стран и России.

В 1999 г. министры образования ряда европейских стран подписали Болонскую декларацию, которая была разработана в развитие идей Сорбонской декларации 1998 г. Ее цель - установление европейской зоны высшего образования, а также активизация европейской системы высшего образования в мировом масштабе. Декларация предлагает принять систему сравнимости образовательных степеней, организовать систему кредитования, а также устранить все оставшиеся препятствия в передвижении студентов и преподавателей по европейскому пространству.

В Болонской декларации констатируется, что с целью установления европейской зоны высшего образования и содействия распространению европейской системы высшего образования в мире должны быть осуществлены следующие шаги:

- принятие более удобной в плане сравнимости системы уровней (ступеней) образования, чтобы содействовать трудоустройству европейских граждан, а также конкурентоспособности европейской системы высшего образования на мировом рынке;

- принятие системы, базирующейся на двух образовательных уровнях; первый, который признан на европейском рынке труда, а также в системе высшего образования в качестве соответствующего уровня квалификации, должен иметь продолжительность, по крайней мере, три года;

- создание системы зачетных единиц, т.е. развитие европейской системы зачетных единиц, а также системы зачетных единиц для проведения экспериментального обучения и довузовского обучения,

при условии, что указанные зачетные единицы будут приняты университетской системой в качестве средства, способствующего мобильности студентов;

- устранение препятствий в доступе студентов ко всем услугам, имеющим отношение к образованию;

- учет времени работы в Европе преподавателей, научных работников и административного персонала (научно-исследовательские работы, преподавательская деятельность, обучение, стажировка и т.д.) без какого-либо нарушения их прав при начислении пенсии и выплат по социальному страхованию;

- развитие критериев и методологии оценки качества преподавания;

- введение такого важного понятия, как "европейское пространство высшего образования", в том числе относительно содержания курса обучения, сотрудничества между учебными заведениями, схем мобильности, интегрированных программ обучения, тренинга и проведения научных исследований.

Мероприятия по достижению указанных целей запланированы на короткий срок и в любом случае должны закончиться не позднее первых десяти лет нового тысячелетия, учитывая многообразие культур, языков, национальных образовательных систем, а также принцип университетской автономии. Для этого будут использованы все доступные пути организации сотрудничества на межправительственном уровне.

Исследования, проведенные в процессе подготовки Болонской конференции, показали, что в настоящее время существует больше образовательных структур, чем стран в Европе. В некоторых случаях в одной стране насчитывается до сотни разных академических квалификаций. Кроме того, было обнаружено, что в от-

ношении программ трехгодичного курса обучения студентов в Европе сближения в действительности не наблюдалось. Сроки обучения по программам бакалавриата колеблются от трех до четырех лет. В то же время весьма близки по продолжительности обучения (около пяти лет) магистерские программы, стандартные программы продолжительностью восемь лет, предусматривающие получение докторской степени, отсутствуют. Заключение Болонской декларации гласило, что жесткая модель реформ была бы нежелательной и вряд ли выполнимой для Европы, но тем не менее возможны общие рекомендации по данному вопросу:

- уровень бакалавриата предполагает обучение от трех до четырех лет на базе системы зачетных единиц (ECTS);
- магистерская степень - около пяти лет на базе системы зачетных единиц (ECTS);
- уровень, предусматривающий получение докторской степени, - приблизительно от семи до восьми лет.

Предлагаемая многоуровневая структура образования аналогична структурам, сложившимся в Германии и Австрии после реформ, где новые учебные программы, предусматривающие получение степени бакалавра (магистра), были введены наряду с уже существующими программами.

Рекомендуется введение многообразных учебных программ в учреждениях высшего образования. Развиваются дополнительное образование (образование для взрослых), различные курсы переподготовки, т.е. обучение в течение всей жизни. Многообразие профессий на рынке труда требует более гибкого подхода к процессу обучения. Следовательно, большой проблемой станет одновременное обеспечение и сочетание разнообразных образовательных потребностей на надна-

циональном уровне. Такие усилия приведут к сложностям в системе зачетных единиц и в системе аккумуляции средств, получаемых от реализации программ, которые существуют не в каждой стране. Проблема сочетаемости демонстрирует важность сотрудничества на национальном и европейском уровнях.

Среди основных препятствий на пути мобильности следует отметить многообразие профессий и отсутствие упрощенного доступа на рынок образования. Потенциальные работодатели, которые готовы принимать работников из других стран - членов Европейского союза, редко имеют возможность осуществить грамотное сравнение квалификаций. Существующие конвенции по признанию академических степеней, а также структура национальных информационных центров по академическому признанию и мобильности и Европейская сеть информационных центров по академическому признанию и мобильности (NARIC и ENIC) являются неэффективными в плане обеспечения связи между интеллектуальным потенциалом и возможностью трудоустройства.

Поэтому следующая основная задача Болонской декларации - выход за рамки задач академического признания дипломов в направлении оценки компетентности (знаний) как реальной возможности устроиться на работу до того, как инструкция станет ключевым моментом в развитии конкурентоспособной Европы. Эта деятельность потребует активного участия партнеров по рынку рабочей силы, работодателей и профессиональных организаций, а также их будущих сотрудников - студентов. Только такое широкое вовлечение специалистов не из сферы образования сможет принести успех данной инициативе.

Успех Болонской инициативы в повышении конкурентоспособности европейского высшего образования по привлечению большого количества студентов не из Европы будет непосредственным образом зависеть от конвергенции национальных образовательных программ и инициатив, а также от способности учреждений системы высшего образования реагировать на указанную конвергенцию.

Активно начинает участвовать в Болонском процессе Россия, которая до 2003 г. участия в нем не принимала. Преодолев непростой путь присоединения к Болонской декларации и получив официальный статус участника, Россия и российское высшее образование вступили в значительно более сложный этап, требующий радикального реформирования всей сложившейся системы оценки знаний, качества образования, пересмотра баланса теоретических и необходимого минимума практических навыков, с одновременным переходом к трехуровневой системе высшего образования.

Наиболее важной задачей в процессе реформирования российской системы образования (а трансформация высшего образования естественно коснется и системы среднего образования) является сохранение лучших достижений отечественной высшей школы, а также и избавление от очевидных ее недостатков, использование лучших мировых достижений. В связи с этим адаптация к мировым требованиям организации системы высшего образования необходимо начать с изучения национальных систем ведущих западных стран, являющихся мировыми лидерами в области науки и экономики.

Предполагается, что к 2010 г. российская система высшего образования станет похожей на европейскую: знания студентов будут оцениваться по общеевропейс-

кой шкале, а выпускники вузов начнут получать дипломы международного образца. Правда, прежде чем отечественную высшую школу признают соответствующей международным стандартам, придется еще много работать. Необходимо полностью перейти на двухуровневую систему образования (бакалавриат и магистратура) и изменить громоздкие и длительные программы более гибкими специализированными программами мастерского уровня. Для получения определенной квалификации студент должен набрать нужное количество единиц трудоемкости в одном или нескольких университетах. А еще России нужно будет выработать с европейскими странами общие подходы к контролю качества образования и сблизить программы обучения.

Сегодня российским высшим образованием сделан первый шаг в рамках болонских инициатив: произведена группировка специальностей в направления. И теперь во многих вузах РФ наряду с подготовкой студентов по специальностям ведется обучение в бакалавриатах и в магистратурах по направлениям.

В последние годы в отечественной системе высшего образования резко обозначилась проблема, связанная со сроками подготовки специалистов: наша традиционно пятилетняя подготовка специалиста уже многих не устраивает. Все чаще студенты выпускных курсов начинают работать, эпизодически посещая аудиторные занятия или полностью их игнорируя. По всей видимости, необходима более короткая первая ступень высшего образования, чем та, которая есть сегодня. Четыре года — это срок достаточный для получения диплома. Сегодня это реально, поскольку вводится понятие “бакалавр”, т.е. специалист с высшим образованием первой ступени. И Министерство труда вводит эту

категорию как квалификационную, чего раньше не было. А раз категория квалификационная, значит, будут предусмотрены рабочие места для выпускников с таким дипломом.

Участие России в Болонском процессе следует рассматривать не только в контексте развития российской высшей школы, но шире - в контексте модернизации образования, в контексте внешнеполитического курса России, направленного на сотрудничество и интеграцию с европейскими структурами.

От участия в Болонском процессе выиграют не только ведущие вузы, но все граждане - ведь целью процесса является повышение качества и конкурентоспособности высшего образования.

Сегодня имеется законодательная основа для полноценного включения России в совместную работу в рамках Болонского процесса - подписаны и ратифицированы основные европейские конвенции об академическом признании, прежде всего - Лиссабонская, законодательно закреплены циклы высшего образования - бакалавриат и магистратура.

Дальнейшее развитие законодательства может идти по пути укрепления правовой базы двухциклового обучения, закрепления правовых гарантий академической мобильности студентов, развития академической автономии и демократии.

На данный момент Болонский процесс уже вышел за рамки Европейского союза. На конференции в Берлине к Болонской декларации присоединились Россия, а также Андорра, Босния и Герцеговина, Ватикан, Македония, Сербия и Черногория.

Болонская декларация касается только высшего образования, хотя само понятие образования, по признанию ЮНЕСКО, в наше время кардинально изменило свой

смысл. Речь идет теперь не о каком-то особом этапе жизни, когда человек учится перед началом самостоятельной трудовой деятельности, а о едином непрерывном образовании, которое длится всю жизнь.

Болонская декларация предполагает четыре главных положения.

Первое - введение двух уровней высшего образования, например, "бакалавр" и "магистр", хотя национальные варианты этих терминов могут звучать и иначе.

Второе - накопительная система начисления зачетных баллов ("кредитных пунктов"), так называемая European Credit Transfer System (ECTS). Смысл ее в том, чтобы студент мог слушать курсы последовательно в разных университетах Европы, причем хотя бы один семестр он обязан провести в вузе другой страны.

Третье положение - признание к 2010 г. университетского диплома любой страны - участницы Болонского процесса во всех других странах, подписавших декларацию.

Четвертое - свободная миграция трудовых ресурсов, равенство прав граждан разных стран при приеме на работу.

Таким образом, суть Болонского процесса состоит даже не столько в реформировании образования, сколько в реформировании рынка труда. И это может иметь большие политические последствия. В частности, резко изменится ситуация с нынешними европейскими диаспорами. Если мигрант будет владеть языком страны, в которой он проживает, и будет иметь конвертируемый диплом, работодатель легко предпочтет его местному жителю, поскольку у него могут быть более скромные запросы. В сущности, это стимулирует развитие национальных образовательных ресурсов и рынков труда, ведь нам придется, наконец, более активно создавать у себя усло-

вия, препятствующие оттоку мозгов. Кроме того, с введением в действие “болонских условий” найма на работу скорее всего начнется приток студентов из стран третьего мира в Россию - это тоже вызовет целый спектр последствий, в том числе, позволит увеличить доход российских вузов.

Идея двухступенчатого высшего образования в России вызывает очень много вопросов, ведь наш рынок труда традиционно рассчитан на одноступенчатую систему. Действительно, так до сих пор устроено наше трудовое законодательство, потому-то переход к двухступенчатой системе чаще всего ассоциируется с ломкой традиций отечественной высшей школы.

Дело в том, что в 1992 г. система бакалавриата вводилась у нас во многом по американскому образцу. В США степень бакалавра традиционно предполагает общее, неспециализированное образование. Бакалавриат ликвидирует пробелы школы, после чего студент продолжает свое обучение уже в соответствии с выбранной специальностью. У нас соотношение средней и высшей школы совсем иное. И потому произвольно придуманные в начале 90-х различия в подготовке специалиста и магистра объективно снижали качество образования. Чтобы из обычного пятилетнего учебного плана, рассчитанного на подготовку специалиста, скрыть четырехлетний бакалавриат, нужно было изъять из него специальные, профильные курсы, а значит, искусственно задержать развитие студента на четыре года, отсрочить выбор профессии. Неудивительно, что эта попытка “американизации” вызвала негодование тех, кто дорожил традициями нашей высшей школы.

Американская и отечественная системы высшего образования имеют свои достоинства и свои недостатки. Наша давала некий базовый минимум, предусмотренный Гос-

стандартом, но очень часто та же система жесткой стандартизации мешала лучшим студентам взять от университета максимум необходимого. В Америке наоборот - никаких гарантий для основной массы учащихся, но при этом лучшие студенты в условиях гибкой системы самостоятельного выбора учебных курсов добиваются успеха технологически более простым способом.

Нынешняя европейская модель высшей школы актуальна для развитых стран Запада именно потому, что там достаточно высок уровень базовой школьной подготовки. В этом Европа нам, безусловно, ближе, чем Америка. Однако в чистом виде для нас неприменимы обе системы. Только проблема еще и в том, что в других странах мира вообще слабо представляют, что входит в понятие такой квалификации, как “специалист”. Это приводит к тому, что заведомо при конкретном отборе кандидата на трудоустройство как за рубежом, так и в совместных смешанных фирмах, иностранных представительствах и филиалах в России возникают искусственные препятствия для наших талантливых выпускников и снижается их конкурентоспособность, хотя по уровню профессиональной подготовки они часто превосходят оппонентов из других стран-конкурентов.

Европейская система высшего образования для нас предпочтительней, чем американская и в следующем аспекте. Так, в США обучение в бакалавриате составляет в среднем четыре года, а затем, как правило, через несколько лет работы студенты продолжают в течение двух лет обучение в магистратуре. В Европе традиционно учеба в бакалавриате длится четыре года (или 3,5 года), а в магистратуре - один год (или 1,5 года), что ближе по срокам к нашей российской пятилетней системе подготовки специалистов.

Итак, адаптацию к мировым требованиям организации системы высшего образования необходимо начать с изучения национальных систем ведущих западных стран, являющихся мировыми лидерами в области науки и экономики.

В данной связи хотелось бы акцентировать внимание на существующей в Европе системе взаимозачета кредитов. Под кредитной системой в европейском образовании понимают систему формальной оценки количества и качества знаний, передаваемых обучаемым, при которой стандартная учебная нагрузка в единицу академического времени (семестр или учебный год) оценивается численным показателем - суммой кредитов, получаемой суммированием кредитных показателей отдельных видов учебной работы, входящих в учебную программу данного семестра или учебного года. Таким образом, каждый студент при условии успешного завершения учебного курса получает определенное количество кредитов, совокупность которых по окончании обучения является основанием для присуждения ему степени или присвоения квалификации. Кредит - условная мера учета трудоемкости той или иной дисциплины.

В большинстве современных кредитных систем нет прямого соответствия между кредитом и аудиторной работой, что связано с возросшей ролью других форм учебной нагрузки, в том числе, самостоятельной работы студента. Следовательно, под кредитом следует понимать безразмерную единицу формальной оценки объема учебной нагрузки.

Европейская система зачетных единиц (кредитов) - European Credit Transfer System (ECTS) разработана в рамках проекта ЮНЕСКО/Совета Европы. Данная система рекомендует оценивать суммарную трудоемкость дисциплин одного

учебного года в 60 кредитов. Для получения первых степеней должна быть выполнена учебная работа, оцениваемая в 240 кредитов ECTS, при последующем получении степени магистра необходимо выполнить учебную работу, которая оценивается в 60 кредитов.

Большинство европейских вузов берут за основу European Credit Transfer System, вносят некоторые изменения и модифицируют ее, сохраняя основные принципы ее функционирования. При этом многие европейские вузы разрабатывают свои собственные системы кредитов. В российских вузах чаще используется термин "зачетная единица" как синоним понятия "кредит" применительно к образованию.

Европейская система зачетных единиц (кредитов) - ECTS основана на следующих основных позициях:

1. Зачетная единица - не абсолютная, а относительная величина; она измеряет нагрузку студента относительно общей годовой нагрузки в данном вузе; при этом сохраняется разница в трудоемкости образовательных программ разных вузов.

2. Зачетная единица включает все виды работы по дисциплине: аудиторную работу, самостоятельную работу, экзамены, курсовые работы и т.д.; вуз вправе решать сам, как в конкретной образовательной программе соотносятся аудиторная и самостоятельная работа, при общей тенденции к сокращению объема аудиторной нагрузки и увеличению доли самостоятельной работы в подготовке специалистов с высшим образованием.

3. Зачетные единицы по дисциплине получают только те студенты, которые успешно сдали данный предмет; если студент прослушал данный курс, но не смог пройти итоговый контроль в установленной форме, он не получает зачетные единицы по данной дисциплине; зачетные

единицы можно получить по дисциплинам, пройденным на различных учебных курсах, если уровень этих дисциплин соответствует уровню высшего образования.

4. Каждый вуз, участвующий в этой системе, обязан выполнить ряд требований:

- описать все дисциплины своей программы в зачетных единицах;
- определить основные разделы своей программы и их вес в зачетных единицах;
- описать свою систему оценок;
- признавать программы, пройденные его студентами в других вузах, если они сопоставимы по разделам и зачетным единицам.

По мнению специалистов Государственного университета - Высшей школы экономики для российской системы высшего образования наиболее подходящей является кредитная система, используемая в ряде высших учебных заведений Голландии и Швеции, в частности в Роттердамском и Стокгольском университетах.

В основе этой системы лежит принцип - за один кредит принимается трудоемкость учебной недели студента. В Голландии и Швеции - это 40 часов, т.е. при продолжительности учебного года в 40 недель студент должен выполнить нагрузку, соответствующую 40 кредитам.

Ряд российских вузов приступил к созданию собственной системы кредитов, сохраняя основные принципы системы European Credit Transfer System (ECTS). Методика расчета трудоемкости основных образовательных программ высшего профессионального образования в зачетных единицах регламентируется письмом Министерства образования России от 28 ноября 2002 г. № 14-52-988 ин/13.

Ведение системы зачетных единиц (кредитов) является важным направлением реформирования системы высшего профессионального образования в соответствии с принципами Болонского процесса.

“Эвристические точки” диссертационного исследования*

О.Ю. Мамедов
доктор экономических наук, профессор
Ростовский государственный университет

В настоящее время диссертационные исследования продолжают оставаться основной организованной формой научного поиска. Однако отсутствие обязательных “алгоритмических” параметров диссертационного анализа не только обрекает каждое исследование на непредсказуемую оригинальность, но и затрудняет возможность сопоставимой квалификационной оценки его эвристических достижений. Запутанность ситуации особенно зримо обнаруживается в сохраняющемся соперничестве “теоретического” и “прикладного” подходов, что придает надуманную дискуссионность смешному вопросу о необходимом объеме теоретического материала в прикладной работе по экономике (и, соответственно, объему прикладного материала - в теоретической).

В результате многие научные руководители всерьез полагают, что все дело в мере: в теоретической диссертации господствует теория, в прикладной - эмпиризм (один знакомый мне специалист в прикладной экономике с гордостью говорил по этому поводу: “Мои аспиранты начинают писать диссертацию прямо со второй главы”, - имея в виду, что они игнорируют “ерунду”, излагаемую в обычно теоретической первой главе).

Но как может в этой ситуации претендовать на научность голый эмпиризм? Загадка для теоретиков и очевидность для эмпириков!

В предлагаемых заметках автор высказывает свои взгляды на необходимый “эвристический алгоритм” всякого диссертационного анализа, который должен присутствовать в любой экономической диссертации, независимо от ее “теоретической” или “прикладной” направленности.

Изучаемое в диссертационном исследовании экономическое явление¹ всякий раз одновременно пребывает в **трех** состояниях - оно характеризуется и “производ-

ственными”, и “экономическими”, и “рыночными” параметрами. Это требует специального различения диссертантом каждого из трех названных аспектов социального бытия данного явления. Более того, необходимо понимание специфики реализации названных подходов в рамках диссертационного анализа. Наконец, **в новационном знании диссертации должны быть раскрыты своего рода “обязательные” моменты производственной, экономической и рыночной характеристики изучаемого явления.** Эти моменты введут авторские характеристики рассматриваемого явления в систему фундаментальных гносеологических координат экономической науки, игнорирование которых

* Помещая статью О.Ю.Мамедова, редакция надеется, что она послужит импульсом для обсуждения вопроса о содержании экономических диссертаций.

¹ Мы употребляем слово “явление” в силу его универсальности, поскольку оно, как правило, скрывает подлинный объект диссертационного анализа экономики - производственное отношение, хозяйственную форму, экономический процесс, социальный институт, возникающую тенденцию, сформированную закономерность, функциональную зависимость, каузальную связь и пр. Те авторы диссертаций, которые полагают, что объект их внимания представлен данным экономическим явлением и не требует дополнительных усилий по обнаружению подлинного объекта анализа (именуемого в ВАКовском “рубрикаторе” как “предмет анализа”), сильно заблуждаются.

превращает получаемые в каждой диссертации знания в отдельно насыпанную груду изолированных знаний.

Методологические координаты “производственной” характеристики

Методология анализа изучаемого экономического феномена как общественно-производственного явления состоит в требовании его рассмотрения в контексте трех основных принципов экономического устройства.

Разграничение уровней анализа. Диссертанту необходимо доказательно показать, к какому именно из уровней организации общественного производства относится изучаемое им явление. Основным среди них выступает различие “индивидуального” и “общественного” уровней производства, поскольку динамика каждого из них подчиняется особой системе экономических факторов и особой системе экономических законов. Действительно, если индивидуальное (уникальное) производство находится под воздействием преимущественно естественных факторов и законов (классический пример - “хозяйство Робинзона”), то общественное - под воздействием преимущественно социальных факторов и законов. Таким образом, в индивидуальном производстве экономическое предстает механизмом реализации естественного (например, аграрно-экономические отношения отражают специфику доминирования естественного над социальным, отсюда и возникновение абсолютной и дифференциальной ренты - экономических феноменов, отсутствующих в монополизированной промышленности), тогда как в общественном производстве экономическое предстает механизмом подчинения естественного. Поэтому, анализируя изучаемое экономическое явление, дис-

сертанту необходимо четко охарактеризовать его принадлежность к той или иной форме производства (со всеми вытекающими из этого теоретическими и практическими следствиями).

Система общественного разделения труда. Современная экономическая теория исходит из того, что каждый элемент экономики представляет собой нечто самостоятельное только в той мере, в какой он обособляется в системе *общественного разделения труда* - фундаментальной основе экономики. Нельзя доказать объективную природу изучаемого явления (процесса, отношения и т.д.), не выводя его из исторического развития разделения труда. Между тем сегодня разделение труда находится в полном забвении молодых экономистов. Тем не менее система разделения труда продолжает оставаться связующим механизмом в функциональном механизме территориально-отраслевого хозяйствования, характеризуется сложной внутренней структурой (в ней различают как минимум общий, частный и единичный уровни) и во многом предопределяет исторические перспективы изучаемого явления. Поэтому последнее должно быть специально рассмотрено в системе общественного разделения труда (в том числе в аспекте его перспектив - как элемент уходящей или возникающей системы разделения труда).

Необходимый и прибавочный продукт. Общеэкономическими результатами производственной деятельности выступают “необходимый” (формирующий материальную основу жизнедеятельности общества) и “прибавочный” (источник устойчивого развития и расширенного воспроизводства основы жизнедеятельности общества) продукт. Преданные забвению современной отечественной экономической теорией, эти интеллектуальные дос-

тижения мировой экономической мысли тем не менее по-прежнему способны объяснить функциональную природу изучаемого в диссертации явления. Поэтому обязательным методологическим требованием изучения экономического явления выступает его доказательное отнесение как к источнику (или элементу) необходимого или прибавочного элемента совокупного общественного продукта.

Методологические координаты “экономической” характеристики

Методология экономического анализа требует рассмотрения изучаемого явления в контексте следующих аспектов, образующих объективную архитектуру общественному производству.

“Производство” и “экономика”. В экономических исследованиях производство и экономику все чаще отождествляют, провоцируя проникновение в экономическую науку технологических проблем и тем самым подмену “экономического” “производственным”. Именно поэтому, характеризуя изучаемое в диссертации явление, необходимо доказательно раскрыть его *экономическую* природу, и не многократным употреблением слова “экономическое”, а показом его “предметного” состояния: если диссертант исходит из классического понимания предмета экономической науки (как исторически возникающих форм общественного производства), то ему необходимо показать место изучаемого явления в системе той или иной исторической формы общественного производства; если же он полагает, что экономическая наука есть теория эффективной продажи эффективно произведенного, то и тогда он должен поместить изучаемое явление в экономический механизм продажи произведенно-

го. Только благодаря такой операции диссертант сможет обосновать правомерность применения в своем анализе специфического инструментария экономического познания.

“Микроэкономика” и “макроэкономика”. Характеризуя то или иное экономическое явление, необходимо доказательно показать его включенность в микро- или макроэкономику. Это принципиально важный этап исследования: микроэкономика охватывает сферу *зависящих* от производителя (потребителя) факторов производства и экономики, а макроэкономика - это сфера, напротив, не только не *зависящих* от него факторов производства и экономики, но и доминирующих над ним и определяющих его поведение. Соответственно, принципиально отличен и инструментарий микро- или макроэкономического анализа. Поэтому доказательная характеристика микро- или макроэкономической природы изучаемого в диссертации явления приобретает концептуальное значение - этим объявляется “независимый” или “зависимый” статус экономического поведения рассматриваемого в работе субъекта.

“Продукт” и “товар”. Характеризуя изучаемое в диссертации явление, необходимо доказательно показать его отнесенность к *натуральному* (нерыночному, производящему “общественные блага”) или *товарному* (рыночному, производящему “*товарные блага*”) секторам экономики. Качественные отличия в природе и механизмах экономического движения общественных и товарных благ хорошо известны, что, однако, не мешает многим диссертантам игнорировать эти отличия. Поэтому “товарная” или “не-товарная” характеристика изучаемого явления образует исходную посылку предпринимаемого диссертационного исследования.

Две тенденции: индивидуализация и социализация. Все экономические явления, так или иначе, “участвуют” в реализации двух альтернативных тенденций - *индивидуализации* (усиление экономического обособления производителей) и *социализации* (усиление обобществления производства, современная форма - глобализация). Это вынуждает в качестве обязательного момента логической характеристики изучаемого явления включать его отнесение к механизму одной из названных тенденций.

Рыночные и нерыночные сферы. Современная экономика представляет собой противоречивое сочетание двух сфер - рыночной и нерыночной (порождающих производные сферы - “квазирыночную” и “квазинерыночную”). Именно постоянное изменение конфигурации каждой сферы требует, чтобы каждое изучаемое экономическое явление было “помещено” в границы экономического пространства одной из двух названных сфер.

Механизм признания социальной значимости результата производства. Социальная направленность производственных процессов в рамках экономики требует специальной характеристики механизма признания социальной значимости произведенного результата в аспекте изучаемого в диссертации явления. Механизм может быть, как известно, *прямым* (например, результат выполнения государственного заказа не требует выхода на рынок и рыночной оценки, а довольствуется одобрительным взглядом небескорыстного чиновника) или *косвенным* (например, результат частнокоммерческой деятельности требует выхода на неизвестный рынок с целью его непредсказуемой рыночной оценки). Поэтому в диссертации должно быть показано, какой из двух диаметрально-альтернативных механизмов социального признания является в рассматриваемой ситуации наиболее эффективным.

Экономическая роль социальных институтов (собственность и деньги). Институциональное оформление каждого экономического явления имеет два основных выражения - в рамках института собственности и в рамках монетарного института. Поэтому, изучая то или иное экономическое явление, необходимо показать присущую только ему специфику в рамках отношений собственности и монетарную специфику.

Экономические субъекты, интересы и потребности. Социальность экономических явлений выражается в их субъективировании, сопровождающемся соответствующей персонификацией в виде формирования соответствующих экономических интересов и потребностей. Эти признаки также должны быть представлены в методологической “классификации” изучаемого экономического явления.

Экономическое противоречие. Движущим источником развития каждого экономического явления выступает заключенное в нем противоречие (как формы взаимодействия разнонаправленных экономических интересов). Характеристика такого противоречия должна быть обязательно раскрыта в методологическом описании изучаемого экономического явления.

Экономические законы. Все экономические явления подчиняются экономическим законам, которые разделяются на общеэкономические, межформационные и формационные. Диссертанту необходимо показать, какой именно группе законов подчиняется изучаемое явление, тем более, что “законность” экономических процессов вспоминается все реже.

Методологические координаты “рыночной” характеристики

Цены: стабильность или динамика? В рыночной экономике каждое явление уча-

ствует в процессе ценообразования, стабилизируя или изменяя цены. Поэтому вектор “ценового” участия рассматриваемого явления образует обязательный момент его рыночной характеристики.

Должны ли ставиться пределы свободе предпринимательства? Изучаемое экономическое явление незримо раздвигает или сужает свободу предпринимательства. Оценка такого участия - обязательное требование его анализа.

Всегда ли эффективна конкуренция? Рыночная экономика - это экономика свободной конкуренции (которая вырастает из свободного взаимодействия свободно формируемого спроса и свободно формируемого предложения). Вот почему необходима “конкурентная” характеристика изучаемого явления.

Надо ли стремиться к выравниванию доходов? Дифференциация доходов - системное свойство рыночной экономики. Поэтому необходимо дать оценку изучаемому экономическому феномену как фактору усиления или уменьшения дифференциации доходов основных участников рыночной экономики.

Регулирование экономики: границы и механизм. Основная проблема рыночной экономики - оптимальные границы ее регулирования. Отсюда необходимой методологической характеристикой становится выяснение - каков вклад данного явления в развитие механизма и границ регулирования рыночной экономики.

“Товары” или “блага” (размеры государственного сектора). Изучая то или иное экономическое явление, необходимо определить, расширяет или сужает оно границы государственного сектора экономики.

Отношение к “внешним эффектам”. Всякое экономическое явление сопровождается непроизвольным “выбросом” пози-

тивных или негативных экстерналий. Анализируя то или иное экономическое явление, необходимо показать, каковы выбрасываемые им экстерналии.

Транзакционные издержки: оптимальная мера. Эффективность рыночной экономики зависит от объема транзакционных издержек. Изучая то или иное экономическое явление, необходимо показать, сокращает или увеличивает оно объем транзакционных издержек.

“Равновесие” против “неравновесия”. Рыночное устройство экономики превращает каждое экономическое явление в фактор усиления равновесия или неравновесия макроэкономики. Этот аспект входит в методологическую характеристику изучаемого экономического явления.

Экономическая эффективность. В теоретическом аспекте рыночная экономическая эффективность есть максимизация результата при одновременной минимизации затрат (в рамках платежеспособной потребности в данном результате). Выход на рыночный потенциал экономической эффективности изучаемого экономического явления - необходимый элемент в его методологической характеристике.

Конечно, изложенные выше обязательные пункты логической характеристики могут (и должны) быть дополнены и расширены. Однако уже предложенный перечень способен придать, как нам представляется, целенаправленность теоретическому анализу, прикладным исследованиям экономики, препятствуя сведению их к задаче простой эмпирической фиксации производственных процессов. Научная постановка практической прикладной проблемы означает только одно - введение ее в координаты сложившихся традиций и парадигм, даже если новое знание способно взорвать старое!