

ISSN 2072-084X

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ НАУКИ

**№11(60)
2009**

Редакционный совет:

В.В. Артяков - доктор экономических наук, действительный член Российской инженерной академии
Р.С. Гринберг - член-корреспондент РАН, доктор экономических наук, профессор, директор Института экономики Российской академии наук

А.Г. Грязнова - доктор экономических наук, профессор, президент Финансовой академии при Правительстве Российской Федерации

А.П. Жабин - доктор экономических наук, профессор, ректор Самарского государственного экономического университета

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

В.В. Ивантер - академик 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

Н.Г. Кузнецов - доктор экономических наук, профессор, ректор Ростовского государственного экономического университета "РИНХ"

А.В. Мещеров - доктор экономических наук, профессор

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

Б.Н. Порфирьев - доктор экономических наук, профессор Института экономики Российской академии наук

С.Н. Сильвестров - доктор экономических наук, профессор, заместитель директора Института экономики Российской академии наук

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, Московский государственный университет экономики, статистики и информатики (МЭСИ)

Л.С. Тарасевич - доктор экономических наук, профессор, президент Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов

В.А. Тарачев - доктор экономических наук

А.Н. Шохин - доктор экономических наук, профессор

М.А. Эскиндаров - доктор экономических наук, профессор, заслуженный деятель науки РФ, ректор Финансовой академии при Правительстве Российской Федерации

Главный редактор

А.В. Мещеров - доктор экономических наук, профессор

Редакционная коллегия:

Ф.Ф. Стерликов - доктор экономических наук, профессор (заместитель главного редактора)

А.Г. Зельднер - доктор экономических наук, профессор (заместитель главного редактора)

Е.В. Зарова - доктор экономических наук, профессор, заслуженный деятель науки РФ, проректор по научной работе и международным связям Самарского государственного экономического университета

О.Ю. Мамедов - доктор экономических наук, профессор Ростовского государственного университета

А.Е. Карлик - доктор экономических наук, профессор, заслуженный деятель науки РФ, проректор по научной работе Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов

Б.М. Смитиенко - доктор экономических наук, профессор, проректор по учебной работе Финансовой академии при Правительстве РФ

Редактор - *И.Н. Лошкарева*

Компьютерная правка и верстка - *О.В. Егорова*

Учредитель - ООО "Экономические науки" (117218, г. Москва, Нахимовский проспект, д. 32)

Адрес в Интернет-сети: <http://www.ecsn.ru>

E-mail: ecsn@sciex.ru x12345@bk.ru

Подписной индекс **20387** (Агентство "Роспечать")

Свидетельство о регистрации средства массовой информации
ПИ №ФС 77-21147 от 28 июня 2005 г.,
выдано Федеральной службой по надзору за соблюдением законодательства в сфере массовых коммуникаций и охране культурного наследия

Журнал включен в Перечень ВАК Минобразования России ведущих рецензируемых научных журналов и изданий, выпускаемых в Российской Федерации, в которых должны быть опубликованы основные научные результаты диссертаций на соискание ученой степени доктора и кандидата наук

Цена договорная

© Экономические науки, 2009

Подписано в печать 27.10.2009 г. Формат 60x84/8.
Печать офсетная. Тираж 1000 экз. Усл. печ. л. 53,47 (57,5).
Уч.-изд. л. 63,88. Заказ №

Отпечатано в издательстве ООО "24-Принт"

ЭКОНОМИКА И ПОЛИТИКА

Ваславская И.Ю. Эффективное управление государственной собственностью на акции как фактор повышения результативности антикризисной политики государства	7
Гаврилова В.Е., Хайкина О.В. Государство благосостояния в XXI в. и Россия	11
Коломиец Л.Г. Совершенствование инструментов регулирования страховых отношений	17
Моляков А.Ю. Модернизация государственного управления в России на основе госкорпораций	24
Левин П.К. Экономическая безопасность России в аспекте программы государственных заимствований	30
Аюрзанайн А.Б. Совершенствование системы финансовых институтов как главный фактор повышения конкурентоспособности экономики Российской Федерации на современном этапе	34

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

Кундакчян Р.М. Критерии выделения среднего класса для решения задачи повышения качества жизни	41
Юнин В.А. Формирование человеческого капитала: эволюционный подход	45
Новакова С.Ю. Развитие рынка ипотечного кредитования в России в условиях мирового финансового кризиса	50
Сагадиев Н.К. Принцип относительности	54
Белобородова Т.А., Чернецова Н.С. Взаимосвязь экономических интересов и социально-экономических институтов	63
Бабаян И.В. Стратегии развития в агробизнесе	68

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ

Викторов М.Ю. Перспективы развития саморегулирования в строительстве	75
Сапронова А.Б. Развитие мясного скотоводства - перспективное направление возрождения мясного комплекса России	79
Коломиец Л.Г. К вопросу о согласовании экономических интересов субъектов страхования в рекреационном комплексе	83
Аблаев Р.И. Классификация инновационных кластеров в региональной экономике	88
Воронченко Т.В. Совершенствование механизма комплексного управления финансами предприятия с помощью аналитических инструментов	91
Яруллина Г.Р. Анализ и оценка отраслевых факторов инвестиционной привлекательности предприятия	99
Переверзин Ю.Н., Васильева Е.В. Государственное регулирование и саморегулирование продовольственного рынка и его инфраструктурного обеспечения	103
Лемешек И.С. Стратегическое управление компанией в условиях финансово-экономической нестабильности	108
Солоцкая М.О. Оценка результативности SMS-коммуникаций	112
Воропанова И.Н. Интеллектуальное управление производственным процессом на основе диссимметрии в формализованном пространстве автоматизированной системы с принятием решений	115
Юрасова О.А. Использование кластерного подхода в оценке конкурентоспособности региона	119
Овчинников В.Н., Панасенкова Т.В. Модернизация системы хозяйственного землепользования: институционально-экономические формы, финансовые институты и технологии рыночного оборота земли	123
Яруллина Г.Р. Управление организационными изменениями для обеспечения устойчивого развития предприятия	129
Фомин В.Н. Стратегический анализ нефтеперерабатывающего предприятия	134
Бобков Н.В. Обеспечение продовольственной безопасности региона	138

Петрова А.Н. Роль государственной поддержки в повышении экономической эффективности сельскохозяйственных предприятий	142
Бусько В. К вопросу о разработке методов повышения конкурентоспособности предприятий в производстве строительных материалов	146
Борисова Л.И. Система аналитических показателей деятельности интегрированных структур	150
Люльков Р.Н. Параметрический анализ рынка жилья в России	155
Ряховская А.Н., Фаттахов Р.В., Низамутдинов М.М. Подходы к оценке эффективности деятельности ЖКХ регионов на основе комплексной системы показателей	159
Полежаев А.Л. Механизм государственной поддержки развития малого бизнеса в системе мер по преодолению последствий финансового кризиса в России	165
Нестерова А.В. Инновационная стратегия металлургической промышленности	168
Хасанова В.Н. Проблема терминологии качества жизни и его оценки	172
Шкляева Н.А. Контроллинг персонала: анализ подходов	177
Шлычков В.В., Тимофеев Р.А., Гималтдинова Л.А. Содержание и структура ресурсного потенциала компании	181
Колесникова Ю.С. Влияние нематериальной собственности на результат формирования постиндустриальной экономической системы	184
Есенеев М.М. Организационно-экономические механизмы синтеза системы налогового менеджмента организации	188
Романцов А.Н., Ибрагимов Р.М. Направления повышения эффективности предоставления органами власти государственных и муниципальных услуг	194
Коршунова Н.С. Инвестиционные компании: эволюция в российских условиях	199
Елифанова В.И. Развитие института администрирования поступлений в бюджеты бюджетной системы Российской Федерации	203
Кошелев В.А. Управление рисками при осуществлении инновационно инвестиционных проектов в строительной организации	208
Барабаш А.В. Особенности регулирующей роли государства в развитии инновационной деятельности	212
Капп Т.О. Развитие маркетинга сбыта предприятия	216
Симонян А.В. Роль и место объектов интеллектуальной собственности в инновационной деятельности	220
Соловейчик К.А. Производственный комплекс как структурообразующий элемент экономики региона	224
Голохвастов Д.В. Формирование системы регулирования социальной эффективности трудовых отношений в реальном секторе (на примере машиностроения)	229
Фунтов В.Н. Проектная методология для развития компании	233
Соловейчик К.А. Государственная промышленная политика: методы и формы регулирования экономической деятельности предприятий	241
Вагина К.С. Развитие механизмов корпоративного управления в условиях кризиса	248
Медведев С.О., Мазурова Е.Н. Современные аспекты и факторы в политике развития лесопромышленного комплекса России	252
Рябова Н.В. Роль антикризисного управления в региональной телерадиокомпании	257
Исакин М.А., Шакина Е.А. Теоретические предпосылки управления стоимостью на основе интегрального показателя экономической добавленной стоимости	261
Радченко М.В., Лесков С.П. Кооперационное взаимодействие предпринимательских структур	268
Гладких А.Н. Значение и эффективность производства в крестьянских подворьях Курской области	272
Радченко М.В., Лесков С.П. Развитие малого предпринимательства как инструмента формирования региональной экономики	276
ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ	
Енц Г.П. Проблемы эффективного функционирования системы финансового контроля	281
Орлов Д. Оценка эффективности проведения дополнительной эмиссии акций для действующих акционеров компании	285
Гребенюк С.А. Бюджетно налоговая политика Приднестровья в условиях становления рыночной экономики	289

Семиков П.Д. Финансово-кредитные инструменты и их роль в развитии малого предпринимательства в России	293
Тайсов Э.В. Некоторые аспекты кризиса ликвидности в российской финансовой системе	297
Шакирьянова А.И. К вопросу об инфраструктуре рынка ипотечных ценных бумаг	301

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, СТАТИСТИКА

Семенухин Р.Б. Особенности определения уровня существенности при аудите факторинговых компаний	307
Ефименко В.В., Соколова Е.С. Современные проблемы предоставления информации о финансовых инструментах	312
Кучинский А.В. Сбалансированность денежных потоков как направление совершенствования учетно-аналитического обеспечения управления денежными потоками	316
Толстова А.С. К вопросу о рисках в бухгалтерском учете	321
Башарова О.Г. Перспективные направления гармонизации бюджетного финансового и управленческого учета на базе общеобразовательных учреждений	325

МАТЕМАТИЧЕСКИЕ И ИНСТРУМЕНТАЛЬНЫЕ МЕТОДЫ ЭКОНОМИКИ

Перфилова Е.Ю. Оценивание динамики теневой экономики в регионах России	331
Никишин К.Н. Эконометрическая оценка детерминантов эффективности российских банков	335
Леонтьева Е.А. Моделирование влияния кредитно-денежной политики на выпуск	339
Рюшин А.В., Петренко Н.Н., Рашидов О.И., Рашидова И.А. К проблеме прогнозирования оптимальных параметров показателей региональной конкурентоспособности	343
Быкова А.А. Исследование факторов, влияющих на вероятность участия в инновационном кластере	346
Косевич К.Ю., Белов В.С. Использование аппарата нейронных сетей для прогнозирования на рынке опционов	353
Цыпина Н.Ю. Статистический анализ структуры и динамики платных услуг, оказываемых населению на рынках Оренбургской области	358
Мансурова Ю.Т. Управление инновационным потенциалом предприятия	364
Добрянин А.Э., Гришанов Д.Г., Кирилина С.А. Моделирование задачи стимулирования в многоэлементных организационных системах	369
Щелоков Д.А., Васильев М.М., Петрушин Д.А. Моделирование финансовых потоков при оценке стоимости предприятия с использованием доходного подхода	371

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

Разумнова Л.Л. Основные направления внутренней энергетической стратегии США в условиях высоких мировых цен на нефть	377
Бондаренко В.А. Методические подходы к определению финансовой привлекательности объектов инфраструктуры внешнеэкономической деятельности: маркетинговый аспект	383
Максимчук Е. Обзорное исследование зарубежного опыта финансирования малого бизнеса	389
Катков А.Л. Анализ эволюции американского капитализма и попытка классификации периодов его развития	394
Васильева А.Г. Применение соглашений о разделе продукции месторождений нефти и газа: зарубежный опыт	398
Абрамов В.И. Глобальные тенденции и траектории технологического развития	402
Никифорова Е.А. Особенности перераспределения энергосбытовыми компаниями финансовых ресурсов в условиях регулируемых цен на энергоресурсы	406

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НАУКА И ОБРАЗОВАНИЕ

Коновалова Л.В. Сбалансированная система показателей как инструмент реализации стратегии вуза	415
Савчик Е.Н. Модель социально-ответственной системы качества вуза	419
Дудник Д.В. Нормативная цена земли как инструмент экономического управления земельными ресурсами	423
Джетписова А.Б. Обоснование приоритетных направлений и источников инвестирования в нефтегазовой отрасли Казахстана на основе экономико-математического моделирования	428
Семенова Н.В. Сущность финансов некоммерческих организаций	434
Annotations to the Articles	439

Экономика и политика

Эффективное управление государственной собственностью на акции как фактор повышения результативности антикризисной политики государства

© 2009 И.Ю. Ваславская

кандидат экономических наук, ведущий научный сотрудник
Институт экономики Российской академии наук

В статье рассматривается проблема эффективного управления государственной акционерной собственностью в рамках реформы управления государственным имуществом. Эффективное управление государственной собственностью на акции может обеспечить не только пополнение доходов бюджетной системы на всех уровнях, но и оказать влияние на состояние инвестиционного климата в России. Проблема рационализации использования государственной собственности в корпоративном секторе становится одним из важнейших факторов повышения результативности антикризисной политики государства.

Ключевые слова: государственная акционерная собственность, эффективное управление, рациональное использование, антикризисная политика.

С учетом заметного снижения роли приватизации в формировании бюджетных доходов на передний план выдвинулась проблема эффективного управления государственной собственностью в целях пополнения доходов бюджетной системы на всех уровнях. Вместе с тем реформа управления государственным имуществом не сводится лишь к обеспечению бюджетных доходов государства. Сохранение в собственности государства значительного числа пакетов акций стратегических и иных предприятий, передача прав собственности от одного субъекта хозяйственных отношений к другому (без изменения статуса государственной собственности), межведомственные конфликты прямо влияют на эффективность соответствующих предприятий и, более широко, на состояние инвестиционного климата в России. В этом смысле проблема рационализации использования государственной собственности в корпоративном секторе становится одним из важнейших факторов развития корпоративного сектора.

Расширение государственной собственности и внедрение государства на рынок слияний и поглощений со всей очевидностью проецируется и на ситуацию финансового кризиса 2008-2009 гг., в ходе которого обсуждаются меры экстренной поддержки российских компаний и банков. В общем пакете антикризисных мер, принятых органами государственной власти РФ уже в сентябре-октябре прошлого года, в контексте расширения госсектора можно выделить несколько направлений:

1) кредиты государства на обслуживание зарубежных займов российских компаний и банков;

2) прямая ("антикризисная") интервенция государства на фондовом рынке;

3) приобретение привилегированных акций и конвертируемых облигаций (новых эмиссий) эмитентов, интересующих государство.

Перечень предлагаемых правительством мер антикризисной поддержки не вызывает особых сомнений, однако делать более конкретные оценки преждевременно, поскольку отсутствуют как критическая масса реально осуществленных сделок, так и публичная информация об объемах и критериях государственных интервенций.

Правомерно сделать вывод о начале нового этапа государственной имущественной экспансии (даже с учетом объективно необходимого антикризисного компонента). Если зафиксировать капитализацию российского рынка по состоянию на середину октября 2008 г., то можно прогнозировать увеличение доли государства в корпоративном секторе в 2009-2010 гг. от 3-4% (нижняя граница) до 9-10% только за счет выделения средств для интервенций на фондовом рынке. Потенциал дальнейшего расширения госсектора впечатляет, хотя никакой определенности в отношении планов правительства пока нет:

- сохранение в собственности государства заложенных в ВЭБе пакетов акций по программе рефинансирования 2008 г. (11 млрд. долл.), срок решения - конец 2009 г.;

- сохранение в собственности государства приобретенных на открытом рынке акций (350 млрд. на 2009-2010 гг.), срок принятия решения - 2013-2014 гг.;

- дальнейшая экспансия госкорпораций в строгом смысле (несмотря на частичное изъятие выделенных финансовых ресурсов);

- переход частных активов к госбанкам под выданные кредиты и путем прямых приобретений, формирование новых госхолдингов;

• увеличение доли государства в банковском капитале в рамках программы рекапитализации банковской системы (40 млрд. долл.)¹.

Сам по себе рост прямого участия государства в экономике или стабильная значительная доля последнего не является чем-то экстраординарным, тем более в условиях кризиса. По имеющимся оценкам, к концу 2008 г. в рамках мер антикризисной поддержки в разных странах было израсходовано около 1,4 трлн. долл. на докапитализацию компаний и около 880 млрд. - на приобретение новых активов. Но среди ведущих стран мира крупные прямые покупки частных активов делали только США (663 млрд долл.) и Норвегия (51 млрд. долл.). Великобритания, Франция, Италия, Германия, Нидерланды и Япония осуществляли докапитализацию без прямого приобретения активов². Наиболее актуальны в связи с этим качественные оценки стратегии, целей (мотивов) и долгосрочных последствий (издержек) данного процесса. В первую очередь, речь идет об экономической эффективности созданных в последние годы новых конгломеративных структур и госкорпораций.

К середине 2008 г. началось замедление приватизационного процесса. Крупные сделки в этой сфере не были типичны и в предыдущие годы (хотя и по другим причинам). Однако финансовые проблемы потенциальных покупателей, как и нежелание государства реализовывать те или иные активы за бесценок в условиях кризиса, вызвали спад приватизации также средних и мелких объектов. Осенью 2008 г., в частности, было приостановлено использование тех методов приватизации, которые позволяют сбивать цену на объекты, априори имеющие минимальный спрос. Аналогичная ситуация, по всей видимости, касается возобновляемых доходов от использования государственной собственности (приостановка выплат дивидендов компаниями с государственным участием, выкуп земли и др.).

По официальным данным Росимущества, в середине января 2009 г. в реестре федерального имущества числилось 1 293 788 объектов недвижимого и движимого имущества (в том числе свыше 1,1 млн. объектов учета, принадлежащих правообладателям на соответствующем вещном праве, и около 107 тыс. объектов государственной казны). В реестре были также учтены около 3600 пакетов акций, принадлежащих Российской Федерации, и почти 67 тыс. земельных участков. В ее собственности по-прежнему остается около 5700 ФГУП. План на 2008 г. предусмат-

ривал продажу пакетов акций или государственных долей в 404 акционерных обществах и приватизацию (акционирование) 440 ФГУП; план на 2009 г. (сентябрь 2008 г.) - 291 и 235, соответственно. При этом поступления в бюджет доходов от приватизации федерального имущества в 2008-2010 гг. ожидалось в размере 12 млрд. руб. ежегодно.

На уровне официальных комментариев планы новых крупных продаж осторожно выносятся за пределы 2010 г. Вполне реалистичные прогнозы длительности кризисных явлений в российской экономике (минимум в 2009-2010 гг.), по всей видимости, затянут решение этого вопроса (при учете только экономических факторов, т.е. вне идеологии госэкспансии).

Ряд новаций в сфере управления государственным сектором, которые обсуждались или начали реализовываться в 2008 г., мог стать прелюдией к новому этапу "большой приватизации". Здесь надо назвать, в первую очередь, внедрение с лета 2008 г. независимых директоров в крупные смешанные компании (т.е. имиджевая предпосылка повышения качества корпоративного управления перед публичным размещением акций), возможность увеличения срока приватизации с 1 до 3 лет (что позволяет пройти весь цикл подготовки к продаже того или иного пакета акций), потенциальную корпоратизацию (в подлинном смысле слова) созданных в 2007-2008 гг. госкорпораций.

Эффективное государственно-правовое регулирование сферы слияний и поглощений, реорганизации, обращения акций, совершения крупных сделок и решения других вопросов, касающихся приобретения и сохранения контроля над активами акционерных обществ, важно для любой экономики. Эти сферы корпоративного управления в значительной мере определяют предпринимательский климат в стране, от которого напрямую зависят и рост инвестиций, и доверие к государству.

Основой дальнейшего стратегического развития регулирования рынка слияний и поглощений в России должно стать **устранение конфликта интересов государства как участника и регулятора рынка** (что требует, без сомнения, и политических решений). Этот конфликт инициирует воспроизводство общей практики "двойных стандартов" в отношении экономических агентов и снижает эффективность предоставления государственной помощи компаниям в период кризиса, ограничивает антимонопольный контроль кругом компаний, не оказывающих значимого влияния на российскую экономику.

Государство (в лице тех или иных институтов власти) пока не продемонстрировало умения

¹ См.: Коммерсантъ. 2009. 4 февр.; Деньги. 2009. № 5.

² Государственный капитализм (спецвыпуск) // SmartMoney. 2009. № 5.

эффективно управлять крупными предприятиями, не научилось публично и открыто приобретать и отчуждать крупные активы в условиях действительной конкуренции. Нередко стремление к усилению государственных позиций противоречит экономическому и здравому смыслу, а неформальные отношения определяют действия государства на рынке корпоративного контроля.

Совершенствование управления государственной акционерной собственностью (ГАС) связано с внесением корректив в основные структурные элементы организационно-экономического механизма управления государственной собственностью. В целом, основные цели и задачи управления государственной собственностью и ГАС совпадают и выражаются в осуществлении управленческой деятельности в интересах государства, связанной с установлением правил, условий использования государственного (муниципального) имущества, с учетом общественных ценностей и достижения целей управления, основанных на обеспечении обороны и безопасности государства, социальной и политической стабильности общества, защите нравственности, здоровья, прав и законных интересов граждан.

Главной и основной целью управления государственной акционерной собственностью выступает обеспечение устойчивого и эффективного ее воспроизводства при оптимизации ее масштабов и структуры. В этом плане речь идет, прежде всего, о закреплении государства в отраслях, имеющих стратегическое значение для развития страны и регионов и, как правило, повышенной капиталоемкостью.

Для обеспечения эффективного управления, распоряжения и рационального использования государственной акционерной собственности целесообразно создание единого органа, который бы проводил единую политику в области управления ею, а также закрепление роли местных органов власти по отношению к использованию ГАС, составляющей муниципальную собственность и переданной государственными органами.

Особенно важно определить место и роль представителей государства, субъекта РФ и муниципалитета в органах управления хозяйственных обществ и товариществ с государственным участием. Сегодня деятельность большинства ОАО с государственным участием в капитале направлена исключительно на получение дохода, и институт представителей государства в указанных случаях не всегда дает должный эффект. Решение этой проблемы позволит повысить ответственность руководителей перед государством за последствия принимаемых решений, сохранность и эффективное использование государственного

имущества, а также результаты финансово-хозяйственной деятельности. Реализация этих положений потребует дополнительной проработки в законодательных и иных нормативных актах механизма, позволяющего представителям контролировать деятельность органов управления обществ и товариществ с участием государства.

В настоящее время формируются условия для того, чтобы в среднесрочной перспективе контролируемые государством (лояльные государству) хозяйственные и финансовые структуры приобрели контроль над рядом крупнейших и средних российских компаний и (или) перераспределили их активы. Сделки аналогичного характера будут происходить и на региональном уровне. Именно сделки такого рода, направленные на смену собственников в пользу (про-) государственных структур и компаний, аффилированных с теми или иными представителями власти, составят в среднесрочной перспективе значительную долю собственности и определят новую расстановку крупнейших игроков на некоторых наиболее важных российских рынках корпоративного контроля.

В числе значимых решений, направленных на преодоление отставания развития институтов рынка и устранение практики создания “своих” законов для “своих” компаний, могут оказаться изменение правовой формы всех существующих госкорпораций, а также невозможность в дальнейшем не только их создания, но и разработки ряда “особых” положений законодательства, наделяющих тех или иных экономических агентов “особыми” правами. Индикатором реальной готовности к изменениям такого рода могут стать, к примеру, качество и интенсивность реализации комплекса предложений, содержащихся в разработанном в 2009 г. по поручению Президента РФ проекте “Концепции развития законодательства о юридических лицах”.

В данной связи представляется, что реальными путями повышения эффективности управления пакетами акций (паями), остающимися в собственности государства, должны стать:

- выработка прозрачных критериев назначения представителей, входящих в советы директоров АО с долей собственности государства;
- формирование системы мотивации представителей государства;
- разработка единых стандартов профессионально-этических и квалификационных требований к представителям, входящим в советы директоров от государства;
- внедрение механизмов постоянного мониторинга деятельности корпоративных директоров, представляющих интересы государства;

- решение вопроса о механизме непосредственного стимулирования работы каждого из представителей государства и поверенных путем направления им в определенных размерах некоторой части дивидендных поступлений от пакетов акций;

- обеспечение представления интересов государства в наиболее крупных и важных АО сотрудниками органов государственного управления, для которых эта деятельность станет основной, с утверждением программы их ежегодной деятельности Правительством РФ;

- совершенствование (определение пределов вознаграждения и возмещения издержек доверительного управляющего, решение вопроса об осуществлении лицензирования деятельности по доверительному управлению, исходя из закона "О рынке ценных бумаг", с организацией и ведением реестра доверительных управляющих) и постепенное расширение практики применения механизма доверительного управления находящимися в федеральной собственности пакетами акций предприятий, не имеющих стратегического значения;

- введение нормы об исключении в будущем из числа представителей государства лиц, отстранявшихся от исполнения своих функций по причине недобросовестного исполнения своих обязанностей, с созданием информационной базы обо всех лицах, представлявших когда-либо интересы государства в АО;

- принятие законодательной нормы об обязательном декларировании доходов и имущества представителями государства в АО.

В условиях развитой рыночной экономики имманентно присущие государственной собственности недостатки обуславливают отставание компаний со смешанным капиталом от более эффективного частного сектора. Однако, несмотря на постоянную полемику по поводу того, насколько значимы для государственного бюджета средства, полученные от приватизации, и действительно ли частная собственность более эффективна, сегодня ясно, что в условиях российской переходной экономики, когда и многие приватизированные предприятия не демонстрируют

ожидаемой эффективности и управляемости новыми собственниками, реализация интересов государства в качестве акционера, помимо решения задач пополнения бюджета неналоговыми источниками и проведения структурной политики, может послужить положительным стимулом для развития экономики. Его воздействие на экономику возможно, во-первых, путем распространения соответствующих норм и процедур через крупнейшие общенациональные корпорации с участием государства, обладающие большим удельным весом в экономике и имеющие большое количество дочерних компаний, во-вторых, посредством оказания тем самым косвенного влияния на формирование всей правовой среды деятельности АО.

Достижение всех вышеуказанных целей на практике может быть реализовано только через специальные законы и другие нормативные документы, касающиеся не только изменений в управлении принадлежащими государству акциями, долями, паями в акционерных обществах и на иных предприятиях смешанной формы собственности, но и разработки и принятия программы структурной и промышленной политики, реформирования системы государственной службы в целом. Потребуются отражение всего набора управляющих воздействий на предприятия в договорах с представителями государства и доверительными управляющими, разработка и осуществление системы согласований между вовлеченными в нее государственными органами.

Увеличение доходов от более эффективного использования государственной собственности на акции и оптимизация расходов на управление ею в интересах осуществления развивающей функции государства дадут возможность проведения политики снижения налогов на деятельность предприятий, они должны быть увязаны с расходами бюджета таким образом, чтобы значительная часть полученных доходов от использования ГАС реинвестировалась вновь в национальную экономику, прежде всего в ее реальный сектор, а оставшаяся часть направлялась на поддержание и развитие государственного имущества.

Поступила в редакцию 03.10.2009 г.

Государство благосостояния в XXI в. и Россия

© 2009 В.Е. Гаврилова

кандидат экономических наук, доцент

© 2009 О.В. Хайкина

Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова

В статье раскрывается экономическая природа социальной защиты и социального страхования в РФ как инструментов построения государства благосостояния, или социального государства. Анализируются опыт пенсионного обязательного и добровольного страхования, результаты социально-экономического развития европейских стран, в том числе и России.

Ключевые слова: государство благосостояния, социальная защита, социальное страхование, социально-экономическое развитие.

Хозяйственные системы большинства индустриальных и постиндустриальных стран давно бросают вызовы обществу, связанные как с процессами трансформации внутри отдельных государств, так и с изменениями на мировой арене. К таким глобальным проблемам относятся ухудшение состояния окружающей среды, демографическая напряженность, шокирующее расслоение общества, борьба за ранее относительно пассивные сферы человеческого влияния - Мировой океан и околоземное космическое пространство. Но в конечном итоге эти сложнейшие проблемы человеческой цивилизации выливаются в ухудшение качества жизни для конкретного человека.

Государство благосостояния, или государство всеобщего благоденствия, - понятие, которым обозначают совокупность социальных институтов в западных странах, призванных обеспечить всех членов общества социальными правами путем перераспределения доходов. Государство благосостояния - своего рода теоретическая и практическая модель социального порядка, в нем осуществляется широкий комплекс программ социальной помощи непривилегированным слоям населения. Примером могут служить концепция "великого общества", провозглашенная в свое время американским президентом Л. Джонсоном; концепция "сформировавшегося общества", предложенная канцлером ФРГ Л. Эрхардом.

На этапе создания индустриального общества государство благосостояния показало свои пределы, за которыми наступает потеря социальных позиций, все рельефнее проявляется парадокс: чем оно больше тратит на социальное обеспечение, тем хуже живут малоимущие слои населения. Критики государства благосостояния (в основном представители неоконсервативных кругов) выступили с лозунгом борьбы с "потребительской психологией" по поводу социальных расходов государственного бюджета. Противоре-

чие, стоящее перед западным обществом, состоит в том, что если индустриально развитые страны не могут сосуществовать с государством благосостояния, то они не могут существовать и без него. В западной политико-экономической мысли утверждается понимание государства благосостояния как интегративного механизма, с помощью которого можно нейтрализовать разрушительные элементы модернизации. Его сущность заключается в правительственной ответственности за материальную обеспеченность и равенство. Теоретический и практический опыт государства благосостояния будет обязательно востребован в России в ближней исторической перспективе.

В настоящее время в РФ сформировалась следующая институциональная структура государственной системы социальной защиты, основными звеньями которой являются:

- система социальных гарантий (социальные стандарты);
- система социальной помощи (в том числе частная система социальной помощи);
- система социального страхования.

Социальные гарантии воплощаются в социальных стандартах, отражающих представление общества об уровне и качестве жизни, а совокупность этих представлений, выраженных в виде требований общества, определяет социальный стандарт. Государство может предоставлять гражданам на безвозмездной основе определенные виды социально значимых услуг в рамках установленного минимума. В России это следующие государственные минимальные стандарты:

- *в сфере образования:* начальное, основное, среднее (полное) общее образование, начальное профессиональное образование плюс предоставляемые на конкурсной основе услуги среднего, высшего и послевузовского профессионального образования в государственных и муниципальных образовательных учреждениях, если обра-

зование данного уровня гражданин получает впервые;

- **в здравоохранении:** перечень бесплатных услуг по оказанию амбулаторно-поликлинической скорой и стационарной медицинской помощи и услуги профилактического характера;

- **в сфере культуры:** бесплатные услуги пользования библиотеками;

- **в сфере ЖКХ:** в качестве таковых может быть установлен набор жилищно-коммунальных услуг (ЖКУ), финансируемых с использованием средств бюджетов всех уровней, нормы потребления ЖКУ в расчете на одного жителя в год, социальная норма площади жилья и т.п.

- **в правовой сфере:** некоторые виды помощи адвокатов.

Особое место в институциональной структуре социальной защиты занимает **система обязательного социального страхования**, которая строится на принципе общественной солидарности (через уплату страховых взносов) и ответственности государства за своих граждан.

Классификация видов социального страхования основывается на различных видах социального риска, а социальное страхование можно определить как систему правовых, экономических и организационных мер по компенсации и минимизации отдельных видов социальных рисков.

В зависимости от источников финансирования можно выделить два подхода к организации социального страхования.

Первый подход - страхование осуществляется фактически в пользу третьих лиц: когда страхуемые и страхователи делают взносы, при расчетах с ними не учитывается степень вероятности наступления страхового события (риска). В результате накопление финансовых средств никак не связано с ростом обязательств. Подобный подход к организации страхового дела ориентирован на погашение только текущих расходов и не принимает во внимание будущие затраты.

Второй подход предполагает, что величина накопленных средств в каждый конкретный момент времени соответствует взятым страхователями обязательствам по страхованию социальных рисков. Должно обеспечиваться строгое соответствие между выдаваемыми пособиями и поступлениями. В рамках данного подхода к организации социального страхования обычно предусматриваются различные способы покрытия дефицита средств, например, за счет образования запасных фондов и(или) перестрахования рисков. Это достаточно гибкая форма организации социального страхования, она хорошо учитывает интересы как застрахованных, так и страхователей. Система открыта к совершенствованию, например,

путем применения личных счетов при страховании пенсий по старости или медстрахования.

Основными **видами социального страхования**, которые обеспечивают соответствующий современным требованиям рыночной экономики уровень исполнения государством социальной функции, являются:

- страхование пенсий (по старости и инвалидности в результате общих заболеваний и от несчастных случаев в быту и на транспорте);

- страхование от несчастных случаев на производстве (плюс проф. заболевания), которое предусматривает страхование временной и постоянной утраты трудоспособности;

- страхование на случай безработицы;
- медицинское страхование.

Организация социального страхования в рыночной экономике базируется на следующих принципах:

- сочетание обязательности и добровольности социального страхования;

- социальное партнерство государства, работодателей и наемных работников, компенсация потери личных доходов и трудоспособности;

- сочетание государственного регулирования и рыночного саморегулирования страховой деятельности.

Важнейшая экономическая функция социального страхования - создание необходимых условий для воспроизводства трудовых ресурсов. Вместе с тем социальное страхование - неотъемлемая часть политики государства в социальной сфере.

Система социального страхования состоит из двух частей:

- первая призвана обеспечивать профилактику, восстановление и сохранение трудоспособности работников;

- вторая гарантирует материальное обеспечение лиц, утративших трудоспособность или не имевших ее.

Отношения, связанные с формированием и использованием **фондов социального страхования**, являются составной частью общественных финансов и образуются за счет трех источников:

- страховых взносов работников;
- взносов работодателей;
- субсидий государства.

Социальное страхование может быть **обязательным** и **добровольным**.

Обязательное социальное страхование призвано обеспечить всем гражданам независимо от их возраста, социального положения, места жительства, уровня доходов равные возможности в получении определенного уровня страховых социальных гарантий (пенсий, пособий и услуг).

Обязательное социальное страхование рассматривается как гарантированная государством система мер материального обеспечения трудящихся и их семей в старости, при болезни потери трудоспособности, поддержки материнства и детства, охраны членов общества. Средства обязательного социального страхования формируются за счет целевых налоговых отчислений предприятий, учреждений, организаций всех форм собственности, наемных работников, взносов индивидуальных предпринимателей и государственных субсидий.

Лучшие пенсионные системы в Европе представлены в табл. 1 (во всех колонках таблицы указано место страны в рейтинге).

Данные таблицы свидетельствуют, что суммарные пенсионные выплаты больше всего у

Мировой опыт показывает, что за рубежом используются различные модели пенсионных систем (табл. 2), включающие в себя разнообразные институты социальной защиты (государственное социальное обеспечение, обязательное социальное страхование, личное пенсионное страхование и т.д.).

По продолжительности жизни населения США уступают Японии, большинству европейских государств, а также Иордании. Самая большая средняя продолжительность жизни в Андорре. В этом крохотном государстве, расположенном в Пиренеях, между Францией и Испанией, люди живут до 83,5 года (табл. 3). Большой продолжительностью жизни населения могут похвастаться также Япония, Макао (особый административный район Китая), Сан-Марино

Таблица 1. В каких странах старость - в радость?*

Страна	Устойчивость к демографическим рискам	Размер пенсионных выплат	Финансовая стабильность	Эффективность частных фондов	Итоговый рейтинг
Дания	4	15	10	2	1
Нидерланды	7	17	8	1	2
Швеция	5	16	9	3	3
Ирландия	1	24	4	5	4
Великобритания	3	25	3	4	5
Эстония	6	22	2	6	6
Латвия	12	11	1	13	7
Испания	14	3	13	11	8
Люксембург	10	1	18	21	9
Литва	16	20	5	10	10

* Доклад британской социологической службы AON Consulting (2007).

жителей Люксембурга: после ухода с работы на пенсию они начинают постепенно тратить довольно солидное состояние в размере годовой заработной платы за 15,6 года. За ними в рейтинге идут жители Греции (13 годовых окладов) и Нидерландов (12,3). Дания довольно сильно отстает с показателем 8 годовых окладов. То есть среднему пенсионеру из Люксембурга достается состояние, превышающее 470 тыс. долл., голландец получает на 100 тыс. долл. меньше, грек - почти 305 тыс. долл., а датчанин - 272 тыс. долл.

Добровольное социальное страхование граждан относится к системе некоммерческого страхования как важного элемента функционирования рынка страховых услуг. Правила добровольного социального страхования в России, определяющие общие условия и порядок его проведения, устанавливаются страховщиками самостоятельно в соответствии с законодательной базой.

Негосударственные пенсионные фонды (НПФ), как добровольный и весьма эффективный способ накоплений на старость, придумали англичане более двух с половиной веков назад.

и Сингапур. Меньше всего люди живут в странах Африки, расположенных к югу от Сахары.

Что касается нашей страны, то в 2003 г. этот показатель составлял 64,9 года, а в 2004-2005 гг. - 65,3 года, в 2006 - 66,6 года, а в настоящее время средняя продолжительность жизни достигла 68 лет. Вместе с тем половина детей, родившихся в Европе, имеет шанс дожить до ста лет, тогда как половина детей, родившихся в России, имеет шанс дожить только до 50 лет.

Какими объективными данными располагает Россия для продвижения к государству благосостояния в XXI в.? Прежде всего, это валовой внутренний продукт, который является базой для определения других важных параметров экономики. С учетом новейших техник расчета ВВП¹, этот показатель характеризует Россию весьма скром-

¹ Сопоставление национальных ВВП осуществляется с помощью паритета покупательной способности валют (Purchasing Power Parity - PPP), который представляет собой произведение коэффициента уровня цен на конечные товары и услуги и обменного курса валют сопоставляемых стран. PPP позволяет убрать эффект разницы в уровнях цен разных стран и получить более точную картину.

Таблица 2. Зарубежные модели пенсионных систем

Страна	Характеристика пенсионной системы	Пенсионный возраст
Чили	<p>Ответственность за формирование пенсионных накоплений переносится на работающих граждан. У каждого из них существует свой пенсионный счет, ежемесячно пополняющийся взносами в размере 10% от заработной платы</p> <p>Государственная пенсионная система, на поддержку которой уходило 2% ВВП, с 1981 г. полностью заменена частной</p> <p>Было образовано несколько крупных контролируемых государством частных пенсионных фондов с жесткой политикой инвестирования пенсионных активов</p>	Наступает в 60 лет у женщин и в 65 у мужчин
Казахстан	<p>Отчисления в пенсионный фонд осуществляет работодатель. За сотрудником остается право выбора финансового института, в который будут инвестированы его пенсионные средства. Также каждый гражданин имеет возможность увеличения своих пенсионных средств за счет добровольных взносов. Более того, были введены добровольные профессиональные пенсионные взносы, материально поддерживающие людей, занятых во вредных производствах</p>	В 1996 г. был увеличен возраст выхода на пенсию до 58 лет у женщин и 63 у мужчин
США	<p>Более 60 лет служила главная государственная пенсионная система (Social Security), построенная по распределительному принципу</p> <p>В распределительной системе пенсионеры получают не свои деньги, а деньги ныне работающих и платящих налоги в соответствующие пенсионные фонды. Таким образом, распределительная система представляет собой "обмен между поколениями". Распространенное неформальное название такой системы: "Плати по мере получения" (pay-as-you-go system). Однако за последние десятилетия стремительно развивались частные системы пенсионного обеспечения, которые своими масштабами практически достигли уровня второй национальной пенсионной системы. Уже сегодня большее число американцев имеет возможность получения не одного, а двух-трех и более источников пенсионного дохода. В стране существует 3 основных вида частных пенсионных систем:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1) частные пенсионные планы по месту работы (планы с установленными выплатами и планы с установленными взносами); 2) личные пенсионные счета; 3) аннуитеты, т.е. ежегодная рента (организуется страховыми компаниями) 	Одинаков для обоих полов и, согласно нынешнему законодательству, наступает с 65,5 года
Германия	<p>Пенсионная система представляет собой "систему трех уровней"</p> <p>К первому уровню относится обязательное пенсионное страхование (пенсионное страхование служащих; пенсионное обеспечение чиновников; помощь по старости для фермеров и членов их семей и пенсионное обеспечение так называемых лиц свободных профессий)</p> <p>Ко второму - добровольное обеспечение по старости от предприятий (выплачивается сотрудникам при выходе на пенсию)</p> <p>Третий уровень - это частный способ обеспечения достойной старости (все формы создания частного капитала)</p>	Наступает в 60 лет у женщин и 65 у мужчин
Франция	<p>В последнее десятилетие был осуществлен ряд законодательных изменений и в обязательной, и в добровольной системе пенсионного обеспечения. Современная пенсионная система состоит из трех уровней</p> <p>Первый уровень - система, основанная на распределительном принципе и финансируемая за счет взносов работника и работодателя</p> <p>Второй уровень - это профессиональные добровольные схемы</p> <p>Третий уровень - это индивидуальные добровольные пенсионные планы</p>	Наступает в 60 лет. Кроме того, чтобы получить пенсию, необходимо подтвердить выплату страховых отчислений в течение 40 лет
Япония	<p>Пенсионная система имеет два основных уровня. Первый уровень - это базовые пенсии, на которые имеют право все жители страны независимо от уровня доходов, национальности и рода деятельности. Базовые пенсии разделяются на пенсию по старости (при условии достижения 65 лет и наличия страхового стажа), инвалидности и потери кормильца. Дополнительно к базовой наемные работники получают государственные и профессиональные пенсии (второй уровень)</p>	Варьируется. Так, при выходе на пенсию в 60-64 года граждане получают пенсию в сокращенном виде

Таблица 3. 10 стран с самой высокой продолжительностью жизни

Страна	Возраст, лет
Андорра	83,51
Остров Макао	82,19
Сан-Марино	81,71
Сингапур	81,71
Гонконг	81,59
Япония	81,25
Швеция	80,51
Швейцария	80,51
Австралия	80,50
Остров Гернси	80,42

Таблица 4. Сравнительные показатели ВВП отдельных стран, 2008 г.*

Страна	ВВП, млрд. долл. (конвертированный в USD по обменному курсу)	ВВП, млрд. долл. (конвертированный в USD по PPP)
США	13 202	13 202
Япония	4340	4131
Германия	2907	2616
Франция	2231	2039
Италия	1845	1795
Россия	987	1705
Индия	906	4247
Кения	21	46
Мир	44 245	66 823

* Каница Л.М. Индикаторы мирового развития. М., 2008. С. 34.

но: ВВП РФ на начало 2008 г. составлял всего от 2,2 до 2,6% от всего мирового богатства (табл. 4).

Естественно, нельзя забывать, что в официальных расчетах ВВП не учитывается стоимость товаров и услуг, произведенных в теневой экономике. По экспертным данным ОЭСР, в 2008-2009 гг. объем теневой экономики в целом по Европе оценивается на уровне 20% ВВП. Объем теневой экономики Великобритании эксперты оценивают в 10% ВВП, Германии - 14%, Франции - 16%. В скандинавских странах серый сектор составляет 9-15% ВВП. Чем южнее - тем хуже. Очевидно, это как-то связано с традициями и менталитетом. Так, в Италии и Испании "серый" сектор оценивается в 25% ВВП, а в Греции - 30-35%. Самая сложная ситуация в бывших соц-странах: в целом по Восточной Европе - до 40% ВВП, на Украине - 57%. Россия в ОЭСР не входит, поэтому в свое исследование организация ее не включает, но, по оценкам Фридриха Шнейдера², объем теневой экономики РФ в 2008 г. составлял 49% от ВВП. Кстати, точно такие же цифры в прошлом году давал и Всемирный банк - ровно 49%.

И в мире в целом, и в России делаются попытки выработать адекватные методы оценки национального богатства. В частности, вместо оценки накопленного страной капитала, который на 50% представлен человеческим, на 40% - природным

² Фридрих Шнейдер - профессор Немецкого института экономических исследований в Линце.

и на 10% - воспроизводственным капиталом³, было предложено произвести оценку потенциальной стоимости, т.е. будущих доходов страны.

В 2006 г. было опубликовано научное исследование Всемирного банка "Где же благосостояние наций?" (Where is the Wealth of Nations?). Были названы самые богатые страны планеты - Швейцария, Дания и Швеция. Далее в списке богатейших стран мира идут США, Германия, Япония, Австрия, Норвегия, Франция, Бельгия и Люксембург. В Швейцарии показатель национального богатства на душу населения составляет 648 241 долл. В среднем на каждого жителя 120 изучавшихся государств приходится богатство в размере 90 210 долл. В Эфиопии этот показатель составляет всего 1965 долл. При этом особое внимание было уделено значению нематериального капитала, основными детерминантами которого являются человеческий капитал, трансферты денежных средств, заработанных за рубежом, и институты. Нематериальный капитал составляет 78% мирового богатства, произведенный - 18%, а природный - только 4%. При этом в структуре национального богатства бедных стран доля природного капитала в 8,7 раза больше, чем в странах ОЭСР и в 2 раза - чем в странах со средним доходом.

³ Сколько стоит Россия: Совместный проект телекомпании REN TV, аудиторско-консалтинговой компании ФБК и газеты "Ведомости". М., 2004.

И в заключение в качестве иллюстрации того, что нашей стране предстоит долгий путь к государству благополучия, хочется привести следующие данные. Россия занимает 67-е место в мире по индексу человеческого развития, 134-е место по уровню экономической свободы (наименьший балл по этому показателю имеет КНДР - 157-е место). Что касается “индекса счастливой планеты”⁴, Россия в этом списке попала в десятку самых несчастливых, оказавшись между Лесото (где 18% неграмотного населения) и Эстонией, уступив Чаду (где уровень безграмотности 55%). Также существует “европейский индекс счастливой планеты”, когда аналитики оценива-

ют государство по трем параметрам: удовлетворенность граждан своим уровнем жизни, продолжительность жизни и “экологическая нагрузка” - количество земли, необходимой для обеспечения населения продуктами питания и нейтрализации отходов промышленного производства. По этим параметрам список самых счастливых европейских государств возглавляет Исландия, затем Швеция, Норвегия, Швейцария и Дания, занявшая 6-е место. Пятое место в этом списке занял Кипр - может быть, оттуда вернутся российские инвестиции для создания государства благосостояния, имя которому - Россия?

Поступила в редакцию 03.10.2009 г.

⁴ Данный рейтинг осуществляется аналитиками британского исследовательского центра “Фонд новой экономики”.

Совершенствование инструментов регулирования страховых отношений

© 2009 Л.Г. Коломиец

кандидат экономических наук, доцент

Российский государственный торгово-экономический университет

В статье определена значимость страховой системы для эффективно работающего рыночного механизма РФ, в рамках которого возможна максимально полная реализация экономических интересов рыночных субъектов. Выявлены противоречия государственного регулирования страхового рынка, и предложены некоторые пути их решения.

Ключевые слова: страховая система, рыночный механизм, государственное регулирование, экономические интересы.

Механизм, регулирующий страховые процессы в нашей стране, включает в себя ряд важных составляющих. В частности, правительство приняло решение о создании такого института, как государственный страховой надзор, который призван регулировать деятельность организаций страхового рынка. Подобная структура существует во многих странах.

Основной целью государственного надзора является согласование экономических интересов субъектов страхования посредством контроля величины резервов, гарантирующих платежеспособность страховщика в выполнении своих обязательств перед клиентами, надежная защита интересов которых осуществляется посредством:

- регистрации страховщиков, в ходе которой выясняется профессиональная их пригодность и финансовое положение, что оформляется выдачей соответствующего разрешения или лицензии;
- обеспечения гласности, что проводится через положение законодательных актов о страховой деятельности (публичная отчетность). При этом следует отметить, что открытость информации о финансовом положении страховщиков способствует сохранению конкурентной борьбы;
- поддержания правопорядка в отрасли (расследование нарушений законов, принятие административных мер к страховщикам, действующим вопреки интересам страхователей, передача дела в суд).

Государство воздействует на управляемые страховые субъекты и возникающие между ними экономические отношения и другими конкретными инструментами, к числу которых относятся: государственное лицензирование страховой деятельности, регулирование порядка заключения и выполнения условий договора страхования, введение обязательных видов страхования, установление нормативных требований к мини-

мальному размеру уставного капитала страховых компаний.

Итак, государственное регулирование правовыми инструментами должно содействовать учреждению на страховом рынке обществ, имеющих прочную финансовую и правовую основу, и вместе с тем не допускать на рынок спекулятивные и фиктивные компании, которые своей деятельностью ущемляют интересы субъектов страховых отношений.

Следует отметить, что государство само является субъектом страховых отношений и может оказывать стимулирующее влияние на поведение хозяйствующих субъектов непосредственным образом. Так, например, выступая в качестве страховщика, являясь собственником страховой компании, государство принимает участие в формировании предложения страховых услуг, поддерживая определенный уровень конкуренции и альтернативности на страховом рынке, отвечающих интересам страхователей и общества в целом.

Наряду с этим, неременным условием формирования и эффективной реализации экономических интересов рыночных агентов посредством страховых отношений является создание конкуренции страховых организаций, т.е. их соперничество за привлечение страхователей, мобилизацию денежных средств в страховые фонды, выгодное их инвестирование и достижение высоких конечных финансовых результатов. Конкуренция, как правило, относится к проведению добровольного страхования. Она предполагает создание страхователям возможностей для заключения договоров имущественного и личного страхования на условиях, наиболее полно соответствующих их интересам; побуждает страховые организации разрабатывать и внедрять новые виды страхования, постоянно их совершенствовать, расширять ассортимент предлагаемых услуг, ориентированных на интересы конк-

ретных социально-экономических групп населения, а также предприятий, базирующихся на разнообразных формах собственности, действующих в различных отраслях народного хозяйства.

При проведении одинаковых видов страхования конкуренция между страховыми организациями способствует созданию удобных форм заключения договоров и уплаты страховых взносов, снижению тарифных ставок и точному определению возникшего ущерба (вреда), оперативной выплате страхового возмещения и страховых сумм. Конкуренция возможна, на наш взгляд, даже при проведении обязательных видов страхования.

Однако коммерческое страхование, исходя из своих интересов, отдает приоритет менее трудоемким и более дорогим видам страхования, операциям с пониженным риском, а следовательно, с высоким финансовым результатом. Поэтому в настоящее время необходима теоретическая разработка вопросов создания механизмов, обеспечивающих поддержку страховых организаций, предоставляющих общественно значимые, но не всегда доходные виды страхования.

Думается, что определяющим началом роста конкуренции в страховом деле является укрепление позиций альтернативного страхования в нашей стране. Создание равных правовых возможностей для всех субъектов страховых отношений как раз и выступает одним из основных направлений формирования цивилизованного, в полной мере отвечающего интересам его участников страхового рынка. И Росгосстрах, и частные коммерческие страховые компании, и смешанные (международные, различных форм собственности и т.п.) страховые организации объективно вынуждены будут следовать главному принципу конкуренции на страховом рынке: побеждает тот, кто предлагает клиенту наиболее выгодные условия страхования, в том числе цены на страховые услуги.

В данной связи отметим особенность российского потребителя в выборе страхового продукта, который ориентируется преимущественно на его ценовую составляющую. Представляется, такое поведение лишь отчасти связано с низким уровнем доходов населения. Здесь доминируют причины, скорее, психологического свойства, ментальность, слабая информированность населения, что должно учитываться при ведении страхового бизнеса.

Многолетняя практика зарубежного страхования подтверждает кратковременность эффекта стратегии “низких цен”. Для страховщиков она опасна еще и тем, что формирует за счет “ненадежных” клиентов слишком опасный портфель

рисков. Именно поэтому цена (размер страховой премии) уступает место бренду в деле формирования стратегического конкурентного преимущества. Исследование ситуации на отечественном страховом рынке показывает, что в последнее время все больше страхователей склоняются к качественным параметрам, считая дополнительные затраты оправданными.

Тем не менее, в странах с развитой экономикой в силу ожесточенной конкуренции в страховых компаниях и высокой насыщенности рынков их услугами стоимость страховой продукции является основным фактором, определяющим выбор страховщика клиентом. Например, во Франции 59% клиентов страховых компаний в качестве основного фактора выбора компаний при страховании личного автотранспорта называют цену страховой продукции. По другому массовому страховому продукту - страхованию недвижимости частных лиц - этот процент несколько меньший - порядка 38%. Однако, если учесть, что значимость других факторов выбора страховой компании клиентом (например, качества дополнительных услуг страхового агента, известности страховой марки - бренда¹ и т.д.), следующих по важности после цены, не превосходит 5-7%, то становятся понятными усилия страховщика по правильному выбору ценовой политики, основанной на сочетании интересов привлечения клиентов и доходности страховой деятельности².

Исходя из теории экономических интересов, следует отметить, что цена страховой продукции в нормальной ситуации не может опускаться ниже издержек производства. Вполне допустимо в стратегическом развитии страховщика снижение цен ниже минимально возможной величины для завоевания рынка и устранения конкурентов. В тактическом варианте уровень цены страховой продукции стимулирует страховщика снижать собственные издержки, например, за счет сегментации и специализации сбытовой сети. Однако снижение цены имеет и отрицательный аспект: страхователь может усомниться в качестве страховой услуги, а также предположить ущемление своих интересов, если сумма страховой премии будет необычно малой.

Таким образом, цена страхового продукта в условиях рыночной конкуренции является мощным стимулирующим фактором, определяя поведение хозяйствующих субъектов. В экономически развитых странах специалисты считают, например, что изменение страхового тарифа на

¹ Глухов А. Брендов на рынке нет // Русский полис. 2000. № 8 (9).

² Зубец А.Н. Страховой маркетинг. М., 1998.

10% приводит к потере или приобретению 30% клиентуры компании.

В данном аспекте следует отметить, что на величину страхового портфеля влияют не только страховые тарифы, но и степень доверия клиентов к страховым компаниям. В России до настоящего времени сохраняется недоверие к страховым фирмам с негосударственной формой собственности, созданным в условиях трансформации рынка, хотя многие из них зарекомендовали себя как высокоорганизованные, перспективные страховщики, использующие лучший зарубежный опыт и новые технологии.

В условиях низкой правовой культуры в нашей стране, многочисленных нарушений действующего законодательства и его несовершенства подобная тенденция (преимущественный выбор страховщиком государственной страховой компании) вполне оправданна.

Кроме ценовой конкуренции между, например, Росгосстрахом и другими негосударственными страховыми структурами, имеют место и неценовые факторы. Прежде всего, отметим то обстоятельство, что Росгосстрах, наряду с добровольным, применяет обязательное (принудительное, если оно экономически невыгодно страхователю) страхование, реализуя свое монопольное право, данное ему правительством. У других страховых компаний такого права на введение обязательного вида страхования нет, что обуславливает их активность по привлечению потенциальных клиентов через оказание услуг, не только аналогичных услугам Росгосстраха, но и дополнительных, с учетом развивающихся потребностей клиентов. Вместе с расширением ассортимента страховых услуг в условиях конкуренции коммерческие компании предусматривают в интересах потребителей более выгодное по сравнению с Росгосстрахом их предоставление.

Имеет смысл отметить тот факт, что и Росгосстрах на всех его структурных уровнях и особенно на поле добровольного страхования вынужден также постоянно совершенствовать свой страховой потенциал в целях более полной реализации собственных экономических интересов.

Соперничество страховых организаций, по нашему мнению, нельзя рассматривать как абсолютную категорию. Во многих случаях реализация интересов каждого из субъектов предполагает необходимость их сотрудничества. Оно выступает, прежде всего, в перестраховании (диспергировании ответственности) крупных и опасных рисков посредством создания в страховом механизме такого инструмента, как институт перестрахования, обеспечивающий, с одной стороны, защиту от финансового риска больших и

малых предприятий, акционерных обществ, небольших страховых компаний, а с другой - макроэкономические интересы общества в реализации структурной политики и достижении необходимых пропорций общественного воспроизводства.

В реально сложившейся системе перестрахования реализация интересов страхователей, связанных с защитой их собственности и объектов гражданских прав, а следовательно, интересов общества в целом, в организационном аспекте и в аспекте выполнения возлагаемых на перестрахование функций, усложняется наличием многих противоречий, складывающихся из-за разнонаправленности интересов субъектов страхового рынка. Главной признается проблема ограниченности емкости российского страхового рынка.

Обращение к мировому опыту позволяет решить указанную проблему за счет создания, например, страховых пулов, как это уже происходит со страхованием риска терроризма. Однако общую низкую емкость рынка это не увеличивает, а лишь облегчает процесс дальнейшей передачи риска. Стратегическим решением, имеющим непосредственное отношение к реализации интересов в сфере страхования, является увеличение емкости отечественного страхового рынка посредством привлечения финансовых ресурсов со стороны, для чего необходимо повысить уровень капитализации компаний и страховой отрасли в целом. Несмотря на то, что, например, в 2002 г. совокупный уставный капитал российских страховщиков увеличился более чем в 2 раза (с 23 млрд. руб. до 47 млрд. руб.), он сравним с капиталом шестого в рейтинге западноевропейского страховщика³.

В данном аспекте важным является вопрос согласования интересов потенциальных инвесторов и прямых страховщиков, связанных с созданием страхового продукта как инструмента, обеспечивающего в случае реализации негативных ожиданий абсолютную безрисковость выстроенной инвестиционной модели.

В России пока отсутствует возможность оценить рыночную привлекательность страховых компаний - ни одна из них не проводила публичного размещения акций. Это дает основание говорить о том, что рынок страховых услуг информационно закрыт, а следовательно, уровень его инвестиционной привлекательности невысок, в силу чего профессиональные участники инвестиционного рынка оценивают текущее положение, опираясь на фундаментальные тенденции -

³ См.: Финансы. 2002. № 11. С. 48, 42. (По данным Рейтингового агентства Интерфакс); 2003. № 3. С. 41.

изменение законодательных норм, а именно введение обязательных видов страхования и улучшение макроэкономической ситуации, в частности увеличение темпов роста доходов населения. Наиболее предпочтительными в оценке инвестиционной привлекательности инвесторы называют рентабельность услуг, размер филиальной сети и организационно-правовые формы страховщиков, динамику страховых поступлений и выплат, наряду с брендом и профессионализмом, качество которых очень важно, но сложно поддается оценке.

Исследование показывает, что наибольший объем собственного капитала и уровень его рентабельности, а также отношение чистых обязательств к его размеру, как и участие перестраховщиков в убытках, имеют ОАО, что относительно других организационно-правовых форм страховщиков представляется более надежным и привлекательным в оценке потенциальных страхователей.

Следующим важным моментом, имеющим непосредственное отношение к реализации экономических интересов в сфере страхования, является открытость национального страхового рынка.

Необходимо отметить, что страхование принадлежит к наиболее интегрированным формам финансовой деятельности. Все крупнейшие страховые компании мира объединены связями совместного страхования и перестрахования. Во многих странах разрешен свободный доступ иностранных страховых компаний на национальные рынки. Например, в соответствии с Маастрихтским договором 1992 г. сняты всякого рода ограничения для иностранного капитала в странах Европейского союза и взят курс на формирование единого страхового рынка в Европе.

Однако, несмотря на наличие в экономике России огромной потенциальной потребности в различных видах страхования, существуют проблемы привлечения на отечественный рынок иностранных страховщиков, как одного из способов изменения конъюнктуры внутреннего рынка.

Допуск на национальный страховой рынок иностранных страховщиков в разных странах решается по-разному. Законом о страховании (ст. 6) в Российской Федерации установлен режим его общего ограничения.

Существует мнение о том, что запреты крайне неэффективны с точки зрения как создания условий для нормального развития страхового рынка, так и обеспечения интересов субъектов страхования. Действительно, с одной стороны, открытость страхового рынка противоречит экономическим интересами отечественных страхов-

щиков, реализация которых естественным образом усложняется с изменением конъюнктуры рынка в сторону роста предложения страховых услуг и снижения на них спроса, а следовательно, и доходности бизнеса. С другой стороны, стратегическим интересам российской экономики, все больше интегрирующейся в мировое экономическое пространство, используя преимущества международного разделения труда, отвечала бы на данном этапе развития умеренная протекционистская политика, становясь более либеральной по мере укрепления позиций отечественных страховщиков.

Кроме того, надо учитывать, что отсутствие конкуренции между отечественными и иностранными страховщиками (всего 3% от общего количества страховщиков) ограничивает возможности реализации экономических интересов страхователей и общества в целом.

Государственное регулирование страховых отношений должно осуществляться с учетом противоречий интересов субъектов страховой деятельности и создания условий их взаимной согласованной реализации. Необходима поэтапная отмена ограничений на деятельность иностранных страховщиков и одновременное наращивание потенциала отечественных страховых компаний при значительной поддержке со стороны государства.

Наиболее эффективным инструментом совершенствования страховых отношений в данном аспекте рассмотрения является применение маркетинга как сферы согласования экономических интересов субъектов страхования, обеспечивающей возможность реализации экономических отношений по поводу купли-продажи страховых услуг.

В основе маркетинговых отношений лежат предпочтения и запросы потребителей различных товаров и услуг, которые, в свою очередь, обуславливают качественные и количественные характеристики экономических интересов субъектов рыночных отношений.

Как нами было уже установлено, интересы являются движущей силой, вектором, направляющим действия многочисленных участников рынка, в том числе и страхового. Задача науки в этом аспекте сводится к разработке таких нормативных положений, которые описывали бы конструкцию страховых отношений с точки зрения обеспечения максимально возможной степени рыночного удовлетворения сложившихся потребностей в страховой защите, реализации интересов участников страхования в ходе рыночного обмена, инструменты которого выявляются с помощью маркетинга.

С маркетинговых позиций в процессе страхования происходит взаимное согласование интересов, поиск разумного компромисса между интересами покупателей и продавцов особого товара - страхового продукта. Применительно к страхованию это означает, что страхователи приобретают не собственно страховой полис, а в конечном итоге защиту от возможных рисков, удовлетворяя тем самым потребность в безопасности. Именно стремлением к удовлетворению потребности в безопасности обуславливается интерес, связанный с комплексом иных интересов, проявляющихся в рыночной экономике.

Таким образом, страховой продукт, выступающий объектом купли-продажи на рынке страховых услуг, нами представляется как услуга по страхованию имущественных интересов страхователей и отражает в себе специфическую природу, отличающую его от физических товаров.

С помощью маркетинговых исследований можно проанализировать активность потребителей страховых услуг и факторы, влияющие на формирование страхового портфеля страховщика. Так, по данным социологического опроса россиян о причинах отсутствия страхового интереса в обществе в целом и в разрезе отдельных групп населения, основными такими причинами считаются:

- недоверие к страховым компаниям;
- высокая цена страхования;
- отсутствие финансовых возможностей и самих объектов страхования.

Характеризуя далее маркетинговый инструмент регулирования страховых отношений, приведем результаты и еще одного исследования. По данным фонда "Общественное мнение" (февраль 2008), количественная оценка различных форм страхового интереса подтверждает, что основной формой страхового интереса является обеспечение страховой защиты, как среди физических лиц, так и среди предприятий, а также иных форм, имеющих для указанных субъектов некоторые особенности. Например, для предприятий более, чем для физических лиц, значимым выступает интерес по легализации доходов, в то время как для физических лиц такой формой страхового интереса выступают сбережения.

Задача страховщика заключается в использовании результатов исследований на основе разработанных статистических методик так, чтобы обеспечить реализацию как собственных коммерческих интересов, так и интересов страхователей.

Выявлено, что основным ценообразующим фактором страховой услуги являются расходы страховщика на ведение дела в расчете на еди-

ницу страховой премии (100 руб.), квалифицируемые как нагрузка к нетто-ставке. Методика расчета нагрузки к нетто-ставке основана на определении фактических затрат на содержание страховых органов (организационные, аквизиционные, ликвидационные, управленческие, связанные с инкассацией платежей и др.), приходящихся на тот или иной вид страхования, как правило, за последние один-два года (по данным действующей бухгалтерской и статистической отчетности) и их удельного веса (в процентах) в сумме поступивших страховых платежей за тот же период.

Абстрагируясь от теории и практики влияния цен на величину страхового портфеля страховщиков, следует заметить, что при выборе страховой компании потенциальных страхователей привлекает не всегда цена страховой услуги, есть и другие слагаемые - прежде всего, ее надежность, стабильность, адаптированность к существующим условиям страхового рынка и региональной специфике.

Актuarные расчеты, проводимые в рамках маркетинговых исследований, свидетельствуют, что для нынешнего финансового состояния компаний (потенциальных страхователей) оптимальный размер страхового взноса в части нагрузки к нетто-ставке, обеспечивающий минимальный уровень рентабельности страховщику, должен находиться в пределах 9-30% в общем страховом тарифе.

Не менее важным, как нам представляется, фактором развития страховых отношений, в рамках которых происходит реализация интересов субъектов, является качество страховой услуги. Основными характеристиками качественного уровня страхового продукта выступают:

- технические характеристики - страховые риски (в том числе и исключаемые из ответственности страховщика), объемы страхового покрытия, количество предоставляемых основных и дополнительных услуг, особые условия договора страхования и др.;
- сервисное обслуживание - своевременное и правильное выполнение действий по текущему обслуживанию договора, поведение персонала и его отношение к клиентам, уровень информационного обслуживания.

Современная теория маркетинга достаточно подробно рассматривает элементы продвижения товаров и услуг на рынок. К ним относят: рекламу, связь с общественностью, стимулирование сбыта и др. В нашем случае, как мы полагаем, все они носят вспомогательный характер по отношению к непосредственной реализации эко-

номических интересов субъектов страхования, оказывая косвенное влияние на процесс рыночного обмена, хотя и достаточно весомое в условиях развитого насыщенного рынка страховых услуг.

Наконец, одну из ключевых ролей в регулировании страховых отношений играет налогообложение страховой деятельности, способное обеспечить оптимизацию страхового рынка.

Рассмотрим ныне действующий механизм налогообложения доходов от страховой деятельности в аспекте его соответствия общим направлениям совершенствования развития страховой системы как на общенациональном, так и на региональном уровнях.

Характерной чертой современного состояния налогообложения страховой деятельности является рост налоговых поступлений в бюджеты различных уровней. Однако их доля в общей сумме налогов и сборов, аккумулируемых в бюджетной системе, невелика. При этом наблюдается ярко выраженная структурная дифференциация их поступлений. В ходе научного исследования выявлено, что постоянное лидерство по сборам налогов от страховых организаций имеют Москва, Санкт-Петербург и Московская область. Представляется, что подобного рода асимметрия не способствует разрешению имеющихся мест, например, межрегиональных противоречий, от преодоления которых во многом зависит целостность экономического и территориального пространства как условия эффективного развития системы в целом.

Анализ существующей системы налогообложения обнаруживает по-прежнему выраженную фискальную направленность, слабо учитывающую специфику экономических интересов субъектов страховых отношений и условия их реализации, что является препятствием для обеспечения стабильного поступления доходов в бюджеты, повышения экономической активности страховщиков. Это обстоятельство требует упорядочения налоговых отношений, позволяющих стимулировать экономическое развитие страхового дела, на основе согласования экономических интересов его субъектов.

Одно из основных, не урегулированных налоговыми отношениями противоречий между субъектами страхования, на наш взгляд, - это определение налоговой базы при оказании услуг по страхованию жизни, являющееся низкорентабельным видом деятельности, но в то же время социально значимым. Страхование жизни в условиях действующего законодательства, предусматривающего постоянные выплаты аннуитетов, стало недоступно не только средней, но и

обеспеченной категории населения, поэтому оно проводится за счет средств предприятий, возможности которых в силу их финансового состояния также ограничены.

На российском страховом рынке в реально сложившейся ситуации изменение налогового законодательства, предполагающего увеличение поступлений в федеральный и местные бюджеты от страховщиков и их клиентов, могут иметь антистимулирующий эффект. Во-первых, ухудшение условий страхования значительно сократит число клиентов и, соответственно, налогооблагаемую базу, что приведет к уменьшению налоговых поступлений из сферы страхования. Во-вторых, снизится порог социальной защищенности граждан, большинство из которых не в состоянии самостоятельно, не прибегая к помощи страховщиков, компенсировать возможный ущерб своему здоровью или имуществу из-за непредвиденных случаев.

Интересы государства и предприятий сводятся к развитию индивидуального страхования с ростом доходов населения, что должно стимулировать страховыми и налоговыми инструментами.

Авторское видение резервных факторов стимулирования деятельности участников страхового рынка состоит в применении льготного налогообложения доходов страховых субъектов (брокеров, андеррайтеров), непосредственно занимающихся увеличением страхового портфеля компаний. Возможности усиления налогового стимулирования подтверждаются примерами из современной российской практики страхования. Так, в середине 2000 г. был повышен норматив по отнесению страховых платежей по этим видам на себестоимость услуг, что уменьшило базу по налогу на прибыль. Результирующим показателем этой меры стал рост объемов налоговых поступлений. В то же время, введенные льготы на деятельность компаний по страхованию ответственности существенно не сказались на росте объемов операций. Впрочем, эта отрасль, в отличие от страхования имущества, предполагает либо гораздо более высокий уровень ведения бизнеса, либо наличие системы обязательного страхования, что реализовано, например, с вступлением в действие с 1 июля 2003 г. закона РФ "Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств".

Важным моментом, затрагивающим реализацию экономических интересов субъектов страхования в сфере налоговых отношений, является соотношение налогов на себестоимость страховых услуг и на финансовый результат. Налоги, относимые на себестоимость страховых услуг,

вливают на величину расходов на ведение дела и в конечном счете в большей мере сказываются на величине страхового тарифа, взимаемого со страхователей, чем налоги, относимые на финансовый результат и уплачиваемые за счет прибыли. В целях стимулирования инвестиций страховых организаций, в развитие механизма расширенного воспроизводства своей клиентской базы необходимо обеспечить вывод из-под налогообложения тех средств страховых организаций, которые направляются на эти цели, а также на развитие страховой науки, системы подготовки, переподготовки и повышение квалификации страховых кадров. В связи с этим в мировой практике существует разделение налогооблагаемой базы на прибыль и страховые взносы. Но поскольку прибыль, как правило, формируется от инвестиционной деятельности при частой убыточности страховых операций, постольку налог на прибыль практически уплачивается по результатам нестраховой деятельности.

Итак, оценка состояния и перспектив развития страхования в России невозможна без понимания содержания экономических интересов его субъектов, потребителей страховых услуг, страховых предпринимателей и государства. В этой связи заслуживает критической оценки идеология развития отечественного страхования, имеющая в своей основе принудительный по отношению к страхователю характер, что в условиях низкого уровня платежеспособности населения является, по нашему мнению, необоснованным.

В качестве альтернативного варианта усилению обязательного страхования необходимо развитие взаимного страхования, как формы организации страхового процесса, заключающегося в разложении суммы убытка при наступлении страхового случая на всех членов страхового об-

щества взаимного страхования (ОВС). Подобный принцип согласованных действий снимает многие противоречия между продавцами и покупателями страховой защиты, имевшие место до их вступления в страховое общество. Не являясь, по сути, коммерческой организацией, ОВС дает возможность снизить величину нагрузки, т.е. средств, идущих на нужды страховой компании, что удешевляет страховой продукт и снижает противоречие субъектов страхового рынка.

Таким образом, в экономике рыночного типа страхование служит важным фактором стимулирования хозяйственной активности, которое обеспечивается методами рыночного саморегулирования и государственного регулирования. Механизм рыночного саморегулирования, основанный на действии закона спроса и закона предложения, свободного ценообразования и конкуренции, обуславливает функционирование страхового рынка и возможности согласования интересов его агентов через куплю-продажу страхового продукта, цена которого является результатом достигнутого субъектами страхового рынка компромисса.

Регулирующая роль государства и его органов в укреплении страхового рынка предполагает: формирование государственных приоритетов в его развитии, одним из которых в аспекте исследуемой нами проблемы является совершенствование законодательной базы; использование современных методов и средств управления страховыми компаниями; использование налогового механизма, приемлемого для стимулирования страхового бизнеса.

Совершенствование инструментов страховых отношений, безусловно, будет способствовать повышению эффективности и прогрессивному развитию отечественного страхового рынка, адаптированного к условиям мирового уровня.

Поступила в редакцию 03.10.2009 г.

Модернизация государственного управления в России на основе госкорпораций

© 2009 А.Ю. Моляков

Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова

Статья посвящена анализу госкорпоративной модели управления в России. Госкорпорации в виде некоммерческих организаций наделяются большими полномочиями, вмешиваются в процесс государственного управления и оказывают сильное воздействие на деятельность самостоятельных экономических субъектов, что не всегда положительно сказывается на эффективности их функционирования. Целесообразность госкорпораций поставлена под сомнение, однако их деятельность пока не прекращена. Причины их достаточно устойчивого положения в российской экономике остаются загадкой.

Ключевые слова: государственное управление, модернизация, госкорпорации, эффективность функционирования.

Создание государственных корпораций в новой форме оказывает существенное воздействие на поведение всех экономических субъектов, меняет структуру собственности, вносит изменения в систему государственного управления в результате перехода ответственности за принятие отдельных важных решений на уровень корпораций, что свидетельствует о появлении новой, госкорпоративной модели управления российской экономикой. Анализ сущности и основных функций государственных корпораций, их взаимодействия с другими субъектами позволит понять, насколько оправдана ставка на государственные корпорации как на новую форму управления.

Термин “государственная корпорация”, помимо юридического значения, несет в себе и экономический смысл - это, прежде всего, корпорация, т.е. объединение нескольких фирм с целью решения крупной экономической задачи, которое требует соединения капиталов нескольких экономических субъектов. Как правило, они создаются в виде акционерных обществ. Отличие государственных корпораций от частных состоит в том, что контрольный пакет акций или все акции принадлежат государству. Это означает, что собственность корпорации принадлежит государству. Кроме того, отличие просматривается в функционировании собственности корпорации. В частной корпорации собственность и управление разделены, непосредственный собственник акционерного капитала не управляет им. В государственной же корпорации собственность и управление соединены, поскольку управление государственной корпорацией осуществляется непосредственным собственником - государством.

Принадлежность контрольного пакета акций (или всех акций) государству, а также соединение собственности и управления в одних руках позволяют государству контролировать ответ-

ственные участки в экономике. Они создаются для решения таких крупных задач, которые невозможно решить частному бизнесу. Функционирование крупных государственных структур подчинено достижению общественных целей, которые могут быть связаны не только с крупными проектами, но и с необходимостью развития ключевых направлений экономики, где инфраструктура окупается очень медленно.

Организационные формы, подобные государственным корпорациям, существуют во многих странах. Особенно популярными они стали после Великой депрессии 1929-1933 гг. Наряду с государственными корпорациями в виде акционерных обществ с исключительным государственным участием, функционируют смешанные акционерные общества, а также так называемые публичные корпорации, которые непосредственно подчинены соответствующим отраслевым департаментам и министерствам. Капитал таких корпораций не делится на акции, поэтому они полностью находятся в собственности государства аналогично имуществу государственных унитарных предприятий. Разные типы корпораций объединяет принцип, который закладывается в основу их деятельности, а именно своеобразная проектная организация для решения масштабной задачи.

Государственные корпорации как наиболее прогрессивная форма предпринимательства обладают рядом преимуществ по сравнению с частным предпринимательством и другими формами государственного участия в экономике.

Основными преимуществами такой организационно-правовой формы являются:

- мобилизация крупных капиталов для решения мегазадачи;
- создание корпораций специальным законом;

- целевое создание, т.е. для достижения конкретной общественной цели в тех сферах экономики, где проявляются признаки несостоятельности рыночного механизма;

- особая финансовая поддержка государства;
- мягкие бюджетные ограничения (они могут освобождаться от налогов, выплаты дивидендов, получать государственные субсидии на специальные нужды и государственные гарантии);
- способность десятилетиями на бесприбыльной основе делать общегосударственное дело;
- возможность добывать необходимые дополнительные средства на рынке капитала;
- мобильность формы (приватизация в связи с достижением поставленной цели).

Преимущества государственных корпораций обеспечивают в развитых странах возможность быстро решать задачи, которые недоступны частному бизнесу. Все это говорит о том, что в развитых странах государственные корпорации возникли не случайно, их развитие обусловлено циклическим развитием рыночной экономики, требующим на определенном этапе усиления государственного регулирования, которое проявилось в создании госкорпораций. Модель управления экономикой с помощью государственных корпораций для осуществления крупных проектов не раз доказала свою жизнеспособность. Созданные в виде акционерных обществ государственные корпорации обладают еще одним достоинством: их деятельность прозрачна. Они находятся под контролем различных наблюдателей: подотчетны Правительству, контролируются Счетной палатой, а также рыночным механизмом. Их деятельность изучают инвесторы и внутренние аудиторы. Постоянное внимание наблюдателей предотвращает нецелевое использование фондов государственной структуры и иные злоупотребления. Приватизация этих корпораций свидетельствует об успешном решении насущных общественных проблем.

В России государственные корпорации тоже сначала получили развитие в виде акционерных обществ, но создавались они для других целей. Первая волна госкорпорирования наблюдалась в создании государственных структур на месте бывших министерств в переходный период 1989-1992 гг. Так, концерн “Газпром” был создан В.С. Черномырдиным на месте Министерства нефтяной и газовой промышленности СССР, а потом преобразован в акционерное общество, причем контрольный пакет акций оказался в собственности бывших руководителей министерства.

Аналогичные преобразования коснулись и других министерств. В 1992 г. вместо Министерства металлургии была создана государствен-

ная корпорация “Росчермет”, а на месте Министерства энергетического и транспортного машиностроения - государственный концерн “Тяжэнергомаш” (после приватизации “ТЭНМА”). Таким же образом появились государственные корпорации “Трансстрой”, “Монтажспецстрой”, “Российские лесопромышленники”, “Станкоинструмент”, “Радиокомплекс”, “Рособщемаш” и др. Однако такое преобразование российской экономики не привело к повышению эффективности управления государственной собственностью. В отсутствие эффективного механизма контроля за приватизационными процессами создание государственных корпораций привело к неконтролируемой и стихийной приватизации и фактическому расхищению государственного имущества, поскольку директора, получившие в распоряжение финансовые потоки своих предприятий, были материально заинтересованы в выводе всех ценных активов.

Вторая волна госкорпорирования российской экономики проявилась в создании госкорпораций в форме некоммерческих организаций. Это не только новая схема развития государственных корпораций и нового государственного управления экономикой, но и появление совершенно нового экономического субъекта в ряду некоммерческих организаций.

Первая государственная корпорация нового образца была создана в 2003 г. для обеспечения надежности системы страхования вкладов - это “Агентство по страхованию вкладов”. Массовое создание государственных корпораций началось в феврале 2007 г., когда было принято решение о преобразовании Внешэкономбанка СССР в государственную корпорацию “Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)”. Эта государственная корпорация должна была выполнять уже другую функцию - повышение конкурентоспособности российской экономики. Банк был создан как некоммерческая организация, учрежденная на основе имущественного взноса России. Его уставный капитал составлял на тот момент 70 млрд. руб. При этом имущество, переданное Банку развития, по закону, становилось его собственностью, т.е. отчуждалось от государства. По данным экспертов, в настоящее время в мире насчитывается около 750 банков развития, подконтрольных государству, однако большинство из них было создано в виде акционерных обществ, в которых собственность не отчуждена от государства.

Еще ряд государственных корпораций, созданных как некоммерческие организации, призван был выполнять целевые функции для достижения общественных целей. Это - “Российская кор-

порация нанотехнологий”, “Фонд содействия реформированию ЖКХ”, “Российские технологии”, “Росатом”, “Олимпстрой”, а также “Объединенная авиастроительная госкорпорация”.

Почему государственные корпорации стали создаваться именно в форме некоммерческих организаций? Почему для решения важных задач государственного масштаба - повышения конкурентоспособности отечественной экономики, реформирования жилищно-коммунального хозяйства, проведения Олимпийских игр и т.п., т.е. задач, с которыми частный бизнес не может справиться, выбрана новая организационно-правовая форма? Почему для решения подобных задач не используется проверенная практикой развитых стран форма акционерного общества?

Причиной создания государственных корпораций в виде некоммерческих организаций исследователи считают специфические возможности для их формирования, которые были обусловлены высокими ценами на нефть и огромными финансовыми резервами в виде стабилизационного фонда. Так называемые излишки государственных средств были оформлены в новые организационно-правовые формы, т.е. фактически распределены между крупными структурами, названными государственными. Необходимость и возможностью использования накопившихся в стабилизационном фонде государственных средств многие экономисты объясняют госкорпоративный бум, прокатившийся по России, или вторую волну госкорпорирования 2007-2008 гг.

Новые государственные корпорации можно рассматривать в силу сказанного как форму перераспределения активов государства. Это действительно так, однако вопрос о форме собственности государственных корпораций в виде некоммерческих организаций остается открытым. Государственные активы перераспределяются, меняя форму собственности. По закону, имущество передается в собственность создаваемой корпорации, т.е. уходит от собственника в лице государства, значит, собственность перестает быть государственной. В то же время государственная корпорация как субъект имущества не представлена частным лицом. Поэтому мы не можем однозначно сказать, что собственность становится частной. По мнению И. Николаева, собственность становится госкорпоративной, однако по Конституции в нашей стране признаются только государственная, частная, муниципальная и иные формы собственности. Госкорпоративная форма собственности не прописана в законе¹.

¹Николаев И. Госкорпорации: иные общественно полезные // Ведомости. 2007. № 159 (1933).

Организационно-правовая форма введена федеральным законом от 8 июля 1999 г. №140-ФЗ “О некоммерческих организациях”. Согласно закону, государственная корпорация представляет собой не имеющую членства некоммерческую организацию, учрежденную Российской Федерацией (РФ) на основе имущественного вноса и созданную для осуществления социальных, управленческих или иных общественно полезных функций. Формально государственная корпорация - это некоммерческий фонд, принимающий на себя обязательство по более эффективному использованию управленческих, финансовых и деловых ресурсов, которые федеральным законом предоставляются ей в большей степени, чем, например, акционерному обществу со 100%-ным участием государства.

Таким образом, по сравнению с другими экономическими субъектами, от имени государства осуществляющими хозяйственную деятельность, государственные корпорации нового образца наделены большими возможностями и полномочиями по владению, пользованию и распоряжению своим имуществом. Тем самым некоммерческая организация становится основным конкурентом на рынке, подчиняя деятельность других экономических субъектов, хозяйствующих как коммерческие организации.

Основной чертой всех созданных на основании этого закона корпораций является то, что имущество, переданное Российской Федерацией государственной корпорации, становится ее собственностью. Государство теряет всякий контроль над передаваемым государственным имуществом, т.е. фактически утрачивает его. В этом случае возникают сомнения относительно целевого использования средств корпорации и достижения поставленной цели. Сама функция государственной корпорации размывается, поскольку неконтролируемое использование финансовых средств не может служить доказательством их использования для выполнения главной задачи организации.

Кроме того, в Законе говорится и о других особых условиях функционирования госкорпораций:

- государственная корпорация не отвечает по обязательствам РФ, а РФ не отвечает по обязательствам государственной корпорации, если законом не предусмотрено иное;
- государственная корпорация может осуществлять предпринимательскую деятельность лишь постольку, поскольку это служит достижению целей, ради которых она создана;
- государственная корпорация обязана ежегодно публиковать отчеты об использовании своего имущества;

• для создания государственной корпорации не требуется учредительных документов, предусмотренных ст. 52 Гражданского кодекса РФ.

Органами управления корпорации является наблюдательный совет, правление и генеральный директор. Члены наблюдательного совета назначаются Правительством, правление назначается наблюдательным советом по представлению генерального директора. Генеральный директор назначается на должность не более чем на 5 лет и освобождается от должности Президентом.

Статья 32 закона “О некоммерческих организациях” содержит ряд положений, регламентирующих порядок осуществления контроля за деятельностью некоммерческих организаций, которые не распространяются на “Внешэкономбанк”, “Российскую корпорацию нанотехнологий”, “Олимпстрой”, “Ростехнологии”, “Росатом” и другие вновь создаваемые корпорации. Данные корпорации являются организационно-правовой формой, не контролируемой Счетной палатой РФ, в отличие от акционерных обществ со 100%-ным участием государства, и в этом их явное преимущество перед другими компаниями. Благодаря особому положению на рынке, мягким бюджетным ограничениям и формальному контролю, государственные корпорации достаточно легко могут поглощать компании и реализовывать монопольную власть. Процесс передачи государственных и частных предприятий в собственность новых государственных корпораций не завершен.

Корпорации, создаваемые российским правительством в настоящее время, значительно отличаются от корпораций, и государственных в том числе, которые были рождены рыночной экономикой и успешно функционируют в разных странах, а также от государственных унитарных предприятий и других государственных организаций. Это отличие обуславливает необходимость снова поставить вопрос целесообразности введения данной организационно-правовой формы. Государственные корпорации в виде акционерных обществ имеют объективные предпосылки, оправданы самим ходом развития рыночной экономики и потребностью преодоления провалов рынка. Предпринимательская деятельность государства как экономического субъекта закономерно осуществляется через коммерческую структуру, вписанную в систему функционирования других субъектов рыночной экономики, имея все основания выступать равноправным субъектом, поскольку государство не лишается собственности, создавая корпорацию.

Напротив, государственные корпорации в виде некоммерческих организаций созданы, на

наш взгляд, искусственно. Государство в данном случае не может выступать равноценным субъектом в экономике, поскольку собственность отчуждается от государства. Нет собственности, нет власти. Поэтому управление экономикой на основе создания государственных корпораций в виде некоммерческих организаций делает процесс государственного регулирования неэффективным и несправедливым.

Все недостатки новой “государственной” структуры обусловлены противоречивостью созданной организационно-правовой формы. Главным из них является то, что государство перестает быть собственником имущества любой из вновь созданных государственных корпораций. Оно передает имущество сразу после принятия закона об учреждении корпорации. Предполагается, что собственность остается государственной, но государственной она может быть только в том случае, если субъектом собственности выступает государство. Она также не становится частной, поскольку не появляется частный собственник, но при этом собственность уходит из казны государства. Другим недостатком выступает отсутствие контроля расходов значительных государственных средств. Государственная корпорация обязана ежегодно публиковать отчет о финансовой деятельности, но она не подотчетна Счетной палате. Это означает, что деятельность государственной корпорации не является прозрачной ни для кого, и даже для государства.

Недостатком новых государственных корпораций представляется также и неопределенность судьбы, поскольку приватизировать такую корпорацию в случае ликвидации не представляется возможным, поскольку собственность и так уже не принадлежит государству.

От классического представления о государственной корпорации, по мнению исследователей, осталось только название². Вновь создаваемые в России государственные корпорации не являются корпорациями в полном смысле этого слова, поскольку они не становятся акционерными обществами с либерализацией оборотов. В то же время они не являются полностью государственными, поскольку государство перестает быть собственником имущества корпорации, государственные средства, вкладываемые в создание корпорации, сразу перестают быть таковыми. Фактически складывается парадоксальная ситуация: собственность в государственной корпорации обособляется от управления. Государ-

² Кононкова Н.П. Госкорпорации в современной России: сущность и функции // Государственное управление в XXI веке: традиции и инновации: Материалы конф. М., 2008.

ство лишь назначает руководителя и наблюдательный совет, а использование этого имущества оно уже не контролирует и, соответственно, не получает доход от его использования.

Противоречивость новой организационно-правовой формы подтверждает следующее положение: собственник имущества не назначает руководителя, а тот, кто назначает руководителя, не является собственником. Корпорации являются государственными не по сути, а лишь по названию. Однако это позволяет создавать государственные корпорации по самым разным направлениям экономического развития, поскольку в условиях российской экономики оказалось достаточно просто обосновать необходимость решения очередной задачи государственной важности. При этом заявленные цели могут и не совпадать с общественно полезными. Количество государственных корпораций и их полномочия в отраслях в настоящее время уже создают серьезную опасность монополизации российской экономики. Не случайно поэтому бизнес-сообщество обратило особое внимание на важность определения четких критериев образования государственных корпораций³.

Кроме того, следует обратить внимание, что исключительность учреждения государственной корпорации именованной законом имеет оборотную сторону. Во-первых, новые государственные структуры не вписаны пока в действующую правовую систему, что также усложняет взаимодействие государственных корпораций с другими субъектами рынка. Создание любой государственной корпорации приводит к необходимости внесения изменений в ряд законов и нормативных актов. При этом большинство государственных органов, консультантов и потенциальных партнеров не только не разбираются в специфике данной организационной формы, но и относятся к ней с большой осторожностью. Во-вторых, не определены в полной мере полномочия этих корпораций выступать в экономике от имени государства, т.е. вести хозяйственную деятельность от имени государства. В-третьих, правовой статус новых государственных корпораций также не определен с достаточной точностью и будет корректироваться, поскольку законы о создании всех новых государственных корпораций проходили согласования и утверждения в весьма сжатые сроки.

Не лишним будет напомнить о том, что мы имеем уже отрицательный опыт функционирования так называемых государственных корпораций, ликвидация которых не свидетельствует о

³ Материалы Всероссийского съезда промышленников и предпринимателей. Краснодар, 2008.

возвращении государственных активов государству. Так, упразднение Государственной инвестиционной корпорации (“Госинкор”) в феврале 2008 г. показало, что государственные средства вернуть в казну государства не представляется возможным. За время своего существования “Госинкор” создала параллельный частный холдинг и потратила значительную часть выделенных 1,25 млрд. долл. США на другие цели, не связанные решением поставленной задачи. Предполагалось, что выделенные активы корпорация будет использовать для привлечения иностранных инвестиций, предоставляя гарантии и поручительства для инвестиционных проектов. Через шесть лет существования “Госинкор” руководство призналось в том, что корпорация смогла привлечь инвестиций только на сумму в 250 млн. долл. США, что совершенно несопоставимо с выделенными средствами на ее создание. Указ о прекращении деятельности государственной корпорации ликвидировал то, что на практике уже не было активом государства, и фактически снял вопрос о том, на что использовались государственные средства. Возможно, поэтому новые государственные структуры не торопятся ликвидировать, несмотря на очевидные противоречия вновь созданной организационно-правовой формы.

В российском варианте государственные корпорации при сознательно ослабленном контроле и самостоятельном определении основной части “государственных” задач представляются инструментами не столько модернизации, сколько коррупции, в чем, собственно, и проявляется новое государственное управление в России. Исправление этих недостатков и преобразование государственных корпораций в акционерные общества является необходимым условием создания государственных структур, способных стать ключевыми точками роста экономики и решать те задачи, которые действительно не может решить рынок. Пока же наблюдаются опасные тенденции в развитии российской экономики - сохранение организационно-правовой формы госкорпорации и желание преобразовать естественные монополии ОАО “Газпром”, “Российские железные дороги” и другие в эту непонятную и теневую форму государственных корпораций.

Отмеченные недостатки новой формы государственных корпораций свидетельствуют о том, что выбранная организационно-правовая форма не подходит для решения заявленных задач. Государственные корпорации должны создаваться исключительно по западной схеме, т.е. как целевые акционерные общества для реализации конкретного проекта. При этом важно четко определить критерии образования государственных

корпораций, концепцию их развития, размеры и состав имущественного вноса, нормы взаимоотношений корпораций с органами государственной власти и другими экономическими субъектами, предусмотреть возможность сотрудничества с малым и крупным бизнесом и т.п.

Таким образом, опыт развития государственных корпораций в России показал, что и первая, и вторая волны госкорпорирования не дали положительного эффекта в развитии рыночной экономики и модернизации государственного управления в новых условиях. Особенно настораживает появление государственных корпораций в форме некоммерческих организаций. Со-

здание новой организационно-правовой формы в отрыве от экономического содержания влечет за собой неэффективное распределение ответственности по принятию важных государственных решений, неэффективное государственное управление экономикой, неэффективное использование государственного имущества, перераспределение государственных активов в теневой сектор, бесконтрольную монополизацию отраслей и другие проблемы, не обеспечивая решения поставленных целевых задач. Все это подтверждает вывод о том, что ставка на государственную корпорацию в виде некоммерческой организации не оправдана в современных условиях.

Поступила в редакцию 03.10.2009 г.

Экономическая безопасность России в аспекте программы государственных заимствований

© 2009 П.К. Левин

Финансовая академия при Правительстве Российской Федерации

В статье рассматриваются проблемы экономической безопасности Российской Федерации, выступающей в качестве суверенного заемщика на международном рынке ссудного капитала. Автором выявляются основные угрозы экономической стабильности и обозначаются некоторые пути выхода из сложившейся ситуации в условиях мирового финансово-экономического кризиса.

Ключевые слова: внешняя задолженность России, экономическая безопасность, дефицит бюджета, управление задолженностью, привлечение ресурсов, мировой финансово-экономический кризис.

На сегодняшний день сформировался комплекс проблем, представляющих угрозу экономической безопасности России, которые нашли отражение в Стратегии национальной безопасности Российской Федерации до 2020 г. В данном аспекте хотелось бы обратить внимание на некоторые из них, имеющие существенное значение для решения задач выхода из кризиса:

1) превышение расходов федерального бюджета над доходами в прогнозных периодах 2010 - 2012 гг.;

2) несоответствие корпоративной политики в области иностранных заимствований основным направлениям денежно-кредитной политики государства;

3) разобщенность учета и отсутствие единой базы данных государственных долговых обязательств.

Рассмотрим первый аспект, представляющий экономическую угрозу России, а именно дефицит федерального бюджета. В первом чтении 21 октября 2009 г. Депутаты Государственной Думы приняли законопроект "О федеральном бюджете на 2010 г. и на плановый период 2011 и 2012 гг.". Проект бюджета основан на прогнозе социально-экономического развития страны на 2010 год и плановый период 2011 и 2012 гг. Данные, приведенные в таблице, свидетельствуют, что прогнозные бюджеты на три года являются дефицитными.

Вполне естественно, что законопроект будет корректироваться, поскольку получить идеальный вариант документа в первом чтении довольно проблематично. Однако уже сейчас становится ясно, что дефицитный бюджет на протяжении трех лет нужно будет балансировать, причем варианты покрытия дефицита бюджета ограничены. Согласно Бюджетному кодексу Российской Федерации от 31 июля 1998 г. № 145-ФЗ, основными источниками балансировки бюджета служат внутренние и внешние заимствования, а также использование средств Резервного фонда

и Фонда национального благосостояния. Правительство Российской Федерации в 2009, 2010, 2011 и 2012 гг. вправе без внесения изменений в федеральный закон о федеральном бюджете принимать решения об использовании средств Резервного фонда и иных остатков средств федерального бюджета на осуществление выплат, сокращающих долговые обязательства, уменьшение заимствований и обеспечение сбалансированности федерального бюджета (включая финансовое обеспечение нефтегазового трансферта), в том числе с превышением общего объема расходов федерального бюджета в случае и в пределах увеличения бюджетных ассигнований федерального бюджета на предоставление межбюджетных трансфертов в целях обеспечения сбалансированности бюджетов государственных внебюджетных фондов Российской Федерации, с внесением соответствующих изменений в сводную бюджетную роспись федерального бюджета.

Бюджетный кодекс России претерпел изменения как раз в части возможности использования Резервного фонда (РЗФ) и Фонда национального благосостояния (ФНБ). Ранее предполагалось, что средства РЗФ могут быть направлены на досрочное погашение государственного внешнего долга Российской Федерации¹, а средства ФНБ - на обеспечение софинансирования добровольных пенсионных накоплений граждан Российской Федерации, а также на обеспечение сбалансированности (покрытия дефицита) бюджета Пенсионного фонда Российской Федерации.

Здесь возникает двойное восприятие устойчивости позиций России на мировой арене: с одной стороны, безопасный уровень внешних заимствований (государственного долга) должен составлять не более 60% ВВП². С другой сторо-

¹ Бюджетный кодекс Российской Федерации от 31 июля 1998 г. № 145-ФЗ (принят ГД ФС РФ 17 июля 1998 г., ред. от 19 июля 2009 г.) Ст. 96.9, п. 4.

² Три тоших года. 2009. 22 окт.

Основные характеристики бюджета, трлн. руб.

Характеристика		2010 г.	2011 г.	2012 г.
Доходы бюджета		6,950	7,455	8,069
Расходы бюджета		9,886	9,389	9,981
Дефицит		2,936	1,934	1,912
Цена нефти марки URALS за баррель, долл.		58	59	60
ВВП	Темпы роста, %	1,6	3	4,3
	Абсолютное значение	43,187	48,072	53,712



Рис. 1. Покрытие внешнего долга международными резервами

ны, важный показатель покрытия государственного долга международными резервами в новейшей истории России выполнялся всего на 5 отчетных дат³, что может свидетельствовать о наметившихся тенденциях по закреждению России как суверенного заемщика. При этом темпы роста объемов суверенной задолженности превышают темпы роста международных резервов.

Решением проблемы могут стать:

- 1) выход России как суверенного заемщика на внешний рынок заимствований;
- 2) снижение доли государства в крупных компаниях России.

Первое решение предполагает, что, несмотря на кризисные явления, существует ряд положительных моментов в пользу заимствования в краткосрочной перспективе:

- более выгодные (дешевые) условия заимствования на внешнем рынке по сравнению с внутренним рынком;
- как один из возможных вариантов предпочтения внешнего заимствования по сравнению

³ На 1 июля 2007 г., 1 января 2008 г., 1 апреля 2008 г., 1 июля 2008 г., 1 октября 2008 г.

с внутренними ресурсами неготовность российской банковской системы к удовлетворению спроса со стороны компаний, также неготовность большинства российских компаний отягощать свои балансы дополнительными долговыми обязательствами или долгосрочными финансовыми вложениями;

- получение Россией инвестиционного рейтинга (по шкале S&P);
- дальнейшая реструктуризация задолженности для получения более льготных условий кредитования;
- досрочное погашение задолженности перед Парижским клубом кредиторов (в период с 18 по 21 августа 2006 г. “Внешэкономбанк” по поручению Министерства финансов РФ перевел 17 странам Парижского клуба сумму, эквивалентную 23 737 038 657,61 долл. США. Выплаты производились в соответствии с подписанным 30 июня 2006 г. между Россией и Парижским клубом многосторонним протоколом о досрочном погашении долга⁴.

⁴ Российская газета. 2006. 21 авг. Режим доступа: www.rg.ru/2006/08/21/dolg-anans.html.

Рис. 2. Темпы роста внешнего долга и международных резервов

В подтверждение вышеуказанных рекомендаций обратим внимание на тот факт, что в ближайшее время планируется осуществить “долговой дебют” - Россия не выходила на внешние долговые рынки уже 10 лет. Объем выпуска еврообондов может составить до 17,8 млрд. долл. США на 5-7 лет. Расчетная доходность LIBOR+250-270 б.п. Лучшее время для выхода на долговой рынок при оптимальных условиях планируется не раньше февраля 2010 г. На момент написания данной статьи идет подготовительная работа по выпуску, охватывающая заключение договоров с банками-агентами, юридическими и финансовыми консультантами (конкурс среди юридических фирм ценой в 106,2 млн. руб. выиграла Cleary Gottlieb Steen & Hamilton), рейтинговыми агентствами⁵.

Второе решение предполагает переход части активов государства в частные руки. Такое мнение неоднократно высказывалось на различных заседаниях и конференциях. В качестве примера можно привести снижение доли государственного участия в капитале ОАО Сбербанк России. По состоянию на 26 октября 2009 г. доля государства (через Банк России) в уставном капитале Сбербанка составляет 57,60%, а с учетом прочих государственных структур более 60%. Таким образом, 10%-ный пакет акций Сбербанка по биржевой стоимости на 26 октября 2009 г. может стоить более 6 000 000 000 (шесть миллиардов) руб. Аналогичный подход может быть применен и к другим компаниям финансового сектора, например ВТБ, где доля государства доходит до 85,5%. В действительности существует план по реализации части активов, принадлежа-

щих государству. В 2010 г. Федеральный бюджет может заработать на приватизации порядка 72 млрд. руб., однако это потребует вывода части компаний из списка стратегических предприятий. Документально предусматривается продажа части пакетов акций 449 акционерных обществ.

Кроме того, в качестве дополнительных бюджетных доходов стоит рассмотреть возможность акционирования “детища” премьер-министра России - государственных корпораций. В августе была инициирована проверка госкорпораций, ответственным за которую был назначен начальник контрольного управления президента Константин Чуйченко. Отчет о результатах проделанной работы должен быть получен до 10 ноября 2009 г. Тем не менее, на встрече с представителями РСПП Дмитрий Медведев обозначил основное направление по реорганизации госкорпораций - “или акционерное общество, или ликвидация”⁶. Однако данная мера требует более детального изучения и проработки, включая все плюсы и минусы от реализации данной инициативы как на законодательном уровне, так и на уровне реализации.

Далее следует рассмотреть **несоответствие корпоративных программ заимствования основным направлениям денежно-кредитной политики государства**. Многие компании, проводя активную экспансию как на внутренние, так и на внешние рынки активно привлекали финансовые ресурсы, не учитывая при этом позиции официальных властей по этому поводу. А ведь во многих компаниях государство имеет значительную долю в уставном капитале, а значит, может нести ответственность в случае банкротства предприятия.

⁵ Ведомости. 2009. 1 окт. №189 (2459).

⁶ Досрочный ответ // Ведомости. 2009. 22 окт. № 200 (2470).

Однако это не означает, что российские компании не должны занимать за границей. С одной стороны, проблема урегулирования корпоративной задолженности должна ложиться только на корпорацию, осуществляющую займы. С другой стороны, крупные займы стратегических компаний должны укладываться в рамки денежно-кредитной политики России, поскольку последние данные о притоке капитала в Россию в 2009 г. свидетельствуют о расхождении позиции официальных властей с текущей ситуацией. Так, по прогнозам Центрального банка Российской Федерации приток капитала в 4-м квартале 2009 г. может составить 15-20 млрд. долл. При этом за 9 месяцев 2009 г. отток капитала из страны составил 62,3 млрд. долл., из них 41,1 млрд. долл. - вывоз капитала банковским сектором, 21,2 млрд. долл. - компаниями.

Кроме того, внешние заимствования несут в себе и дополнительные риски, не присущие внутренним займам. Среди них:

- Удорожание денег на внешнем рынке, что приводит к увеличению стоимости обслуживания долга. Большинство суд привлекается под плавающую процентную ставку, которая в большей степени зависит от ставки рефинансирования Федеральной резервной системы США. Несмотря на островок стабильности в России, эра дешевых денег закончилась, об этом уже не раз упоминалось в заявлениях как представителей ФРС США, так и в интервью наиболее влиятельных зарубежных инвесторов.

- Перегрев экономики, вызванный накоплением валюты, и, как следствие, укрепление национальной валюты. В этом случае центральный банк вынужден прибегать к сглаживанию валютных колебаний, возможному выпуску денег, а значит, и к раскручиванию инфляционной спирали.

- Чрезмерная зависимость от конъюнктуры рынка. Не секрет, что значительная часть корпораций-заемщиков - предприятия топливно-энергетического комплекса в качестве залога по кредиту предлагают часть своей экспортной продукции. Уже на уровне министров открыто звучат мнения о том, что "цены на нефть на мировых рынках не могут рассматриваться как предсказуемые, поскольку больше не зависят от баланса спроса и предложения"⁷.

В качестве одного из вариантов решения было выбрано такое направление пополнения бюджета, как повышение налогового бремени. Хотя, как уже упоминалось ранее, однозначно рассматривать данное решение будет неправильно, поскольку рост акцизов на алкогольную и табачную продукцию укладывается в рамки обозначенного на государственном уровне направления по сохранению здоровья нации.

Данный сценарий предполагает увеличение налоговой нагрузки и для юридических, и для физических лиц. Пополнение региональных бюджетов

для финансирования дефицита предусматривает рост транспортного налога (увеличение на 100%), а также увеличение акцизов на табачную и алкогольную продукцию.

Законопроектом предполагается 10%-ная индексация ставки акцизов на подакцизные товары, за исключением алкогольной и спиртосодержащей продукции, вин, пива, а также табачной продукции. На алкогольную продукцию с объемной долей этилового спирта свыше 9% в 2010 и 2011 гг. ставки останутся прежними. В 2012 г. они должны быть проиндексированы на 10% к уровню 2011 г. А вот ставки на напитки с объемной долей спирта до 9% включительно, а также спиртосодержащую продукцию и вино вырастут в 2010 - 2012 гг. в среднем на 30%, на пиво - на 50%.

По табаку решено увеличивать размер адвалорной составляющей ставки акциза, исчисляемой исходя из максимальных розничных цен, на 0,5 процентных пункта ежегодно, а специфической составляющей ставки на сигареты с фильтром - в среднем на 30%, на сигареты без фильтра (папиросы) - на 50%.

Исходя из вышеперечисленных изменений автору видится необходимой разработка комплекса мер по мониторингу структуры и объема корпоративной задолженности в рамках ее соответствия денежно-кредитной политике, проводимой государством. Возможно, компании, доля государства в которых приближается или стремится к 50 % плюс одна акция, при осуществлении внешних заимствований должны проходить процедуру обязательного утверждения Федеральным Собранием РФ. Несмотря на вероятный положительный эффект от такого нововведения, существует ряд негативных моментов, среди них снижение эффективности заимствования и, как результат, уменьшение чистой прибыли.

По мнению автора, развитие системы оценки рисков, связанных с привлечением заемных средств и их обслуживанием, является одним из основных залогов успешного развития системы управления государственным долгом в нашей стране. Поэтому для поддержания финансовой стабильности страны органы, ответственные за управление долгом, должны придерживаться взвешенных стратегий управления долгом и наилучшей практики по управлению рисками, осуществлению правильной политики раскрытия данных с тем, чтобы свести к минимуму риски, связанные с будущими обязательствами и требованиями частного сектора, а также возможными условными обязательствами этого сектора. Кроме того, необходимо точное определение "государственного долга", "национального долга" для гарантии того, чтобы при использовании в управлении, отчетности и аудите долга применялись бы идентичные основы и единый подход.

⁷ По материалам РИА "Новости" от 19 марта 2008.

Совершенствование системы финансовых институтов как главный фактор повышения конкурентоспособности экономики Российской Федерации на современном этапе

© 2009 А.Б. Аюрзанайн

Восточно-Сибирский государственный технологический университет,
г. Улан-Удэ

Статья посвящена повышению роли финансовых институтов в развитии современных экономических систем. На всем протяжении истории развития финансовых институтов их влияние на социально-экономические отношения в обществе постепенно усиливалось. В современном мире финансовые институты выходят на новую ступень своего развития. Уже сейчас они играют роль источников централизации и перелива капиталов, формируют архитектуру современной мировой экономической системы.

Ключевые слова: современные экономические системы, финансовые институты, конкурентоспособность экономики, социально-экономические отношения.

Под совершенствованием и развитием финансовых институтов сегодня принято понимать введение структурных изменений в существующую систему. Свидетельством целесообразности таких изменений может служить несостоятельность ряда экономических систем: кризисы в кредитной сфере, кризисы банковской ликвидности, биржевые кризисы, кризисы “доверия” со стороны инвесторов, снижение капитализации ведущих предприятий в отраслях народного хозяйства. Все эти явления сегодня можно увидеть во многих экономиках по всему миру. Не исключением является и Российская Федерация¹.

Необходимо отметить, что даже наиболее развитые экономики мира столкнулись со сложностями и вступили в период так называемой экономической “рецессии”. Все это говорит о том, что в связи с процессами глобализации и интернационализации мировой экономики требуется совершенствование модели финансовых институтов, соответствующее новым вызовам времени². Именно то государство, которое первым будет способно удовлетворить современные требования к построению данной модели, получит ряд неоспоримых конкурентных преимуществ.

Основной целью данной статьи является анализ состояния и динамики развития финансовых институтов в Российской Федерации на современном этапе, а также механизмов ее совершенствования и перехода к более развитой модели финансовых институтов. По нашему мнению, потребность в данном переходе возникла в силу особенностей современной мировой экономической системы:

- ускорение процессов глобализации и интернационализации мирового хозяйства;
- постоянное совершенствование и появление новых финансовых инструментов в развитых экономических системах;
- многократное ускорение движения капиталов;
- внедрение инноваций как необходимый фактор поддержания темпов прироста капитализации национальной экономики.

С уверенностью можно утверждать, что под влиянием кризисных моментов в экономике будет происходить дальнейшее развитие уже существующих и появление новых финансовых институтов, необходимых для функционирования экономической системы любого государства в современных условиях.

На сегодня финансовые институты, представленные банковскими учреждениями, страховыми компаниями, государственными и негосударственными пенсионными фондами, инвестиционными фондами, составляют фундамент экономической системы любого государства. Но как и в любой развивающейся системе, ее элементы должны постоянно совершенствоваться, для того чтобы удовлетворять требованиям меняющихся условий³.

Расширение роли финансовых институтов и их совершенствование - основа для решения амбициозных задач развития, стоящих перед российской экономикой; это один из ключевых компонентов национальной инфраструктуры, определяющий эффективность трансформации сбе-

¹ Europe's Financial Vulnerability, Hannes Androsch, Project Syndicate, 2009.

² OECD. Financial Market Trends, 2006. № 90.

³ Концепция развития финансового рынка России до 2020 г.: Совместный проект Ассоциации региональных банков (Ассоциация “Россия”) и рейтингового агентства “Эксперт РА”, 2009.

режений в инвестиции и конкурентоспособность российской экономики. Но в существующем виде она неадекватна потребностям российской экономики и общества.

В условиях рыночной экономики миссия финансовых институтов - обеспечение высоких темпов инновационного экономического роста, поддержание социальной стабильности и высокого уровня жизни населения и сохранение экономического суверенитета страны⁴.

Для достижения поставленных задач необходимо развитие финансовых институтов в рамках новых условий глобальной экономической системы, прежде всего ввиду следующих причин.

Во-первых, и российские банки, и небанковские финансовые институты малы в сравнении с масштабами экономики: совокупные активы финансовых институтов на 1 января 2009 г. составили примерно 70% ВВП, годом ранее - только 60%, что существенно меньше уровня развитых стран.

Во-вторых, они становятся более зависимыми от иностранного капитала: его приток за счет внешних займов, прямых и портфельных инвестиций в 2007-2008 гг. покрывал около трети прироста ресурсной базы российских банков⁵.

В-третьих, в действующей модели финансовых институтов существуют институциональные и ресурсные ограничения, которые создают препятствия для формирования устойчивой конкурентоспособной банковской системы. Среди них -

часть правового и информационного обеспечения) и отсутствие правовых механизмов, обеспечивающих защиту финансового суверенитета.

Под ударом существующей глобальной экономической нестабильности в первую очередь оказалась банковская сфера, за 4 квартал 2008 г. капитализация многих банков, как российских, так и зарубежных, значительно снизилась, а некоторые банковские учреждения были вынуждены признать свое банкротство.

Банки являются первым звеном в цепочке, отвечающей за стабильность всей социально-экономической системы. Вопрос совершенствования банковской сферы в России во многом для некоторых видится перспективой будущего, но это не так, определенные изменения, в том числе и по поддержанию капитализации банков, необходимы уже сейчас.

В современном экономическом кризисе финансовые институты, в том числе банки, должны стать своеобразными точками опоры антикризисных мер. Сегодня политика Правительства по поддержанию финансовых институтов, в частности выделение кредитов Центральным Банком осуществляются согласно перечню так называемых системообразующих банков с государственной поддержкой: Сбербанк, Газпромбанк, ВТБ, Россельхозбанк.

Совершенно необходимым условием стабильного развития финансовых институтов является построение четкой системы межбанковского кредитования. С этой точки зрения политика Правительства в верном направлении - создание единой "вертикали" банковского кредитования (рис. 1).

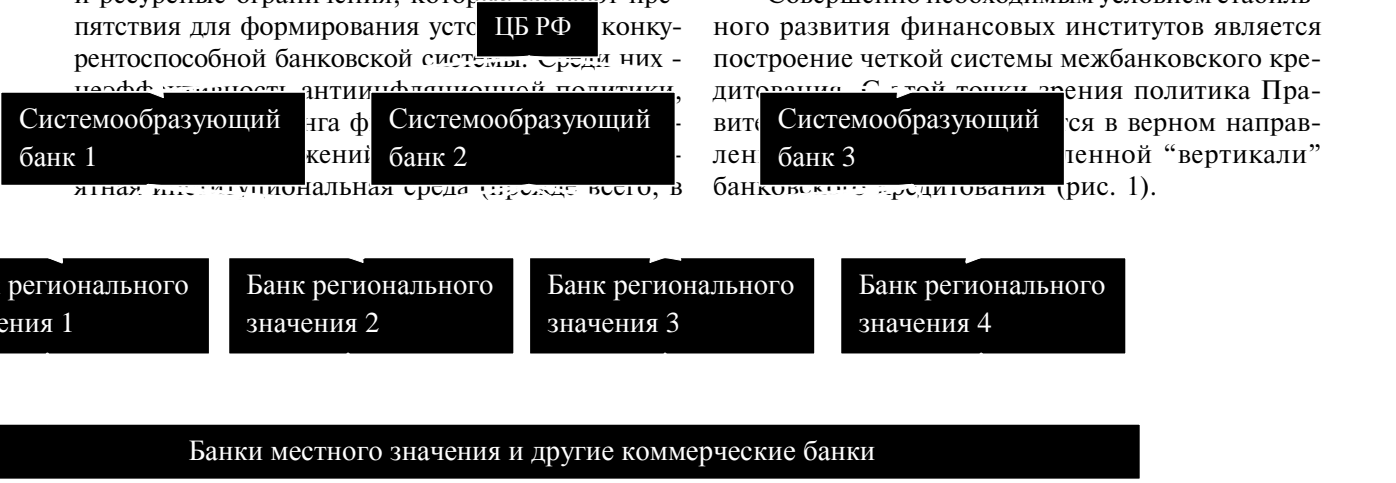


Рис. 1. Иерархическая структура банковских институтов

⁴ Программа "Национальная банковская система России 2010 - 2020, Ассоциация российских банков, 2008.

⁵ Концепция...

Необходимо создать систему рейтинговой оценки финансового состояния банков. Особое внимание при этом следует уделять анализу денежных пото-

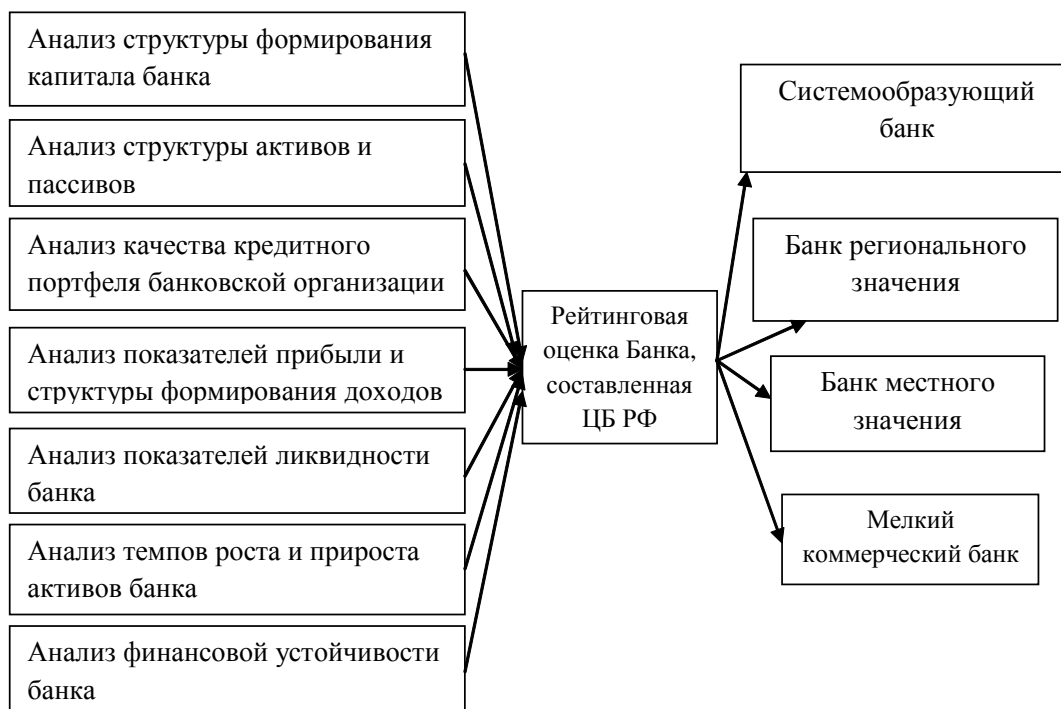


Рис. 2. Механизм распределения кредитных ресурсов ЦБ РФ для поддержки банковского сектора

ков, так как движение денежных средств невозможно уловить в бухгалтерских отчетах. Предлагается осуществлять сводную рейтинговую оценку на основе анализа главных финансовых показателей деятельности банка (рис. 2). По каждому из проведенных аналитических исследований следует присваивать банковскому учреждению определенный балл, что в сумме составит его сводный рейтинг.

Малым и средним региональным банкам необходим доступ к ресурсам. Для этого могут быть использованы дополнительные схемы принудительного перераспределения ликвидности внутри банковского сектора: обязательный выкуп крупными банками облигационных займов малых банков; внедрение системы субординированных кредитов от крупнейших банков средним и малым; заключение долгосрочных соглашений о выкупе крупными банками части кредитных портфелей малых банков⁶. На место изолированных эшелонов межбанковского рынка должна прийти “вертикаль” межбанковского кредитования, благодаря которой избыточная ликвидность крупнейших банков будет переходить менее крупным специализированным банкам.

Российская экономика в последние годы значительно отстала от ведущих экономик мира по ряду наиболее важных показателей. Так, например, на начало 2009 г., по данным IMF World Economic Outlook Data Base и Центрального банка Российской Федерации, в России соотношение ак-

⁶ Стратегия региональных банков / Ассоциация региональных банков, 2008.

тивов финансового сектора и ВВП составляет 64 % ВВП⁷. По сравнению с экономически развитыми странами данный показатель выглядит более скромно. К примеру, в экономически развитых странах отношение активов финансовых институтов к ВВП - 400-600%, причем порядка половины - это институциональные долгосрочные инвестиционные фонды (пенсионные, по страхованию жизни и т.д.). Пусть в России существует прирост в 30-50 %, но даже эти цифры являются слишком слабой базой для инвестиционного роста. Что касается “длинных денег”, то ситуация просто катастрофическая. Всего лишь 2,1% ВВП - это активы негосударственных пенсионных фондов и страховщиков жизни. Поэтому российской экономике в современных условиях необходим резкий рост пенсионных резервов - сегодня развитая индустрия пенсионных инвестиций оказывает существенное влияние на финансовые рынки. Пенсионные накопления - это по своей природе едва ли не самый “длинный” инвестиционный ресурс в рыночной экономике, поскольку формирование данных накоплений осуществляется на протяжении всего срока трудовой жизни человека, т.е. на протяжении десятилетий⁸.

⁷ IMF. World Economic Outlook, 2009. Режим доступа: www.imf.org.

⁸ Российский фондовый рынок и создание международного финансового центра: Идеальная модель фондового рынка России на долгосрочную перспективу (до 2020 года) (при участии Центра развития фондового рынка, Ernst & Young, Thomas Murray) / НАУФОР (Национальная ассоциация участников фондового рынка), 2008.

Влияние финансовых институтов на социально-экономические отношения в обществе бесспорно. К сожалению, сегодня из-за действующего ряда ограничений многие финансовые институты полностью не осуществляют отведенной им роли.

В современном мире финансовые институты выходят на новую ступень своего развития. Уже сейчас они играют роль источников централизации и перелива капиталов, формируют архитектуру современной мировой экономической системы. Благодаря успешному развитию финансовых институтов, некоторые страны становятся мировыми финансовыми центрами, в которых концентрируются международные капиталы, а это, в свою очередь, является неоспоримым преимуществом в развитии национальных экономик данных государств⁹.

Процессы глобализации и интернационализации требуют нового подхода к построению экономической системы государства как субъек-

та хозяйствования. Финансовые институты в современном обществе принимают на себя новую роль, как главное звено социально-экономической системы любого общества.

Российские финансовые институты должны за ближайшие 10 лет сделать качественный и количественный рывок, обеспечить ресурсами растущую экономику, дать гражданам социальные гарантии, а государству - эффективный инструмент геополитики и реализации макроэкономических решений. Россия обладает большой экономикой, ставит перед собой амбициозные задачи, стремится занять достойное положение в геополитическом раскладе и определять международную политику. Если будет упущен шанс войти в число мировых финансовых центров, обладающих самостоятельным, влиятельным и масштабным финансовым сектором, крайне сложно говорить о перспективах инновационного роста и стабильного экономического развития в долгосрочной перспективе.

Поступила в редакцию 07.10.2009 г.

⁹ Global Macroeconomic Cooperation / J.D. Sachs; Project Syndicate, 2009.

Экономическая теория

Критерии выделения среднего класса для решения задачи повышения качества жизни

© 2009 Р.М. Кундакчян

кандидат экономических наук, доцент

Казанский государственный финансово-экономический институт

В статье приводятся критерии выделения среднего класса с точки зрения материально-имущественной, профессионально-квалификационной идентификации, а также самоидентификации, рассматривается роль инвестиций в человеческий капитал в его интеллектуальной форме как одного из важных факторов вхождения в средний класс.

Ключевые слова: критерии среднего класса, доходы среднего класса, объективные, субъективные критерии, человеческий капитал, интеллектуальный капитал, креативность экономики.

Проблема существования среднего класса в России и возможность применения различных критериев для его выделения в современных условиях носит остро дискуссионный характер. В научной литературе анализ среднего класса осуществляется на основе ряда определенных принципов: критериального, принципа построения идентификационного пространства, а также принципа концентрации признаков. Критериальный принцип, на наш взгляд, является достаточно простым, доступным в применении и самым распространенным. Принципы построения идентификационного пространства и концентрации признаков являются более сложными.

Например, в Западной Европе главным и определяющим критерием принадлежности к среднему классу является наличие сбережений¹. В США одним из главных критериев было (преимущественно до начала кризисных явлений) наличие долгов в виде взятых займов и кредитов, что заведомо предполагает достижение субъектом определенного социального статуса, наличие недвижимости и получение стабильных и достаточных для получения кредита доходов².

Наиболее пригоден для стратификации современного общества уровень доходов. Его чаще всего используют в качестве основного критерия вычленения среднего класса. Мотивация такой интерпретации понятна. Во-первых, это относительно доступный статистический показатель. Во-вторых, он позволяет расширить понятие "среднего класса" и перевести рассмотрение из области отношений производства и собственности в сферу потребления, в том числе потребле-

ния социально-культурных благ. Это дает возможность по-другому стратифицировать общество, ибо доход высококвалифицированных специалистов может быть доступен и низкоквалифицированным работникам.

Несмотря на то, что данный критерий более точен, в количественном отношении использовать его довольно затруднительно. Если учет первичных доходов, включая заработную плату, предпринимательский доход, ренту, особых затруднений не вызывает, то учет социальных трансфертов, различных льгот (на оплату жилья, общественного транспорта и прочих) на сегодняшний момент осуществить довольно сложно.

С доходами кандидатов в средний класс в России, на первый взгляд, все обстоит неплохо. По данным Росстата, в период с 2000 по 2007 г. число тех, кто зарабатывал меньше 8 тыс. руб. в месяц, неуклонно сокращалось. 20% россиян в 2007 г. имели среднедушевой доход 8 -12 тыс. руб. Свыше 25 тыс. руб. зарабатывают 10% населения. К ним Росстат относит всех богатых. Кроме того, данная категория населения имеет наибольший годовой рост доходов (4% в год) по сравнению с остальными³.

Рост номинальной заработной платы за последние восемь лет был существенным. По темпам роста быстрее всех увеличивался размер зарплаты у бюджетников, финансистов, чиновников, а также у работников торговли. Здесь, безусловно, действовал эффект низкой базы: в 2000 г. заработная плата у части этой категории людей, за исключением финансистов, была очень низкой. Однако основная проблема в России заключается в том, что доходы растут неравномерно. Как считает генеральный директор ВЦИОМ Валерий Федоров, рост доходов быстрее всего шел в городах-миллионниках, в регионах, где сконцент-

¹ См.: Прохоров А.Н. Отношение русских к богатству и бедности // ЭКО. 2003. № 2. С. 47.; Шанкина А.Ю. Средний класс в России: охота на Несси // Полис. 2003. № 1. С. 104.

² Российский средний класс в общественной жизни и исторической перспективе: по материалам заседания "круглого стола"/ Ред. А.В. Фролов. М., 1999. С. 46.

³ Данные Росстата. 2007. Режим доступа: <http://www.gks.ru>.

рированы высокоприбыльные отрасли, а также среди молодых людей в возрасте от 18 до 34 лет с достаточно высоким уровнем образования⁴.

Серьезной проблемой для российского среднего класса является и то, что динамика роста доходов явно смещается к вершине социальной пирамиды. По данным Центра стратегических исследований “Росгосстраха”, с 2006 по 2007 г. быстрее всего росло число семей с годовым доходом от 125 тыс. долл. Численность этой группы за год увеличилась на 151 %. Также наблюдался почти двукратный прирост миллионеров. Число семей с доходом более 1 млн. долл. в год достигло 210 тыс. (в 2006 г. было 100 тыс.). Средний же класс растет гораздо медленнее. К этой категории в ЦСИ отнесли людей, зарабатывающих от 500 долл. до 3 тыс. в месяц на члена семьи. Если взять абсолютное число семей с годовым доходом 25 тыс. долл., то их стало почти на 3,6 млн. больше. Миллионеров, казалось бы, прибавилось всего на 100 тыс., но по темпам роста супербогатые опережают середняков. По этому показателю Россия находится на четвертом месте в мире, а по приросту миллиардеров - на первом. Плохой признак: растет имущественное расслоение. Например, как отмечает руководитель Центра социальной политики Института экономики РАН Е. Гонтмахер, существует разрыв между просто среднеобеспеченными людьми и настоящим средним классом.

Накопленное богатство также можно использовать как критерий для выделения среднего класса, однако его применение связано с тем, что чрезвычайно сложно выделить истинные размеры накопленного богатства у частных граждан.

Обладание мелкой собственностью на средства производства широко используется в качестве критерия выделения среднего класса. Однако в современном обществе сформировалась большая группа людей, в своей массе принадлежащая именно к среднему классу и обладающая интеллектуальной собственностью, которая трудно поддается количественному измерению.

По мнению Е. Гонтмахера, критерии, определяющие средний класс в настоящее время, можно охарактеризовать следующими цифрами: доходы не менее 1000 долл. в месяц, обязательно наличие сбережений (банковские счета, акции) и недвижимости. Эти люди пользуются кредитными схемами. Их отличает активное поведение на рынке финансовых услуг, образ жизни. На Западе, например, один из критериев - наличие газонокосилки. Образование - не ниже среднего

специального. Умственный характер работы. Если человек работает на станке с программным обеспечением, то он может считаться средним классом. Критерием является и общественно-политическая активность. В США, например, голоса среднего класса являются решающими.

Формирование массового слоя людей, собственным трудом обеспечивающих удовлетворение своих материальных и нематериальных потребностей, будет неизбежно приближать классовую структуру российского социума к той, которая ранее сложилась на Западе и в целом продемонстрировала свою полезность и эффективность. Пока мы находимся еще в самом начале пути. Так, обследование, проведенное “Левада-Центром” в апреле-мае 2008 г., показало, что если использовать европейские стандарты, то сейчас в России к среднему классу может быть отнесено всего 2-3%⁵.

Вообще говоря, противоречия между объективными и субъективными критериями выделения среднего класса, как правило, нет, поскольку на больших выборочных совокупностях, особенно в устойчивых, стабильно функционирующих общественных системах, значимых расхождений между объективным местом той или иной группы в общественном разделении труда, определяемым главным образом размером дохода и самооценкой своего социального статуса, не наблюдается.

Более того, довольно часто объективные критерии используются в качестве дополнительных по отношению к самоидентификации опрошенных, т.е. к субъективному критерию.

Уровень образования является, на наш взгляд, критерием выделения среднего класса в период стабильного развития общества. Для российской экономики не характерна тесная зависимость уровня образования и доходов населения. Большая группа лиц с высшим образованием имеет доходы, не превышающие или чуть превышающие прожиточный минимум, что не позволяет отнести их к среднему классу. И, наоборот, среди лиц без высшего образования нередко встречаются люди, имеющие высокие доходы.

Служащих без высшего образования, или “белые воротнички”, в принципе, можно использовать для выделения среднего класса. Однако таким способом можно определить границу так называемого “нижнего” среднего класса, при этом в данную группу могут не попасть отдельные социальные слои - мелкие торговцы и др.

С развитием постиндустриального общества основополагающим критерием для отнесения к

⁴ Никитин А. Ниже среднего // Итоги. 2008. № 15. Режим доступа: <http://www.itogi.ru/russia/2008/15/5802.html>.

⁵ Кузнецова Е.С. Средний класс: западные концепции // МЭ и МО. 2009. №2. С. 28.

среднему классу становится уже не столько ответственность на материальные условия производства, сколько обладание интеллектуальным капиталом в виде специфических знаний, навыков, умений, опыта, что обуславливает особое место среднего класса в системе общественной организации труда. Представители этого класса становятся основной движущей силой научно-технического прогресса и определяют направления развития отдельной социально-экономической системы и всего мирового сообщества в целом. По мере развития производства, совершенствования производительных сил, возникновения новых отраслей, развития организационно-экономических отношений - разделения труда, кооперации, специализации, организации и управления - появляются новые профессии, растет доля интеллектуального труда. Таким образом, место среднего класса в общественном разделении труда предопределяется качеством его человеческого капитала. Реально свою роль стабилизатора социально-экономической системы он может исполнять лишь при условии эффективного применения своего интеллектуального капитала и получения соответствующего вознаграждения от общества.

В современном экономическом обществе интеллектуальные способности человека, уровень его образования влияют в значительной степени, с одной стороны, на уровень его доходов, с другой - на его социальный статус. Внедрение и распространение информационных технологий способствуют использованию все более широких возможностей для создания собственного бизнеса без значительных затрат и капиталовложений и активизируют процесс перераспределения доходов и национального богатства в сторону среднего класса. Соответственно, совокупный доход среднего класса не является однородным, он складывается из доходов на ресурсы, которыми он обладает: высокой заработной платы, дивидендов, процента, рентных платежей. Противоречивый характер позиции среднего класса заключается в том, что он, с одной стороны, продает квалифицированную рабочую силу, а с другой - ее покупает, нанимая адвокатов, водителей, прислугу и т.д.

Интеллектуальный капитал представляет собой особый вид капитала, который, в отличие от вещественного капитала, формируется не за счет сбережений, накоплений, а, как подчеркивает В.Л. Иноземцев, за счет потребления⁶. В

⁶ Иноземцев В.Л. Инвестиции и производительность в постиндустриальной ситуации // Воспроизводство и экономический рост / Под. ред. В.Н.Черковца, В.А.Бирюкова. М., 2001. С. 212.

развитых "постиндустриальных" странах с начала 90-х гг. XX в. наблюдается тенденция к снижению нормы традиционных сбережений (до 3-5% национального дохода). Вместе с тем отмечается высокий уровень инвестиций, достигающих 16-18% ВВП, которые формируются, главным образом, за счет затрат на образование, здравоохранение, отдых и т.д., проходящих в статистике как текущие расходы. Механизм повышения объема потребления в экономике реализуется благодаря тому, что отдельные индивиды в стремлении максимизировать уровень отдачи на получаемый ими доход осуществляют экономический выбор между вложением средств в банковские учреждения под проценты и между инвестированием в образование, поддержание собственного здоровья и другие элементы интеллектуального, человеческого капитала. Будущие доходы от интеллектуального капитала оцениваются выше, чем доход от процента, что приводит к падению уровня накоплений в традиционном понимании. Сбережения также часто осуществляются не ради получения текущих процентов, с целью повышения интеллектуального капитала и получения на него дохода в большем размере в будущем.

Экономический рост во многих странах был обусловлен вложениями в человеческое развитие, которое служит одной из важнейших предпосылок креативности экономики. Бесспорным является тот факт, что чем выше в численности населения страны доля образованных людей, тем выше темпы экономического роста. Увеличение ассигнований на образование ведет к увеличению ВВП страны на 0,35%⁷.

В 2004 г. организацией экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) было заявлено, что увеличение среднестатистического срока обучения на один год приводит к повышению ВВП данного государства на 3-6%. По данным исследования Всемирного банка, проведенного в 2004 г. на основе анализа опыта 92 стран мира, за 1960-2000 гг. увеличение продолжительности сроков обучения населения на 20% обеспечивает 0,15% роста экономики государства⁸. Безусловно, страны, в том числе и Россия, должны инвестировать, прежде всего, в человеческий капитал. Инвестиции в здравоохранение, образование и профессиональное обучение способны не только благотворно повлиять на производительность труда в экономике, но и существенно сни-

⁷ Мэддисон А. Динамические силы капиталистического развития. Режим доступа: <http://www.podrobnosti.ua/society/2005/05/18/21840.html>.

⁸ Калугина З. И. От среднего класса - к креативному // ЭКО. 2007. № 10. С. 105.

зитель уровень социальных проблем (таких как алкоголизм, наркомания, преступность, бедность и т. п.), которые негативно сказываются на уровне жизни населения и на развитии общества.

Ряд исследований ученых показывает, что в число значимых факторов, определяющих инновационный потенциал региона, входят показатели, характеризующие качество человеческого потенциала. К ним относятся численность научно-исследовательского персонала, приходящаяся на единицу экономически активного населения, численность исследователей с учеными степенями, аспирантов и докторантов и др., т.е. занятых так называемой креативной деятельностью⁹. Величина человеческого капитала является одним из факторов, позитивно влияющих на производительность труда в регионе¹⁰. Иными словами, общество, накапливая и развивая интеллектуальный капитал нации, не только позволяет преодолеть кризисные явления, но и умножает свои возможности для экономического роста и социального прогресса.

Следовательно, население развитых “постиндустриальных” стран предпочитает новую форму накопления - вложения в человеческий ка-

питал в его интеллектуальной форме как фактор вхождения в средний класс. В развивающихся же странах норма традиционных сбережений характеризуется явной тенденцией к повышению.

Исходя из всего вышесказанного, можно определить средний класс как совокупность субъектов рынка, реализующих свой человеческий, социальный, интеллектуальный капитал в инновационном процессе, обладающих собственностью и имеющих определенный размер материальной обеспеченности для данного общества.

Безусловно, проблема формирования среднего класса не вызывает сомнений в настоящее время, но различные аспекты, связанные с критериями идентификации, оценками реальной и возможной численности среднего класса, являются предметом острых дискуссий. Бесспорным остается тот факт, что наличие достаточно высокого удельного веса среднего класса в общей численности экономически активного населения выступает одним из важных факторов улучшения уровня и качества жизни современного общества, индикатором его экономического и социального благополучия.

Поступила в редакцию 04.10.2009 г.

⁹ Креативная деятельность - деятельность по созданию на базе знаний инноваций, новых технологических изобретений, моделей и методов ведения бизнеса. Креативный класс состоит из людей, производящих экономические ценности в процессе творческой деятельности.

¹⁰ См.: Амосенок Э.П., Бажанов В.А. Интегральная оценка инновационного потенциала регионов России // Регион: экономика и социология. 2006. № 2. С. 134-145; Гвоздева Е.С., Штерцер Т.А. Быть умным, чтобы быть богатым. О человеческом капитале как факторе развития России // Наука из первых рук. 2006. № 4. С. 20-23; Филатова Е. В. Влияние инвестиций в человеческий капитал на малый бизнес // Вопр. статистики. 2009. № 9. С. 42-53; Басарева В.Г. Взаимосвязь между уровнем жизни населения и развитием малого бизнеса // Регион: экономика и социология. 2008. № 3. С. 168-182.

Формирование человеческого капитала: эволюционный подход

© 2009 В.А. Юнин

Казанский государственный университет им. В.И. Ульянова-Ленина

В статье предложена расширенная концепция человеческого капитала с позиций эволюционной теории. Накопление человеческого капитала происходит в процессе адаптации хозяйствующих субъектов к изменениям социально-экономической системы, формируемые при этом активы специфичны относительно характеристик этой среды.

Ключевые слова: эволюционная теория, потребности, человеческий капитал, прирост ценности, ментальные конструкции, мобильность, инвестиции, институциональная система, рынок труда.

С точки зрения эволюционной теории, развитие экономической, социальной и институциональной систем происходит как процесс опережающей адаптации ее членов к изменению окружающей их среды, в ходе которого они накапливают активы, соответствующие направлению своего развития. Накопленные человеком в ходе развития активы являются человеческим капиталом. С этих позиций теория человеческого капитала приобретает расширенную трактовку. Значение имеет не только отдача от инвестиций в человеческий капитал, но и направленность его накопления.

Развитие человека происходит относительно его потребностей, являющихся необходимым и достаточным условием, побуждающим к формированию человеческого капитала. Потребности задают вектор развития человека, в результате чего накопление человеческого капитала приобретает направленность. Желание человека полнее удовлетворять свои потребности или систематическая их неудовлетворенность подталкивают его к поиску и использованию новых, инновационных моделей поведения. На преодоление разрыва между потребностями и ограниченными средствами их удовлетворения направлена работа сознания и креативность человека.

Накопление человеческого капитала относительно определенных потребностей происходит тогда, когда удовлетворение этих потребностей характеризуется приростом ценности. Предельный прирост ценности равен предельному приросту человеческого капитала. Л. Мизес писал: "Оценивая будущее действие как разницу между ожидаемой выгодой и издержками, человек ожидает получить прирост ценности или прибыль в обычных терминах"¹. Отличие принципа прироста ценности от классического понимания прибыли в том, что увеличение ценности в виде накопления опыта как прироста человеческого капитала может принести деятельность, не за-

вершившаяся увеличением дохода. Потребление в этом случае уже не является смертью блага, если оно принесло прирост ценности.

Результаты процесса прироста ценности можно разделить на отчуждаемую и неотчуждаемую компоненту. Отчуждаемая компонента процесса прироста ценности равна производимому продукту труда, если ее разделить на единицу времени, то это будет производительность труда, причем как физического, так и умственного. Неотчуждаемая компонента - личностная характеристика человека, отражающая прирост человеческого капитала.

В рамках экономической системы процесс создания ценности (ПСЦ) выглядит следующим образом (рис. 1, 2).

Потребность продуцирует мотивацию, в соответствии с которой человек приобретает определенную компетентность по отношению к требуемой деятельности - умения или навыки. То, насколько успешно он это умеет делать, образует его личностные преимущества. Самостоятельно или в составе коллектива человек производит ценность - продукты, услуги. Эффективность применения имеющихся навыков (умений) в производстве ценности есть производительность труда, которая будет максимальной при полном соответствии навыков выполняемой работе. Созданная ценность, находясь в экономическом кругообороте, вносит вклад в экономическое благосостояние страны, что посредством институционализированного перераспределения удовлетворяет потребности индивида. Процесс создания ценности - производство продукта деятельности, имеющего ценность или определенный положительно оцененный прирост значимого параметра.

Для теории человеческого капитала назрела необходимость понимания того, что значительное количество целей (и существующих потребностей), достичь которых человек пытается в течение жизни, детерминированы генетически и опосредованы социально. Соответственно вели-

¹ Мизес Л. Человеческая деятельность: Трактат по экономической теории М., 2000. С. 94.

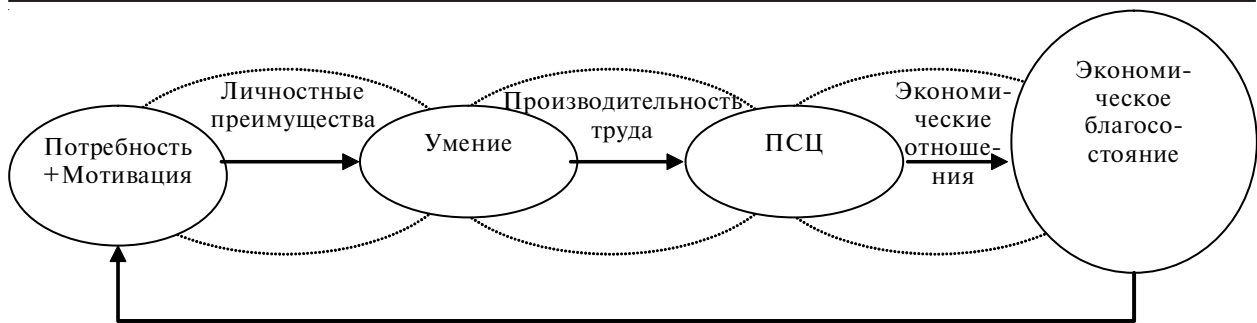


Рис. 1. Последовательность развития трудового процесса одного человека

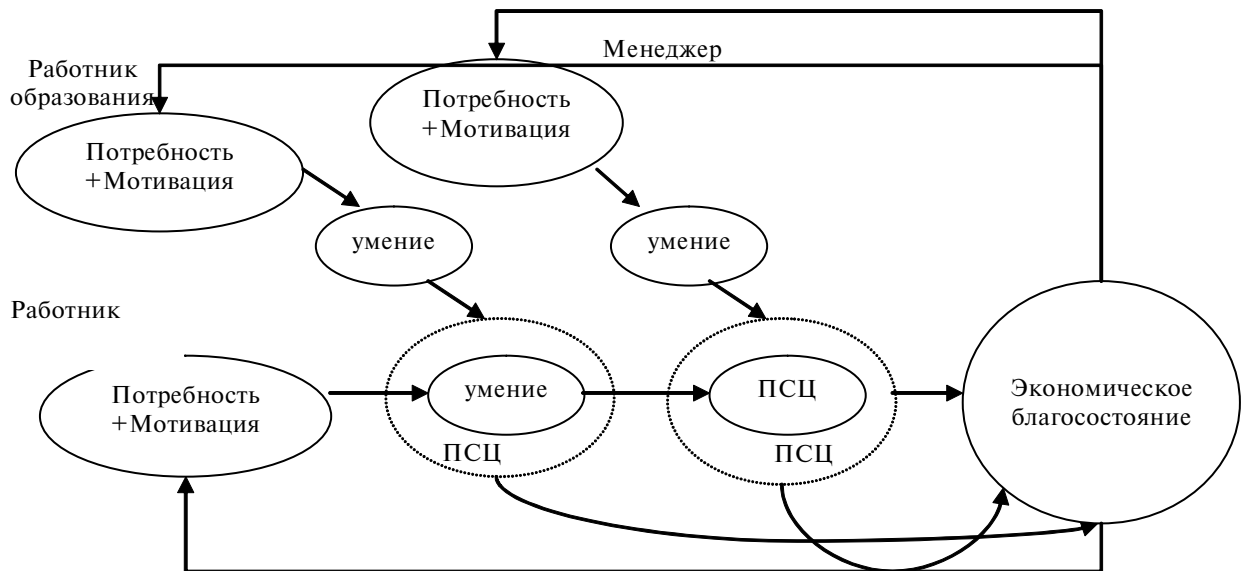


Рис. 2. Последовательность развития трудового процесса группы людей

чину человеческого капитала, накопленного в процессе прироста ценности при достижении значимых для человека целей, невозможно оценить только на основе той премии, которую платит работодатель за использование специфического человеческого капитала.

Человеческий капитал - составляющая более широкого видового капитала или капитала вида - потока накопленной биологическим видом ценности. В широком эволюционном смысле организм - это накопленная ценность, материализованная внешняя среда. Приобретенный видом прирост ценности накапливался относительно тех целей, которые возникали и достигались видом в ходе филогенеза. Капитал вида применительно к людям состоит из интегрированной суммы биологического капитала вида и опыта, накопленного человечеством, - культурой в широком смысле слова, представляющей собой интегрированную сумму ментальных конструкций живущих людей и "снятых" остатков человеческих капиталов предыдущих поколений людей. К культуре также относятся институциональная и экономическая среда и теории, их описывающие. Применительно к человеку видовой

капитал складывается из биологического капитала вида, реализованного в конкретном индивиду, и накопленного опыта, знаний, умений. Схема формирования видового капитала показана на рис. 3.

Ментальные сети разных людей в процессе коммуникации и совместной жизнедеятельности структурируются в общую сеть, которая является институтом. Эволюция социальной структуры протекает в умах членов институционального пространства.

Накопление капитала культуры в отличие от накопления биологического капитала принципиально обратимо. Известны случаи обратимости эволюции экономической системы - введение карточной системы в послевоенной Германии, бартера в постсоветской России.

Накопление капитала как активов, дающих поток будущих преимуществ, является неотъемлемым фактором любого развития, его величина говорит об успешности развития, а качественные показатели - об эффективности адаптации к среде. Успешное инновационное развитие позволяет накапливать капитал быстрее, что дает преимущество перед конкурентами.

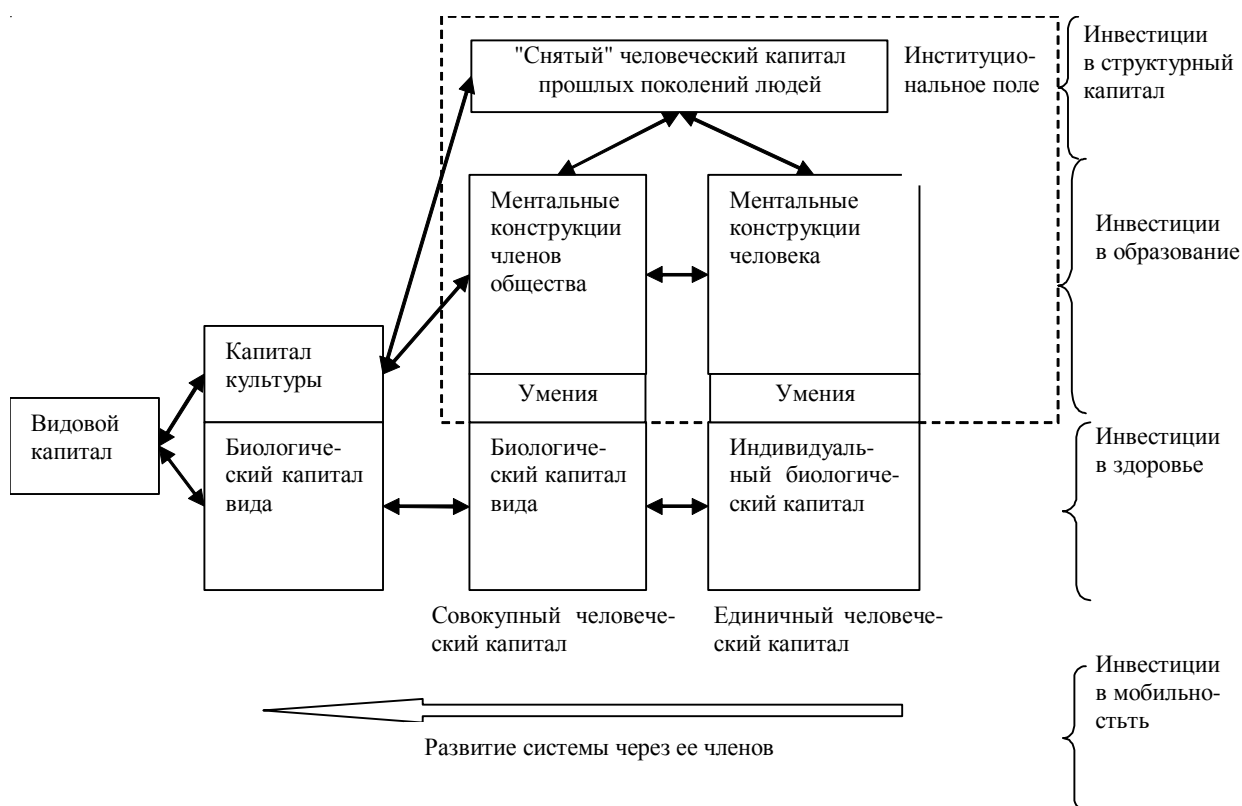


Рис. 3. Схема видового капитала выделенной группы людей

Большая величина накопленного капитала приводит к тому, что при дальнейшем вложении в тот же вид деятельности будет получена большая предельная отдача, чем при вложении в другие виды деятельности, за счет эффекта масштаба, а специализация увеличивает конкурентоспособность человека. Если эластичность дохода по инвестированию в специфический человеческий капитал больше единицы, то человек будет мотивирован на повышение квалификации в соответствующей деятельности, так как повышенный доход позволяет полнее удовлетворять и другие потребности.

Капитал может накапливаться только при достижении поставленных целей, что ведет к накоплению или приросту ценности, из которой он и складывается. При последовательном ряде недостижения цели результат в виде прироста ресурсов, которые можно было бы использовать для дальнейшей деятельности, не достигается, отсутствует прибыль, которую можно было бы реинвестировать, капитал не накапливается. При невозможности управлять внешней средой и при малой эластичности дохода от инвестирования в человеческий капитал не создается мотивации для улучшения деятельности, ресурсы направляются на удовлетворение потребностей в других видах деятельности, инвестирования не происходит, специфический капитал не растет.

Наибольшая отдача от инвестирования достигается при максимальном соответствии теку-

щей деятельности человека врожденным качествам - полученному изначально биологическому капиталу, который проявляется в виде задатков и способностей. Предельная отдача от развития этих качеств при инвестировании в индивидуальный человеческий капитал будет выше, чем от инвестиций в другие виды деятельности человека, при условии, что эти виды деятельности оплачиваются одинаково.

Основой для эффективной деятельности человека служит то, насколько направление накопления капитала соответствует его адаптивному потенциалу в конкретной среде, что говорит о его "вписанности" в среду. Если человек накапливает те навыки, за которые работодатель (клиент) готов платить сумму, превышающую равновесную на рынке, то это образует рентный доход человека, его адаптивный потенциал высок. Снижение рентного дохода человека до равновесного на рынке труда или снижение дохода ниже равновесного, если человек получал доход на уровне среднего для своего уровня квалификации, говорит о снижении его адаптивного потенциала (обесценивание специфического человеческого капитала) и о необходимости увеличения инвестиций в воспроизводство своего человеческого капитала или изменения направления накопления активов.

Высококонкурентными являются те индивиды, которые адаптируются не к текущим характеристикам окружающей среды, а к будущим ее

параметрам. Именно эти индивиды способны в настоящее время накапливать те ресурсы, которые станут редкими в будущем, т.е. получать доход от инвестиций по ставке, значительно превышающей текущую рыночную процентную ставку. Кроме того, эти индивиды, предугадывая будущие смещения в характеристиках среды (спроса), могут управлять ими так, чтобы сформировать потребность в уже накопленных ими активах.

Мобильность индивида - это способность переключаться на накопление специфического капитала, необходимого для эффективной деятельности в изменившейся среде. Мобильность позволяет человеку перестроиться при обнаружении возможности получить прирост ценности от изменения поведения, облегчает человеку формирование требуемых ментальных конструкторов для осуществления инноваций на микро- и макроуровнях, что приводит к развитию экономической системы. Инвестиции в мобильность - это затраты на развитие адаптационного потенциала системы через побуждение ее членов к изменениям. Начальное и среднее образование, помимо функции повышения общей образованности людей, повышает их мобильность.

Рассмотрим проявление составляющих человеческого капитала на уровне организации и общества и методы, применяемые организациями и обществом для его развития. Инвестиции есть способ развития человеческого капитала. Инвестиции в соответствии с принципом методологического индивидуализма всегда производятся в индивидуальный человеческий капитал. Инвестиции в организациях осуществляются в специфические навыки конкретных работников в соответствии с их положением в структуре организации, отдача ожидается от каждого работника (табл. 1).

Инвестиционная структура на уровне общества и экономики подобна организационной и выглядит следующим образом (табл. 2).

При инвестициях в индивидуальный человеческий капитал, производимых государством, подразумевается увеличение совокупного человеческого капитала. Основной признак - массовость, т.е. направленность не на максимальное раскрытие потенциала каждого члена общества, а на увеличение целевых показателей максимальным возможным количеством граждан.

Но чем выше становится уровень жизни и качество функционирования институтов, тем

Таблица 1. Инвестиционная структура человеческого капитала организации

Составляющие человеческого капитала	Проявление	Основные критерии оценки	Метод развития / инвестиции
Ментальные конструкторы	Структурный, капитал компании, отчуждаемая компонента прироста ценности, производимая работниками	Рентабельность, прибыль, удовлетворенность потребителя	Системы внутриорганизационного развития человеческих ресурсов
Умения, навыки		Производительность труда	Специализированное обучение, тренинги
Биологический капитал	Здоровье работников как способность к производительному труду	Количество не отработанных по нетрудоспособности дней	"Социальный пакет", субсидии на лечение, покупку жилья

Таблица 2. Инвестиционная структура человеческого капитала на уровне экономики и общества

Составляющие человеческого капитала	Проявление	Основные критерии оценки	Метод развития / инвестиции
Ментальные конструкторы	Производственные отношения, институты, "социальный" капитал	ВВП, количество образовательных учреждений, студентов, преподавателей, уровень коррупции, преступности	Законодательные и правовые акты, бюджетные расходы на науку и образование, ФП "Образование"
Умения, навыки		Производительность труда	Промышленная политика, специализированные учебные учреждения
Биологический капитал	Численность населения, его здоровье	Уровень жизни, обеспеченность жильем, рождаемость, заболеваемость, смертность	Бюджетные расходы на социальный сектор, ФП "Жилище", "Здравоохранение", "Материнский капитал"

больше развитие системы зависит от степени развития каждого ее члена. Социально-экономическая система развивается через своих членов, оказывая влияние на их развитие. Система может иметь высокий потенциал своих членов, но, если она не способствует его реализации, развития не происходит. Социальная система, не обеспечивающая развитие своих членов, нежизнеспособна в долгосрочном периоде.

Основные доходы, посредством которых домохозяйства удовлетворяют свои потребности, формируются на рынке труда. Показатели функционирования рынка труда (безработица, трудовая мобильность, “премия” на образование и проч.), на котором формируются доходы его участников, являются индикаторами развития экономической системы через своих членов. Рынок труда посредством продуцируемых им стимулов индуцирует в агентах формирование человеческого капитала, поощряя или нет его накопление. Функционирование рынка труда отражается на качестве накопленного совокупного человеческого капитала, определяя его сравнительную конкурентоспособность, а через нее - эффективность всей экономической системы.

В России рынок труда при высокой “зарегулированности” характеризуется несовершенствами - высоким уровнем неравенства в оплате труда, значительной долей теневого сектора, создающего спрос на малоквалифицированную рабочую силу, “конвертными” зарплатами. Доля холостого оборота в общей мобильности рабочей силы в России достигает 70%. Большое количество инновационно пассивных предприятий не

создает условий для развития своих работников, если не развивается само. Как следствие, заработки работников увеличиваются в среднем до 27 лет, и на протяжении трех последующих десятилетий они практически не меняются².

Направленность системы образования, являющейся движущей силой развития общества, также не совпадает с развитием экономической системы, которая в период роста 2000-2008 гг. так и не смогла преодолеть инерцию сырьевого роста. В России затраты на “доподготовку” нового сотрудника составляют 40% стоимости подготовки работника, тогда как за рубежом они не превышают 15%³. Доля работающих по специальности выпускников вузов составляет в среднем около 50%, среди работников со средним специальным образованием только 38% работают по профессиям специалистов среднего уровня квалификации. Для обладателей дипломов ссузов доля работающих по полученной специальности составляет чуть более 30%. Нисходящая мобильность характерна для почти 2/3 от общей численности выпускников технических профессий ссузов⁴.

Развитие российской институциональной системы через своих членов неэффективно и не обеспечивает ей сравнительных преимуществ, что говорит о ее низкой конкурентоспособности и невысоком адаптационном потенциале. Это проявляется в несоответствии между потребностью в человеческих ресурсах институционализированных организационных образований и накопленным человеческим капиталом действующих субъектов.

Поступила в редакцию 10.10.2009 г.

² Капелюшников Р.И. Структура российской рабочей силы: особенности и динамика. Режим доступа: <http://new.hse.ru/C3/C18/preprintsID/default.aspx>.

³ Кузьминов, Я.И., Бендুকидзе К.А. Курс институциональной экономики. М., 2006. С. 79.

⁴ Выбор профессии: чему учились и где пригодилось? / В. Гимпельсон и др. Режим доступа: <http://new.hse.ru/C3/C18/preprintsID/default.aspx>.

Развитие рынка ипотечного кредитования в России в условиях мирового финансового кризиса

© 2009 С.Ю. Новакова

Орловский государственный университет

В статье рассмотрены основные тенденции развития отечественного ипотечного рынка под влиянием неблагоприятной макроэкономической конъюнктуры; изложены основные меры государства, направленные на устранение последствий влияния мирового кризиса на отечественную систему ипотечного кредитования.

Ключевые слова: ипотечное кредитование, рынок ипотечных кредитов, рефинансирование, секьюритизация, ипотечное агентство, ипотечные ценные бумаги.

Мировой финансовый кризис охватил множество проблемных рынков и сфер деятельности и продемонстрировал широкую взаимосвязанность различных секторов мировой экономики. В результате кризис оказал и продолжает оказывать негативное воздействие как на российскую финансовую систему в целом, так и на рынок ипотечного кредитования.

Падение стоимости ипотечных облигаций в США привело к прямым убыткам или опасениям относительно возможности появления таких со стороны банков и инвестиционных фондов других стран, в первую очередь европейских. Отчасти стремясь обезопасить себя от получения еще больших убытков, отчасти поддаваясь общему волнению и стремясь получить деньги для обеспечения своей текущей деятельности, инвесторы начали в массовом порядке выводить деньги из активов, размещенных в ценных бумагах на развивающихся рынках (в том числе и в России).

Фактическое закрытие зарубежных рынков, обеспечивавших российские банки дешевыми долгосрочными ресурсами, поставило банки, активно развивающие ипотеку, в достаточно сложное положение. Банки мгновенно среагировали приостановкой ипотечных программ на проблемы, возникшие с ликвидностью в результате кризиса на российском фондовом рынке, который проявился в середине сентября 2008 г.

Согласно данным ЦБ РФ, объем выдачи кредитов в I квартале 2009 г. составил 24,4 млрд. руб., что в 6 раз меньше, чем за аналогичный период 2008 г. Во II квартале 2009 г. темпы роста сохранились на том же уровне. Совокупный объем кредитов, выданных во II квартале 2009 г., составил 30,8 млрд. руб., что так же, как и в I квартале 2009 г., в 6 раз меньше, чем в аналогичный период 2008 г. (188,4 млрд. руб.). Итог I полугодия 2009 г. по выдаче ипотеки - 55,3 млрд. руб. В количественном выражении в I полугодии текущего года выдано 44 тыс. ипотечных

кредитов, что почти в 5 раз меньше, чем в I полугодии 2008 г. (213 тыс. ипотечных кредитов). По состоянию на 1 июля 2009 г. доля валютных кредитов в общем объеме выдачи составила 7%.

Доля просроченной задолженности, по данным ЦБ РФ на 1 июля 2009 г., продолжает увеличиваться. За I полугодие 2009 г. она увеличилась в 2 раза с 1,09 до 2,12% (с 11,4 млрд. до 21,3 млрд. руб.). Необходимо отметить, что наиболее быстро растет доля просрочки по рублевым кредитам. Так, за I полугодие 2009 г. она выросла в 2,3 раза, за II квартал 2009 г. - в 1,4 раза, тогда как просрочка по валютным кредитам - в 1,6 и 1,2 раза, соответственно¹.

Россия, безусловно, является частью мировой финансовой системы. Однако последствия мирового финансового кризиса пока не оказали такого сильного влияния на российский внутренний рынок ипотечного кредитования, как в других странах. Для нашей страны явилось благом то, что ипотечный рынок в ней находится в стадии развития, соответствующей 1960-1970-м гг. в США. Качество российских заемщиков соответствует сегменту prime- заемщиков² в США. В России невелико количество предлагаемых ипотечных продуктов. Рынок в достаточной степени стандартизирован благодаря наличию стандартов Агентства по ипотечному жилищному кредитованию. На момент кризиса в США предлагалось около 700 различных ипотечных продуктов, 95 % российской ипотеки - это кредиты с фиксированной ставкой от 5 до 30 лет с андеррайтингом³ заемщика по стандартам АИЖК. Объемы ипотечного кредитования в России не

¹ О состоянии рынка ипотечного жилищного кредитования в первом полугодии 2009 года / Официальный сайт Центрального банка РФ. Режим доступа: http://www.cbr.ru/statistics/ipoteka/am_1-2009.pdf.

² Prime-заемщик - заемщик с высоким кредитным рейтингом, максимально надежный заемщик.

³ Андеррайтинг - проверка банком платежеспособности клиента, желающего взять кредит.

превышают 2 % от ВВП, в то время как в США показатель доходит до 60 %.

Американский ипотечный кризис следует расценивать как предупреждение для российских регуляторов и участников ипотечного рынка и наглядную демонстрацию ошибок, повторения которых мы обязаны избежать.

Кризис ликвидности показал острую необходимость в развитии внутреннего рынка ипотечных ценных бумаг. Такое развитие на сегодняшний день тормозится консервативным законодательством о рынке ценных бумаг и отсутствием на рынке такого важного инвестора, как Пенсионный фонд РФ.

Действующее российское законодательство, как правило, императивно указывает эмитенту условия выпуска, обращения и погашения ценных бумаг и не дает ему возможности конструировать условия ценной бумаги, исходя из интересов инвестора. Преимущество законодательства США и стран Западной Европы состоит в том, что оно позволяет эмитентам и инвесторам самостоятельно формулировать условия ценных бумаг, одновременно концентрируя государственный контроль на вопросах раскрытия информации для инвестора.

В определенной мере даже точечные поправки в ряде подзаконных актов смогут существенно улучшить условия выпуска ипотечных ценных бумаг на российском рынке. К таким поправкам можно отнести внесение изменений в правила листинга⁴ российских бирж, обеспечивающих допуск ипотечных ценных бумаг в котировальные списки высшей категории; включение ипотечных бумаг в ломбардный список⁵ Банка России; снижение требований к эмиссионным документам ипотечных облигаций.

Определенные шаги в данном направлении уже сделаны. Банк России внес поправку в указание "О перечне ценных бумаг, входящих в ломбардный список Центробанка", которая предусматривает возможность включения в ломбардный список ипотечных облигаций, выпущенных по российскому законодательству через специальных агентов. До сих пор в ломбардный список могли быть включены только бумаги, выпущенные в соответствии с западным правом.

Минэкономразвития направило в правительство предложения, либерализующие выпуск ипо-

течных облигаций. В случае их реализации банки смогут рефинансировать в кредиты с небольшим первоначальным взносом и увеличить предложение таких продуктов для заемщиков. Идея чиновников состоит в том, чтобы при выпуске ипотечных облигаций банки соблюдали установленное законом соотношение кредит/залог (70 на 30 %) по всему пулу кредитов, которыми обеспечены бумаги, а не для отдельного кредита. В результате банки могут рефинансировать по российскому праву только кредиты с большим первоначальным взносом (от 30 %), даже если в среднем по портфелю соотношение кредит/залог составляет 70 на 30 %. Реализация предложения Минэкономразвития расширит банкам возможности рефинансирования ипотеки внутри страны и позволит увеличить выдачу ипотечных кредитов с небольшим первоначальным взносом. Банки смогут возобновить либеральные для заемщиков программы, которые им пришлось сократить в конце 2008 г.

Более сложными являются разработка ФСФР нормативных правовых актов, позволяющих выпускать ипотечные сертификаты участия, и внесение некоторых поправок в Налоговый кодекс РФ и закон "Об ипотечных ценных бумагах"⁶.

В условиях кризиса сокращение участия государства (и Агентства по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК) в качестве его агента) в рефинансировании (выкупе и последующей секьюритизации) ипотечных кредитов не отвечает стратегическим потребностям рынка. В качестве основания для таких выводов следует провести сравнение с ипотечным рынком США, где в период с 2003 по 2005 гг. из-за увеличения доли участия независимых оригинаторов в рефинансировании ипотечных кредитов значительно возросли риски ипотечных кредитов, прежде всего за счет снижения стандартизации.

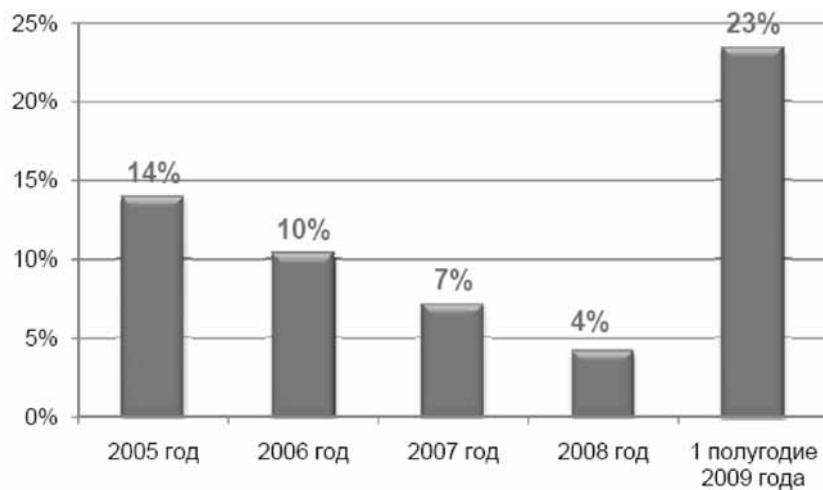
В России на протяжении периода 2001 - 9 месяцев 2008 г. на рынке рефинансирования присутствовало ограниченное количество игроков, ориентированных на приобретение пулов ипотечных кредитов. К середине 2007 г. на рынке рефинансирования присутствовало порядка 6 компаний, активно наращивающих свои портфели ипотечных кредитов с целью последующей секьюритизации.

Начиная с сентября 2008 г. на фоне усиления кризисных явлений в экономике выкуп ипотечных кредитов был приостановлен большинством рефинансирующих организаций (ВТБ-24,

⁴ Листинг (от англ. *list* - список) - совокупность процедур включения ценной бумаги в биржевой список (список акций, котирующихся на данной бирже).

⁵ Ломбардный список - список государственных ценных бумаг, принимаемых Банком России в качестве залога при предоставлении ломбардного кредита, который является одной из форм рефинансирования банков Банком России под залог государственных ценных бумаг.

⁶ Кадук С. Американский кризис *subprime*-кредитов и его влияние на российский рынок // РЦБ. 2008. №3. С. 22-24.



**Рис. Доля АИЖК на рынке ипотечного кредитования
(данные ЦБ РФ и АИЖК, расчеты АИЖК)**

АТТА-Ипотека, ГПБ-Ипотека, Евротраст, Кит-Финанс, Русский ипотечный банк и др.). К концу 2008 г. в силу объективных причин АИЖК, как институт развития, осталось практически единственным участником на рынке рефинансирования. При этом доля рефинансированных Агентством ипотечных кредитов в выдаче в 2008 г. составила 6% в стоимостном выражении и порядка 4% - в количественном.

В текущих кризисных условиях, по данным ЦБ РФ, прослеживается тенденция к увеличению доли Агентства с учетом его функций как института развития. В частности, согласно обобщенным данным ЦБ РФ и АИЖК, по состоянию на 1 июля 2009 г. Агентством рефинансировано 12 тыс. закладных на общую сумму 12,9 млрд. руб., что в стоимостном выражении составляет 23%, а в количественном - 27% от выданных в этот период кредитов.

Чтобы освободить балансы банков и избавиться их от необходимости формирования резервов под долгосрочные активы и, таким образом, создать дополнительные возможности по увеличению объемов ипотечного кредитования, Агентство разработало схему обмена пулов ипотечных кредитов на свои облигации и ипотечные облигации, инициатором выпуска которых выступило Агентство. Для поддержки банков, имеющих на балансе портфели ипотечных кредитов, Агентство разработало механизм предоставления поручительства по ипотечным облигациям банков. В период кризиса, когда рыночная секьюритизация недоступна для банков, наличие поручительства Агентства дает возможность включать ипотечные облигации в Ломбардный список Банка России и таким образом привлекать недорогие финансовые ресурсы. Кроме того, в целях оптимального распределения ресурсов

АИЖК ввело срочные форвардные контракты, позволяющие осуществлять оперативное планирование денежных потоков и расчетов с партнерами.

Активная позиция Агентства во многом помогла избежать полной остановки ипотечного кредитования в регионах. Таким образом, на протяжении 2009 г. АИЖК остается ключевой рефинансирующей компанией на рынке приобретения пулов ипотечных кредитов (см. рисунок)⁷.

В современных условиях отрицательной макроэкономической конъюнктуры временно утратившие доверие инвесторов инструменты секьюритизации ипотечных активов вряд ли смогут обеспечить в ближайшее время рефинансирование российской ипотеки.

Общая задолженность граждан по ипотеке по состоянию на 1 июля 2009 г. - 1,01 трлн. руб. Объем невозвратов по рублевой ипотеке составляет 7 млрд. руб., по валютной - 7,6 млрд. руб.⁸ В связи с этим правление АИЖК утвердило "Стандарт реструктуризации ипотечных кредитов (займов) для отдельных категорий заемщиков", а также учредило Агентство по реструктуризации ипотечных жилищных кредитов (АРИЖК).

Реструктуризация осуществляется на срочной, платной и возвратной основе. Все предоставленные заемщику средства возвращаются в обязательном порядке. Заемщику дается льготный период на 12 месяцев для того, чтобы восстановить свою платежеспособность. В течение льготного периода заемщик платит только проценты по фактически предоставленным средствам. По оконча-

⁷ Аналитический отчет по рынку жилья и ипотечно-го жилищного кредитования. Итоги I полугодия 2009 года / Официальный сайт АИЖК. Режим доступа: <http://www.ahml.ru>.

⁸ <http://www.rusipoteka.ru>.

нии льготного периода заемщик должен будет погасить долг по аннуитетной схеме⁹ вместе с остатком задолженности по ипотечному кредиту. Средства возвращаются в течение всего срока, на который был выдан ипотечный кредит.

Реструктуризацию ипотечных кредитов ОАО «АРИЖК» производит в рублях. Если валюта по реструктурируемому ипотечному кредиту (займу) отличается от валюты РФ, то общая сумма заемных средств и предоставляется в рублях и в размере, рассчитанном по курсу Банка России на дату предоставления заемных средств.

Общий размер платежей заемщика в постльготный период в среднем вырастет на 10-15%. Банк может пойти на списание штрафов и пени за этот период, но, как правило, при этом клиент все же обязан уплачивать хоть какую-то сумму - проценты по кредиту¹⁰.

На данный момент банки самостоятельно разработали несколько схем реструктуризации ипотечных кредитов. Первый вариант - рефинансирование ипотечных кредитов, выданных в иностранной валюте, в рублевые. Второй вариант - реструктуризация долга. Эта программа по своему содержанию схожа с программой, предложенной АИЖК. Однако банк, осуществляя реструктуризацию самостоятельно, к заемщикам предъявляет менее жесткие требования. Так, этим продуктом могут воспользоваться заемщики, доходы которых сократились на 30 % и более. Третий вариант - увеличение срока возврата кредита¹¹.

Ипотечный рынок России сейчас стагнирует, что вполне соответствует общей экономической ситуации в мире. Крушение рынка ипотечного кредитования было обусловлено комплексом факторов. С одной стороны, резко снизилась платежеспособность текущих и потенциальных заемщиков, с другой стороны, выросла стоимость заемных ресурсов для банков и сократились возможности рефинансирования ранее выданных ипотечных кредитов за рубежом.

Кризис ипотечного рынка США был спровоцирован невозвратом ипотечных жилищных кредитов при массовости такого кредитования, которое стало большой системой, к тому же слож-

ной, так как применялся метод секьюритизации. Такой сложной системе должен был соответствовать усложняющийся регулятор. А вместо этого шло его упрощение: оценка кредитоспособности заемщиков осуществлялась упрощенно - скоринговым методом¹², устанавливались низкие процентные ставки за кредит; снижался размер первоначальных взносов заемщика; размер кредита превышал рыночную стоимость жилья и т.д.

Учитывая данный негативный опыт, следует отметить, что российским банкам, у которых в условиях кризиса сохранилась практика жилищного кредитования, необходимо усложнять инструментарий управления им (дифференцировать условия кредитования, диверсифицировать виды ипотечного кредита и его модели, использовать многообразные методы оценки залога, привлекать к кредитованию разнообразные субъекты инфраструктуры). Для снижения кредитного риска кредитоспособность физических лиц нужно оценивать одновременно по разным методикам и принимать в расчет наихудший результат, руководствуясь законом наименьшего, принципом «слабого» звена, предъявляя более высокие требования к менее надежным клиентам.

Сегодня нет единого мнения относительно того, как долго продлится мировой финансовый кризис и каким предстанет обновленный жилищный сектор. Антикризисные меры зарубежных правительств нацелены на восстановление ипотечных механизмов. Аналогичной позиции придерживаются и в России. Дешевая массовая ипотека немыслима без адекватного развития рынка жилищного строительства. Запустить очередной виток обновления жилого фонда можно только при обширной государственной поддержке застройщиков, потребителей, общественных жилищных инициатив. Требуется масштабная государственная программа по кардинальной замене жилищного фонда и повышению доступности жилья, включая широкий диапазон социальных проектов, программа, аналогичная той, что развивалась в строительной отрасли в послевоенные годы.

Поступила в редакцию 03.10.2009 г.

⁹ Аннуитетная схема погашения кредита - схема, при которой платежи по кредиту производятся равными частями на протяжении всего срока кредита.

¹⁰ Зюзев А. Что такое реструктуризация. Режим доступа: <http://www.kp.ru/daily/24255/453149>.

¹¹ <http://www.rusipoteka.ru>.

¹² Кредитный скоринг - система оценки кредитоспособности лица, основанная на численных статистических методах. Заключается в присвоении баллов по заполнению анкеты, разработанной оценщиками *кредитных рисков*. По результатам набранных баллов системой принимается решение об одобрении или отказе в выдаче кредита. Данные для скоринговых систем получаются из вероятностей возвратов кредитов отдельными группами заемщиков, полученными из анализа кредитной истории тысяч людей.

Принцип относительности

© 2009 Н.К. Сагадиев
директор ТОО “ILS edutainment”, Алматы, Казахстан

В статье рассматриваются методологические аспекты теории стоимости. Исходя из анализа предшествующих дискуссий, выносятся на рассмотрение принцип относительности. Согласно указанному принципу товары не могут быть непосредственно сопоставимы друг с другом ни на основе затрат труда, ни на основе их предельной полезности. Делается вывод о рефлексивном характере стоимости.

Ключевые слова: трудовая теория стоимости, теория предельной полезности, закон тождества, принцип относительности.

Если покопаться в истории науки, то, очевидно, можно обнаружить дискуссии, которые велись продолжительное время и представляли оживленный интерес, однако были оставлены без окончательного вердикта для науки. Две такие дискуссии происходили в экономической среде. Первая касалась проблемы, известной в науке как проблема редукции. Экономисты задавались вопросом: как можно, как минимум теоретически, свести разнообразные виды труда к единому, абстрактному труду?

На возможности подобной редукции было воздвигнуто здание марксистской науки. Из нее вытекают все последующие положения теории. Потому, безусловно, важным было рационально обосновать исходное положение науки, дать исключающий сомнения ответ на вопрос: насколько принимаемая абстракция является “практически истинной”? Необходимый консенсус в дискуссии не был достигнут. Тем не менее, идея продолжает сохранять свой статус-кво в качестве научной гипотезы.

Другая дискуссия, хотя и отстоит от первой, была вызвана к жизни теми же методологическими установками. Она касалась проблемы соизмерения полезности благ. Кардиналисты утверждали, что полезность благ может быть выражена абсолютно. Ординалисты полагали, что блага могут иметь лишь сравнительную полезность. Сегодня кажется очевидным, что возобладали точка зрения ординалистской полезности. Идея соизмерения полезности благ получила широкое распространение в форме математического аппарата кривых безразличий. Однако аксиомы, на которых строится гипотеза о непосредственной ранжируемости товаров, не столь очевидны, чтобы не вызывать вопросов. Скорее, за отсутствием иной приемлемой альтернативы теория благополучно перекечевала в университетские учебники и стала своеобразным стандартом официальной науки. Но будет, вероятно, преждевременным утверждать, что теоретичес-

кий спор был однозначно разрешен в пользу ординализма.

Мы объединяем указанные дискуссии, поскольку они были обусловлены одним и тем же принципом мышления. В методологическом аспекте они представляли собою попытку свести зримое многообразие вещей к тождеству одинаковых сущностей. Чтобы сравнивать разрозненные вещи, необходимо привести их к единой мере. Безусловно, что данная мера должна выступать неким абстрактным свойством самих вещей, раз мы непосредственно сравниваем их. Тем самым требовалось привести некую абстрактную сущность в качестве свойства самих вещей, хотя в самой абстракции она не была представлена в явном виде.

На языке философии принцип мышления именуется формально-логическим тождеством $A=A$. Начиная со школьной скамьи нам внушают формулу: скорость равна скорости, площадь равна площади, энергия равна энергии и т.д. Мы отождествляем идентичные сущности. По сути, на том же фундаменте было воздвигнуто здание экономической науки. В ней существуют две конкурирующие концепции стоимости: трудовая теория стоимости и теория субъективной полезности. Обе концепции основываются на методологическом принципе $A=A$. В первом случае отождествляются затраты труда, во втором случае - субъективная полезность товаров. Поскольку отождествление производится на основе некой одной сущности, постольку вполне естественно, что указанные две концепции стоимости взаимно исключают друг друга и составляют непримиримые полюса одной науки.

Обратимся к указанным дискуссиям с целью попытаться обосновать принцип относительности. Применительно к предмету дискуссий он состоит в следующем: если один товар продается за 5 шиллингов и другой товар продается за 5 шиллингов, то отсюда не следует, что затраты труда на производства одного товара и затраты

труда на производство другого товара одинаковы, тождественны друг другу. Принцип относительности заключается также и в том, что если покупатель платит за один товар 5 шиллингов и за другой товар платит 5 шиллингов, то данное обстоятельство не означает, что предельная полезность одного товара равна предельной полезности другого товара. Принцип относительности в общем случае исключает наличие в товарах предельной, абстрактной сущности, позволяющей непосредственно приравнять товары друг к другу.

Как мы видим, принцип относительности находится в прямом противоречии с тем, что было принято наукой. Если два товара обладают равной стоимостью или обмениваются на одно и то же количество денег, то было принято считать, что они содержат нечто одинаковое, количественно равное. Именно против данного пункта направлен принцип относительности. Он выступает альтернативой закону тождества $A=A$. Соответственно, он находится в иной плоскости по отношению к исходным постулатам науки. Поэтому возникает ощущение несуразности принципа на общем фоне науки. Попробуем провести некоторую аналогию на примере физики.

Если свет проходит одно расстояние за 5 с и другое расстояние проходит за 5 с, то данное обстоятельство не означает, что сами расстояния равны друг другу. Принцип относительности запрещает нам непосредственно сравнивать расстояния друг с другом. Иначе мы возвращаемся в механику И. Ньютона. В механике Ньютона пространство и время обладали статусом абсолюта. Расстояния и течение времени не зависели от протекающих в них физических процессов. Они были статичными характеристиками, находящимися вне зависимости от позиции наблюдателя и наблюдаемых им процессов. Потому становилось возможным непосредственно приравнять друг к другу как расстояния, так и отдельные промежутки времени.

А. Эйнштейн, как известно, перевернул данное представление. Пространство и время стали относительными. Мы не можем непосредственно оперировать расстояниями и временем, как это было позволительно в механике Ньютона. Расстояния и время стали величинами, зависимыми от скорости перемещаемых объектов. И хотя релятивистские эффекты дают о себе ощутимо знать при больших скоростях, логические основы науки были пересмотрены.

В повседневной жизни мы привыкли к закону тождества. Мы сравниваем расстояния друг с другом, ничуть не задумываясь над принципом относительности. В экономической науке, в

особенности в той ее части, которая относится к практическим нуждам общества (финансовый менеджмент или маркетинг), нам, думается, было бы нелегко жить без закона тождества. Однако если мы хотим строго обосновать логические посылы науки, то сделать это на базе закона тождества будет, пожалуй, невозможно.

В физике открытию принципа относительности способствовал эксперимент. В нашем случае к принципу относительности мы можем прийти лишь логическим путем. Не вызывает сомнений тот факт, что принцип относительности напрямую следует из анализа закона стоимости К. Маркса. Если мы освободим трудовую теорию стоимости от логических оков, на которых она была воздвигнута, то выводом станет принцип относительности, который нами попросту обобщен и на случай с конкурирующей теорией субъективной полезности. Попробуем осуществить еще одно прочтение “Капитала”. Единственное, что может как-то обнадеживать нас на нашем пути, состоит в том, что на базе закона тождества не было до сих пор достигнуто удовлетворительного консенсуса в теории стоимости.

Маркс в анализе товара различает потребительную стоимость и меновую стоимость: “Полезность вещи делает ее потребительной стоимостью. Но эта полезность не висит в воздухе. Обусловленная свойствами товарного тела, она не существует вне этого последнего. Поэтому товарное тело ... само есть потребительная стоимость, или благо”¹. Как мы видим, Маркс отождествляет содержание товара как предмета потребления с вещественной основой товара. Зачастую первые суждения служат предпосылкой последующих выводов. Нам следует обратить внимание на исходный пункт его суждений. Поскольку в дальнейшем, когда Маркс говорит, что отвлекается от потребительной стоимости товаров, имея в виду, главным образом, их телесные свойства, оказывается, что вместе с этим абстрагированием, по существу, утрачивается та сторона товаров, которая характеризует их как предметы потребления. К примеру, Маркс пишет: “Если отвлечься от потребительной стоимости товарных тел, то у них остается лишь *одно* (курсив наш. - С.Н.) свойство, а именно то, что они - продукты труда”².

Но товар как “продукт труда” и товар как “предмет потребления” - равнозначные содержания товара. Более того, в этих своих свойствах товар существует в разных субъектах. Если для одного товар выступает воплощением его затрат труда, то в качестве предмета потребления

¹ Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 23. С. 44.

² Там же. С. 46.

он является потребностью другого. На базе последнего свойства была развита конкурирующая теория стоимости. Потому заведомо уже здесь встает вопрос: в какой мере в меновом отношении товаров мы можем абстрагироваться от их функции как предметов потребления?

Товар как качество есть две формы наличного бытия - потребление и труд. Но товаром это качество становится не в силу того, что оно есть "продукт труда", так же как и не в силу того, что оно есть "предмет потребления", а лишь посредством раздвоения этого качества товара в относительно независимых друг от друга субъектах так, что разные субъекты представляют вместе с тем разные субстанции товара-качества. Благодаря этому обе стороны качества лишь вместе составляют его общественное бытие как товара. И хотя Маркс достаточно часто оперирует определением товаров как предметов потребления, тем не менее, он опускает эту сторону товаров, когда дело касается их общественного отношения. "То *общее* (курсив наш. - С.Н.), что выражается в меновом отношении, или меновой стоимости товаров, и есть их стоимость"³.

Здесь Маркс использует закон формального тождества, согласно которому два товара равны, если у них есть нечто общее, качественно однородное, что делает их соизмеримыми количественно. Это есть тождество, основанное на абстрагировании от различия. Или, как говорит "старик" Гегель, "скорее, абстракция и есть полагание этого формального тождества"⁴. Не случайно Маркс ссылается на Аристотеля, хотя в методологическом плане закон формального тождества был уже подвергнут критике со стороны Гегеля.

Стоимость одного товара равна стоимости другого. Или, если мы опустим товарные тела, которые фигурируют в концепции Маркса лишь как представители стоимости, то получим искомым формулу: стоимость равна стоимости. Уже этим, без дальнейших определений того, что мы вкладываем в содержание этой стоимости, мы высказываем формально-логический закон: $A=A$. Маркс исходит из равенства товаров, "чтобы напасть на след скрывающейся в них стоимости". Потому делаемый на основании этого вывод, будто товары равны, поскольку они суть стоимости, является пустой тавтологией, поскольку в определении стоимости это равенство содержится как предпосылка, но не как результат, не как следствие движения самой стоимости.

Формализм закона стоимости Маркса прежде обусловлен не столько тем специфическим

содержанием (затрат труда, общественно необходимого рабочего времени), которое вкладывается им в понятие стоимости, сколько самой *формой* доказательства закона. Для этого рассмотрим вкратце форму доказательства, или ту логическую цепь построений, которая используется Марксом в обосновании своего закона.

Вначале из *обосновываемого* им равенства товаров Маркс приходит к выводу, что они должны обладать нечто "общим", на *основании* которого они могут быть равны. Далее, "общее" наполняется определенным содержанием (затраты труда, рабочее время). Наконец, поскольку "общее" найдено, оно тем самым автоматически становится таким основанием, обосновывающим равенство товаров, и, как следствие всего, стоимостью товарных тел. Именно против подобного формального способа доказательства выступал Гегель⁵.

Прежде следует сказать, что содержание, которым наполняется "общее", в обосновании равенства не играет никакой роли. Вся его роль сводится к тому, чтобы быть "общим". Равенство товаров доказывается не в силу своего особого содержания, но лишь потому, что данное содержание является "общим".

Здесь важен сам методологический принцип равенства. Мы спрашиваем: почему данное содержание является основанием равенства товаров? И в качестве ответа находим, что оно есть "общее" свойство товаров. И поскольку оно "общее", оно тем самым делает товары равными. И уже как следствие всего оно - стоимость.

Таким образом, стоимость, в которой мы временно опустили то специфическое содержание, которым наполняет ее Маркс, рассматриваемая исключительно методологически, есть лишь "общее" свойство товаров, делающее их равными. Утверждение, что "товары равны на основании их общего свойства", есть та парадигма, которая господствовала в экономическом мышлении со времен Аристотеля. Именно эту парадигму мы пытаемся оспорить.

Для Маркса "общим" свойством товаров служат затраты труда. Потому в самом меновом отношении товаров к ним приравниваются последние. Безусловно, что в сравнении количества

⁵ "А именно, главная задача этой рефлексии состоит в том, чтобы из наличного бытия найти основания, т.е. превратить непосредственное наличное бытие в форму рефлексивности: основание, вместо того, чтобы быть в себе и для себя и самостоятельным, оказывается тем самым скорее чем-то положенным и производным. А так как оно посредством такого способа объяснения прилагается к явлению, и его определения основываются на последнем, то последнее, конечно, совершенно гладко и по попутному ветру вытекает из своего основания" (Гегель. Соч. М., 1937. Т. 5. С. 545-546).

³ Маркс К., Энгельс Ф. Указ. соч. С. 47.

⁴ Гегель. Энциклопедия философских наук. М., 1975. Т. 1. С. 269.

труда, затрачиваемого на производство товаров, есть некий смысл. Но в своем непосредственном значении, в прямом приравнивании затрат труда затратам процедура абстрактного отождествления не говорит нам о том, почему именно должно выполняться это равенство на практике.

Затраты равны затратам - это есть та тавтология как следствие формального основания равенства $A=A$. Что означает данное равенство? Какой в нем экономический смысл? Не говоря о том, почему равенство товаров должно быть основано на равенстве затрат труда, мы не знаем также и того, каким образом могут быть равны сами затраты.

Хотя, казалось бы, содержание равенства найдено, само содержание оказывается чем-то *безразличным* к обосновываемому им равенству⁶. Под первоначальное, еще формальное основание, каковым является “общее” свойство товаров, подводится некое реальное содержание - затраты, - которое непосредственно не дано в обосновываемом равенстве. Тем самым если в формальном основании основание и обосновываемое суть тождественны, то во втором случае, называемом Гегелем реальным основанием, мы имеем уже некую разность основания и обосновываемого. Ближайшим следствием этой разности является то, что получаемое в результате реальное основание характеризуется своим безразличием к обосновываемому равенству, что обуславливается самой разностью содержаний того и другого. “Вследствие этой разности, - пишет Гегель, - содержания основания или, собственно говоря, основы и того, что связано с нею в обоснованном, указание реальных оснований становится, следовательно, таким же формализмом, как и формальное основание”⁷.

Безразличие реального основания к обосновываемому им равенству обнажится в большей мере, если в качестве подобной основы привести некое другое содержание. Так, согласно гипотезе субъективной школы товары могут быть соизмерены на основании их предельной полезности. Последняя столь же хорошо удовлетворяет требуемому формализму стоимости. Если подойти к вопросу тождества товаров с тем же формализмом, требуя от них лишь количественной сопоставимости, то и понятие предельной полезности блага также “совершенно гладко и попутному ветру” обосновывает необходимое равенство.

⁶ “... Когда спрашивают об основании, то в качестве основания требуют, собственно говоря, некоторого другого определения содержания, чем то, об основании которого спрашивают. Это соотношение определяет себя далее. А именно, поскольку две его стороны представляют собою разное содержание, они безразличны друг к другу” (Гегель. Соч. М., 1937. Т. 5. С. 548-549).

⁷ Там же. С. 552.

Здесь важно подчеркнуть безразличие реального основания к своему обосновываемому, простирающемуся из разности содержаний. Какую бы основу мы ни выбрали, ни одно из них не обосновывает равенства товаров. Они доказывают его лишь в той мере, в которой подходят под формализм основания, из которого в свою очередь исходят. Не само специфическое содержание, каковым являются, к примеру, затраты труда, доказывает равенство товаров, а напротив, равенство продолжает обосновывать свою абстрактную основу. Потому содержание “выхолащивается” с тем, чтобы отвечать принятому формализму.

Таким образом, содержание равенства ничего не доказывает в самом равенстве. Какое бы “общее” свойство товаров мы ни взяли, оно исключает любое другое “общее” в качестве подобной основы. Равенство товаров в одном деле не делает неравными их в другом. Равенство, к примеру, затрат труда исключает в общем случае равенство товаров на основе их предельной полезности. И наоборот, равенство товаров на основе предельной полезности исключает их равенство как затрат труда. Но поскольку обмен товаров, тем не менее, совершается, то должны быть, вероятно, иные основания, нежели те, которые предъявляет к теории формальная логика.

Если проследить историю “маржиналистской революции”, то вся она проникнута стремлением к достижению того же формального тождества $A=A$. Она начиналась с попытки выявить соотношение товаров на основе единой меры полезности. Поскольку решить задачу прямым способом не представлялось возможным, постольку был изыскан обходной путь. Он состоит в построении кривых безразличия. Каждая точка такой кривой фактически означает равенство полезности определенного количества одного блага полезности определенного количества другого блага.

Согласно гипотезе ординалистов ни один товар не является эталоном полезности, поскольку его полезность не может быть выражена абсолютно. Полезность любого товара определяется посредством количественного сопоставления с миром других товаров. Если же данная процедура верна, то фактически она равнозначна абсолютному пониманию полезности кардиналистов. Если покупатель в состоянии осуществить ранжирование полезности для двух произвольных товаров и вывести на основе этого количественные пропорции, в которых соотношение полезностей будет представляться безразличным для покупателя, то тем самым оказывается, что любой товар играет роль эталона полезности.

Вместо абсолютной меры полезности мы получили бесчисленное множество мер полезно-

сти. Любой произвольно выбранный товар может служить в качестве эталона полезности для всех других товаров. Такая мысль представляется несколько абсурдной. Однако если быть последовательным в реализации предложенных принципов, то именно такой вывод напрямую следует из аксиом ранжируемости товаров. Поэтому насколько неочевидной кажется мысль о том, что любой товар может служить эталоном полезности, настолько неочевидным являются аксиомы о порядковой полезности вещей.

Но, как бы то ни было, теория полезности достигла поставленной цели. Принцип абстрактного отождествления несколько не был нарушен. Тождество продолжает быть тождеством абстрактных сущностей. Теория остается безупречной с точки зрения формальной логики. Недоумение может вызвать лишь один вопрос: как все это соотносится с реальностью? Как и в случае с прямым сопоставлением затрат труда, она не приводит нас к ощущению подлинной реальности.

По-прежнему обращаем внимание на формальную сторону дела. Из *предположения*, что товары равны на основе некоей предельной сущности, выводится *положение*, что данная сущность является основанием их равенства. Но такое обратное заключение в строгом смысле невозможно. Чтобы оно стало возможным, необходимо показать, каким образом найденная сущность приводит к действительному равенству товаров. А для этого аксиоматики формальной логики недостаточно. Необходимо живое обращение к предмету реальности.

В данной связи хотелось бы вновь вернуться к одному исходному пункту в рассуждениях Маркса: “Если отвлечься от потребительной стоимости товарных тел, то у них остается лишь одно свойство, а именно то, что они - продукты труда”. Если мы примем во внимание, что Маркс отождествляет полезность или потребительную стоимость товара с его телесной основой, то, соответственно, абстракция, или отвлечение, от потребительной стоимости товарного тела будет фактически означать абстракцию от самого товара. Такое имеет место быть в действительности, поскольку товар производится с целью отчуждения. Товар производится не для собственного употребления, а с целью его продажи. Соответственно, у производителя товара остаются затраты труда, которые он понес и которые он, безусловно, желает возместить. Тем самым для производителя товар становится “продуктом труда” на деле. Не только потому, что он его произвел, но и, главным образом, потому, что он служит ему лишь средством, возмещающим его собственные затраты труда.

Товарные отношения основываются на том, что товар как продукт труда и товар как предмет потребления существуют в разных субъектах. Соответственно, абстракция, о которой говорит Маркс, имеет место в реальности. Однако такое происходит не в силу соответствия формальному тождеству товаров, а обуславливается наличием реальной потребности производителей в возмещении понесенных затрат труда. Затраты не возмещаются затратами. Это очевидный нонсенс, следствие пустого формализма теории. Затраты возмещаются потреблением благ. Собственно, по отношению к необходимости в возмещении труд в обществе выступает в абстракции затрат труда.

Когда мы говорим “затраты труда”, то тем самым абстрагируемся в нашем сознании от конкретной формы затрат. Но затрат труда вообще, вне конкретной формы труда, нет. Они есть в каждой обособленной форме труда. Вместе с тем всякий труд *предполагает* возмещение затрат труда так, что самой необходимостью в возмещении он *положен* как затраты. Затратами труд является лишь в отношении к своей противоположности, служащей *основанием* его собственной деятельности.

Затраты и возмещение - это парные категории. Одно предполагает другое. Их непосредственное бытие есть труд и потребление. Но эти процессы взаимосвязаны в обществе, опосредованы друг другом, существуют друг относительно друга. Одно обусловлено другим. Потому оно выражает эту свою обусловленность в форме стоимости. Чтобы труд мог осуществлять свою деятельность, он нуждается в возмещении своей деятельности. Это, в общем-то, очевидная мысль, однако она радикально изменяет расклад в нашем представлении о стоимости.

Каждый агент общественного производства, произведя те или иные товары, рассчитывает на возмещение своих затрат. Возмещение затрат труда происходит посредством другого процесса - посредством потребления благ. Соответственно, то, чего стоит труд в обществе, есть блага, которые требуются для поддержания его деятельности. Труд стоит тех благ, которые необходимы ему для возмещения понесенных затрат труда. Потому он выражает свою стоимость в форме своей противоположности - в объеме потребления, необходимом для его воспроизводства в обществе.

В процессе возмещения затрат труда, как правило, не принимает участия тот продукт, который явился непосредственным результатом труда. Здесь мы имеем дело с абстракцией, которая происходит в практическом мире. Если бы

мы жили подобно Робинзону Крузо и каждый создавал блага лишь для собственного употребления, то возмещение затрат происходило бы из конкретного характера самой деятельности. Но в обществе товаропроизводителей труд каждого возмещается благами других производителей. Его интерес как покупателя направлен в сторону ценностей, создаваемых другими. Потому в этом отношении к своей противоположности - к потреблению благ других производителей - труд в качестве затрат труда, т.е. в абстракции от собственной деятельности, выступает практически истиной.

Процедура абстракции от товарного тела, которую мы повторили вслед за Марксом, подводит нас к мысли о том, что за стоимостью товарного тела скрываются не затраты труда, как считал Маркс, а стоимость труда - та стоимость, которую предстояло найти и открыть. Как таковая она не есть затраты труда, но есть требование, состоящее в необходимости возмещения понесенных затрат труда. Иными словами, не товар стоит затрат труда, как следует из доктрины Маркса, а труд выражает свою стоимость посредством стоимости товара. Стоимость товара скрывает в себе стоимость труда, посредством которой труд выражает свое требование в необходимости возмещения затрат своей деятельности.

Неверным было бы утверждать, что равные количества труда создают равную стоимость. Во-первых, потому, что труд не создает стоимости как таковой. Ни в качестве своего конкретного характера, ни в качестве абстрактного. Стоимость есть отношение обмена, оно не создается трудом. Труд создает блага, посредством которых он выражает свою стоимость. Во-вторых, стоимость труда находит выражение в противоположном труду измерении - в объеме потребления, необходимым для его полноправного функционирования. Поскольку различные, конкретные виды труда требуют отличных объемов потребления для осуществления своей деятельности, постольку, соответственно, нельзя считать, что равные количества труда создают равную стоимость.

То же самое можно сказать иначе. Если два процесса труда создают равные стоимости, то отсюда не следует, что физиологические затраты труда и в том и в другом случае одинаковы. Мы подошли, наконец, к нашему принципу относительности. Два отдельных процесса труда создают одинаковую стоимость лишь том смысле, что могут быть возмещены или обмениваемы на одинаковый объем потребительских благ. Лишь таким образом, т.е. *опосредствованно*, они могут представлять собою тождество друг другу.

Маркс, как бы в подтверждение своего закона стоимости, приводит следующий наглядный пример: "... Чтобы выразить голову сахара как тяжесть, мы приводим ее в весовое отношение к железу. В этом отношении железо фигурирует как тело, которое не представляет ничего, кроме тяжести... Если бы оба тела не обладали тяжестью, они не могли бы вступить в это отношение, и одно из них не могло стать выражением тяжести другого"⁸.

Мы заимствуем пример Маркса с тем, чтобы показать иное. Из курса физики известно, что указанная тяжесть не является действительным отношением головы сахара к железу. Тяжестью они являются в отношении к Земле, как к нечто противоположному им обеим. Другими словами, здесь нет непосредственного отношения равенства, а наоборот, равенство опосредствуется силой гравитации, которая составляет действительное основание равенства материальных тел. Вне этой силы их отношение друг к другу не является тождеством. *Тождеством их делает нечто другое, противоположное им обеим*. Об этом релятивном смысле тождества идет речь. Если мы рассматриваем нечто общее как тождественное в вещах, то мы должны привести некое *другое* как основание данного тождества.

Если у Вас есть два материальных тела, и ничего более, то никаким способом нельзя показать, что масса тел одинакова. Нельзя также и показать, что масса одного тела больше или меньше другого. Чтобы выяснить соотношение двух тел, Вам необходимо привлечь к эксперименту третье тело. Третье тело будет играть не формальную роль. Лишь во взаимодействии с ним, а значит, лишь по отношению к нему можно будет выявить соотношение массы двух тел.

Если два тела движутся в пространстве, то никаким способом нельзя узнать, насколько скорость одного тела больше или меньше скорости другого. Нам опять же потребуется некое третье тело, по отношению к которому мы можем определить соотношение скорости двух тел. Думается, эти и другие аналогичные факты говорят о том, что принцип относительности играет значительно более фундаментальную роль в науке, нежели формально-логическое тождество $A=A$.

Абстракция от товарного тела, которую проводит Маркс, имеет практическую значимость в том отношении, что за обменом товаров мы обнаруживаем обмен процессами в обществе. Мы, безусловно, не думаем удивить мир тем, что экономическая жизнь общества представляет собою процессы, состоящие из процессов. Однако акцент на процессуальности общественной жизни

⁸ Маркс К., Энгельс Ф. Указ. соч. С. 66.

позволяет нам представить некоторые итоговые формулировки в понятии стоимости. Первая фраза, с помощью которой мы приступаем и исходя из которой выстраиваем последующую дедукцию данного понятия, вытекает из повседневной очевидности жизненного опыта каждого, служит простым свидетельством непреложного факта. Эта фраза гласит следующее: “потребление стоит труда”.

На первый взгляд, может казаться, что данная фраза не содержит ничего, кроме очевидной банальности. Но у нее имеется двоякий смысл. Первый - прямой и непосредственный. Он состоит в том, как изначально воспринимает эту фразу любой обычный человек: домохозяйка, торговец на рынке, экономист-исследователь и т.д. Прежде чем иметь возможность потреблять блага, необходимо их произвести. Соответственно, то, чего стоят блага как обществу в целом, так и отдельным индивидуумам, есть их труд. Блага обходятся обществу затратами труда его индивидуумов. Общество не может потреблять блага, если оно их не производит. Поэтому и стоят они обществу непосредственных затрат труда.

В некотором отношении данное положение воспроизводит взгляд Маркса. Он оценивает товары количеством труда, затрачиваемого на их производство. Однако фраза “потребление стоит труда” имеет еще и другой, рефлексивный смысл. Именно к нему обращено наше внимание.

Потребление стоит труда, который дают в обмен на данное потребление. Это принципиально иное определение стоимости. Речь идет не о том труде, который был затрачен на производство потребительной стоимости. Речь идет о труде, которым покупатель расплачивается за приобретаемые им блага. Этот смысл в определении стоимости попытаемся раскрыть.

“Политическая экономия любит робинзонады”. Если бы мы жили подобно Робинзону Крузо и каждый из нас производил блага для своего собственного употребления, то тогда действительно блага бы стоили непосредственных затрат труда. Но мы посредством своего труда приобретаем блага, произведенные другими. Здесь имеет место иной характер взаимосвязи. В обществе товаропроизводителей каждый приобретает блага других посредством собственного труда. А потому и стоят они того труда, которым люди расплачиваются в момент приобретения блага. Каждый оплачивает блага других посредством своего личного труда. Нам блага других стоят нашего собственного труда. Потому личный труд каждого выступает средством оценки благ других производителей.

Ближе всех, кто, по-видимому, подошел к рефлексивному пониманию стоимости, был фран-

цузский мыслитель Деюи. “За меру полезности блага в политической экономии необходимо принимать наибольшую жертву, на которую каждый потребитель готов пойти ради его приобретения”⁹. Он, таким образом, оценивает полезность блага в форме ее противоположности. Характерно, что он высказал свою мысль задолго до того, как появился известный спор между двумя направлениями в теории субъективной полезности: “ординализмом” и “кардинализмом”. Деюи не приравнивает и не сравнивает полезность с полезностью. Он не рассматривает также полезность как абсолют вещей. Он измеряет полезность в противоположном ей самой измерении - жертве. Здесь важно уловить интонацию высказывания. Это не та жертва, которая была принесена при создании блага. Но это та жертва, которую мы как покупатели готовы принести в данный момент ради его обладания.

Когда я приобретаю благо, я расплачиваюсь за него частицами своего труда. Я оцениваю благо частью своего труда, которой готов пожертвовать в пользу данного блага. Поэтому для меня благо в действительности стоит моего труда, а не того труда, который затрачен на его производство. Меня совсем не интересует, сколько труда было потрачено на производство блага. Я - тот субъект, который оплачивает приобретаемые мною блага. И я оцениваю, чего они в действительности для меня стоят.

Но, - скажут нам, - как же так, ведь тот, кто продает благо, понес какие-то затраты. Он тем самым предъявляет спрос на покрытие понесенных им затрат. Мы, таким образом, чувствуем присутствие другой стороны отношения. Ведь тот другой, кто продает свой товар, имеет иную точку зрения относительно стоимости своего товара. Он осуществил какие-то затраты, а потому рассчитывает, по крайней мере, на возмещение своих затрат, раз продает свой товар. Этим взглядом мы становимся на позицию производителя. Мы переходим к другому определению стоимости. Оно имеет столь же лаконичную формулу: “труд стоит потребления”.

Как и первая фраза, данное предложение имеет двоякий смысл. Первый - прямой и непосредственный. Всякий труд может осуществляться лишь потребляя определенные, необходимые ему блага. Соответственно, то, чего стоит труд как обществу в целом, так и его индивидуумам в отдельности, - это потребленных трудом благ. Труд не может существовать вне потребления. Но то, что потреблено трудом, еще не есть стоимость. Того, что потреблено, нет. “Нет” в

⁹ Цит. по: Хикс Дж. Р. Стоимость и капитал. М., 1993. С. 133.

бытийном значении слова. Труд стоит тех благ, которые дают в обмен на этот труд. Второй, рефлексивный смысл фразы и есть действительная стоимость труда. Труд стоит тех благ, которые хозяин в состоянии отдать в обмен на свой труд.

Таким образом, мы имеем две отличающиеся формулировки в понятии стоимости: “труд стоит потребления” и “потребление стоит труда”. Труд продается и покупается в обмен на потребление. Потребление продается и покупается в обмен на труд. Когда я выношу товар на рынок, то фактически я продаю заключающийся в нем труд. Я продаю свой труд в обмен на необходимые мне потребительские стоимости. А потому его действительная стоимость выражается в потребительской стоимости тех благ, которые я в конечном счете приобрел благодаря своему труду. Когда я приобретаю благо, я расплачиваюсь за него количеством своего труда. Соответственно, мой собственный труд является априорной схемой оценки полезности для меня всех других благ.

Стоимость, по сути, есть рефлексивное определение стоимости, или второй смысл в указанных нами фразах. Рефлексивное определение стоимости возникает лишь тогда, когда преодолеваются рамки натурального хозяйства, когда каждый индивидуум, предоставленный самому себе, ставится в рефлексивное отношение ко всему обществу. Его труд и его потребление зависят от процессов труда и потребления в обществе. Стоимость есть условия воспроизводства в обществе как процессов труда, так и процессов потребления, поскольку те и другие в конечном счете стоят друг друга. Соответственно, стоимость одного выражается в стоимости другого, и наоборот.

Две приведенные формулировки в понятии стоимости обуславливаются наличием двух сторон отношения. Стоимость в представлении покупателя и стоимость в представлении продавца - это разные вещи. Они настолько разные, что ни одно из них нельзя редуцировать к другому. Ни одно из них нельзя дедуцировать из другого. Это настолько разные вещи, что нельзя также сказать, что одно является верным, другое - нет, неверным. Они представляют собой разные стороны одной реальности, как разные стороны одной монеты, которой расплачиваются контрагенты. Каждый видит в стоимости то, что предопределено видеть его функциональной целью в обмене. Конкуренция, которая существует в экономических теориях в отношении взглядов на природу стоимости, есть лишь отражение конкуренции в практической жизни продавцов и покупателей, а именно последние представляют

диаметрально отличающиеся взгляды на природу стоимости.

Два отличающихся воззрения на природу стоимости следует обозначить двумя разными словами. Одно обозначим обычным словом “стоимость”, другое мы будем именовать “потребительской стоимостью”. Смысл, который мы при этом вкладываем в данные понятия, несколько отличается от общепринятых доктрин. Поскольку то конечное, в чем выражаются стоимости, есть именно процессы труда и потребления, постольку, соответственно, мы выразим стоимость и потребительскую стоимость благ относительно этих процессов. Стоимость блага есть объем потребления, необходимый для воспроизводства данного блага. Потребительская стоимость блага есть объем труда, который покупатель готов пожертвовать ради обладания благом.

Стоимость и потребительская стоимость выражают разные стороны отношения обмена. Потребительская стоимость есть ценность блага для покупателя. Слово “ценность” здесь означает то же самое, что и слово “стоимость”, лишь рассматриваемая с другой стороны отношения. Она представляет собой точку зрения покупателя. Ценность вещи - это ее стоимость для покупателя, - то, насколько он готов потратиться ради ее обладания. Потому даже в языке различие точек зрения находит свое отражение в виде двух слов: “стоимость” и “ценность”.

Таким образом, есть два рефлектирующих взгляда. Товарпроизводитель, продавая свой товар, вместе с тем предъявляет спрос на потребленные им предметы. Он выражает свою стоимость в потребительской стоимости предметов, необходимых для покрытия затрат труда. Потребитель, приобретая то или иное благо, расплачивается частью своего труда. Стоимость и потребительская стоимость, таким образом, существуют лишь во взаимной рефлексии друг к другу. И рефлексия противоборствующих сторон отношения есть действительное основание обмена.

Таким образом, покупатель и продавец одинаково участвуют в формировании менового отношения товаров. Один из них анализирует потребленные им блага, которые он использовал в процессе производства. Исходя из этого, он формирует спрос на эти блага в стоимости своего товара. Другой - покупатель - исходит из объема труда, которым готов пожертвовать в пользу обладания тем или иным благом. Стоимость для одного и потребительская стоимость для другого выступают, говоря языком философии, как априори заданные условия опыта. Они априорны опыту в том смысле, что каждая из сторон, вступающая в обмен, исходит из заранее данных ей пред-

посылок обмена. Но условия обмена одновременно противоположны друг другу. Функцией покупателя является распределить количество своего труда среди приобретаемых им благ. Функция продавца - покрыть понесенные им затраты.

Труд стоит потребления, которое обменивается на данный труд. И потребление стоит труда, который обменивается в обмен на данное потребление. Если присмотреться к этим формулировкам внимательно, то они тождественны. Они тождественны в форме в противоположность их миру фактичности. Каждая сторона отношения выставляет в виде стоимости свои особые условия воспроизводства. Обмен происходит тогда, когда условия стоимости одного становятся условиями потребительной стоимости для другого, и наоборот, когда условия потребительной стоимости со стороны другого становятся условиями стоимости для первого. Тем самым, лишь когда взаимно противоречащие друг другу взгляды совпадают, появляется то, что на языке философии именуется тождеством противоположностей.

Данное тождество сторон отношения следует выделить особо. В соответствии с традициями политической экономии мы будем называть его "меновый стоимостью". Если "стоимость" и "потребительная стоимость" выражают, главным образом, рефлексию продавца и покупателя в отношении представляемых ими интересов на рынке, то меновая стоимость есть достигаемое тождество взглядов. Оно возникает лишь тогда, когда потребители продукта в конечном счете готовы платить его производителю часть своего труда, достаточную для того, чтобы производитель мог приобрести необходимые ему предметы для покрытия своих затрат. Вместе с тем производители платят потребителю в обмен на его труд объем потребления, необходимый для воспроизводства его труда. Эта длинная выдержка говорит о взаимно рефлексивном характере связи, устанавливаемой между продавцами и покупателями. Здесь, безусловно, речь не идет о том, чтобы свести меновые стоимости товаров к некому единому для всех абстрактному тождеству.

Лишь в самом обмене возникает тождество. Оно берется ни до, ни после. Тождество диктуется не условиями производства, как мы наблюдаем в схеме Маркса. Оно диктуется и не условиями градаций полезности для субъекта, как представляет себе классическая доктрина полезности. Тождество является своеобразным соглашением-договором о том, что покупатели отдают часть своего труда в пользу того, чтобы данный продукт имел возможности для воспроизводства, в обмен на то, чтобы покупатели имели условия для полноправного жизнеобеспечения процесса труда. Потому оно возникает лишь в обмене. Обмен как таковой и есть это становление тождества, процесс установления взаимного соответствия априорных условий продавца и покупателя, а в конечном счете условий производства и потребления.

То обстоятельство, что стоимость есть нечто двойственное в самом своем основании, не могло не оставить своего отпечатка на воззрениях экономистов разных эпох. Наиболее противоречивым в этом отношении явился А. Смит, которого справедливо считают родоначальником трудовой теории стоимости. Он был в числе первых, кто пришел к мысли о том, что труд есть главное мерило стоимости. Как и положено быть первопроходцу, он шел к этому, еще не различая ясно конечной цели своего путешествия. Он был первооткрывателем, потому не мог предвидеть всех подводных камней, могущих встретиться на его пути. Им двигала интуиция. Вот почему он приводит два совершенно противоположных определения стоимости, смешивая их и не делая между ними явного различия.

Д. Рикардо эксплицировал различие двух определений стоимости, но, как и предшествующие ему экономисты, был убежден, что стоимость должна быть определена однозначно, одним способом. Он находился в поисках ее "стандартной меры", что не позволяло ему видеть другую сторону отношения. Наконец, это двоякое определение стоимости было окончательно утрачено в монизме Маркса.

Поступила в редакцию 03.10.2009 г.

Взаимосвязь экономических интересов и социально-экономических институтов

© 2009 Т.А. Белобородова, Н.С. Чернецова

Пензенский государственный педагогический университет им. В.Г. Белинского

В статье показана неоднозначность взаимосвязи экономических интересов и экономических институтов, представлены основные элементы современной институциональной матрицы как основы реализации системы экономических интересов.

Ключевые слова: социально-экономические институты, экономические интересы, институциональная матрица.

Механизм реализации экономических интересов является сложной системой, ядро которой составляют социально-экономические институты. Вместе с тем следует признать, что до сих пор продолжается дискуссия по поводу понятия “институт”, существует разнообразие подходов и взглядов на сущность категории “институт”. По справедливому замечанию А. Некипелова, эта категория относится “к числу комплексных, гетерогенных категорий. Институтами считают и разделение труда, и право собственности, и деньги, и фирму, и государство”¹. Дж. Ходжсон определяет “институты как устойчивые системы сложившихся или установленных правил, регулирующих общественные отношения. Язык, деньги, закон, системы мер и весов, правила дорожного движения, этикет, фирмы - все это институты. Такое широкое определение институтов стало общеупотребительным”².

В этой связи возникают сложности в процессе институционального анализа, непонимание и неприятие исследователями позиций и выводов оппонентов. По мнению Дж. Коммонса, «для определения сферы применения так называемой институциональной экономики сложность заключается в неопределенности значения слова “институт”»³.

Начальное представление о сущности института дает Т. Веблен в “Теории праздного класса”, характеризуя институты как “привычный образ мысли, руководствуясь которым живут люди”⁴. Категория “экономический институт” в работе не получила четкого определения, к ней он относил все многообразие социальной действительности, считая, что “все институты в некоторой степени являются экономическими”⁵,

поскольку экономический интерес пронизывает всю жизнь человека и воздействует на культуру его бытия⁵. С этим нельзя не согласиться. В современных условиях экономическая и социальная сферы настолько взаимосвязаны, что экономические институты фактически получили статус социально-экономических институтов. Так, например, банк, являющийся финансовым институтом, выполняет важнейшие функции по стабилизации не только денежного обращения, но всей социально-экономической системы.

В неоинституциональной теории исходным пунктом, “базовой единицей”⁶ анализа является транзакция, правила, нормы призваны обеспечить эффективную организацию транзакций. Институты трактуются как правила, регламентирующие порядок во взаимодействиях между людьми.⁷ В представлении Д. Норта институты - это “правила игры” или “ограничительные рамки”, “которые организуют взаимоотношения между людьми, задают структуру побудительных мотивов человеческого взаимодействия - будь то в политике, социальной сфере или экономике... институты ограничивают и определяют спектр альтернатив, доступных агентам”⁸.

Существует трактовка институтов как общественных благ, “которыми повсеместно и ежедневно пользуются многие индивидуумы и которые главным образом характеризуются своей неисключительностью... Институты упрощают процесс обмена. Они - неодолимая часть процесса принятия решений, которая делает индивидуальные решения позитивными”⁹.

⁵ Веблен Т. Почему экономическая наука не является эволюционной дисциплиной? // Истоки: из опыта изучения экономики как структуры и процесса. М., 2006. С. 28.

⁶ Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М., 1997. С. 28.

⁷ См.: Уильямсон О. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки и “отношенческая” контрактация. СПб., 1996. С. 668; Фуруботн Э. Г., Рихтер Р. Институты и экономическая теория: Достижения новой институциональной экономической теории. СПб., 2005.

⁸ Норт Д. Указ. соч. С. 17, 73.

⁹ On Economic Institutions: Theory and Applications/ Aldrshot: Edward Elgar, 1995. P. 19.

¹ Некипелов А. Становление и функционирование экономических институтов. М., 2006. С. 327.

² Ходжсон Дж. Эволюция институтов: направления будущих исследований // Журнал экономической теории. 2005. №2. С. 8

³ Commons J. Institutional Economics: Its Place in Political Economy. N.Y., 1934. P. 69.

⁴ Веблен Т. Теория праздного класса. М., 1984. С. 202.

А. Олейник определяет институт как “совокупность формальных, фиксируемых в праве, и неформальных, фиксируемых в обычном праве, рамок, структурирующих взаимодействие индивидов в экономической, политической и социальной сферах”¹⁰. Е. Балацкий считает, что нельзя понять сущность института без его структуры. В его представлении институт есть единство трех элементов: целей, технологий, ресурсов; “...формальное название (своего рода *логотип*) института, подкрепленное целями, технологиями и ресурсами, образует собственно институт”¹¹. В приведенных определениях отражаются основная характеристика и главные функции институтов, подчеркивается их роль в эволюции общества.

Особую значимость имеет трактовка причин и процесса возникновения институтов. Значительная часть авторов фундамент будущих институтов видят в поступках и стереотипах, на базе которых и формируются институты. Они имеют общую с институтами основу, их появление “обусловлено принципом экономии, свойственным человеческому мышлению, его способностью двигаться от единичных конкретных случаев к их обобщению и обратно к этому факту, понятному уже в рамках общего правила. Этот процесс вызван необходимостью упорядочить, классифицировать, категоризировать окружающую действительность”¹². Только при условии, что “индивидуальные привычки разделяются обществом или группой и укрепляются в этих пределах, они принимают форму социально-экономических институтов”¹³. В этой интерпретации институт рассматривается как проекция социально-экономических взаимосвязей индивидов, приобретающая содержание в виде правил, норм, законов¹⁴. Эти правила распадаются на неформальные (культурный контекст), формальные (институциональная среда) и локальные (институциональное устройство), определяемые как “структуры управления”¹⁵. В этой связи возник

ает вопрос, что лежит в основе формирования привычек, стереотипов?

Сам процесс формирования институтов на основе рационального выбора, в результате которого складываются правила, создающие порядок во взаимодействиях между людьми, описан достаточно подробно как зарубежными, так и отечественными исследователями. Вместе с тем роль экономических интересов в этом процессе нешла должного отражения.

Представляется, что основой для формирования институтов служит экономическое время, являющееся субстанцией экономического интереса¹⁶, а социально-экономические институты – это результат процесса институционализации экономических интересов¹⁷. В самом общем виде интерес – это одна из форм взаимосвязи субъекта с условиями его жизнедеятельности. Эта взаимосвязь является развивающимся организмом, отражающим непрерывно изменяющийся процесс движения субъекта к элементам предметного мира, в результате которого происходит воспроизводство как самого субъекта, так и условий его существования.

Институционализация экономических интересов, на наш взгляд, осуществляется вследствие затруднения реализации экономических интересов из-за недостаточности ресурсов или неэффективного их использования. Те действия субъектов хозяйствования, которые обеспечивали наиболее благоприятные условия для реализации экономических интересов, удовлетворения потребностей, формировали в обществе привычки, традиции в области хозяйственной деятельности, и возникшие на их основе модели поведения хозяйствующих субъектов показаны на рис. 1.

Таким образом, в самом общем виде экономический институт – это институциональная форма экономических интересов, обеспечивающая условия их реализации, а следовательно, функционирования и развития отношений хозяйствующих субъектов. На такую связь указывает А. Шоттер, определяя “экономику как науку, изучающую экономических агентов, преследующих свои собственные интересы, вызывая тем самым развитие институтов, способных удовлетворить их”¹⁸.

¹⁶ См.: Каплинская И.Е. Экономические интересы в мировой социалистической системе: Дис. ... канд. экон. наук. М., 1988; Чернецова Н. С. Теория и методология анализа экономических интересов. М., 2001.

¹⁷ См.: Юрьев В.М. Экономические интересы и их реализация в транзитарной экономике: Дис. ... д-ра экон. наук. М., 1997. С. 290; Чернецова Н. С. Экономическая природа и эволюция системы экономических интересов: Дис. ... д-ра экон. наук. М., 2003. С. 187-188.

¹⁸ Schotter A. The Economic Theory of Social Institutions. Cambridge: Cambridge, 1981.

¹⁰ Олейник А. Н. Институциональная экономика. М., 2000. С. 188.

¹¹ Балацкий Е. Нечеткие институты, культура населения и институциональная энтропия // Общество и экономика. 2007. №5-6. С. 39.

¹² Введение в институциональный анализ. М., 1996. С. 49.

¹³ Ходжсон Дж. Привычки, правила и экономическое поведение // Вопр. экономики. 2000. № 1. С. 55.

¹⁴ Иванова Н.В. Актуальные вопросы институциональной теории // Экономический рост и вектор развития современной России / Под ред. К. А. Хубиева. М., 2004. С. 548.

¹⁵ Скоробогатов А. Институты как фактор порядка и как источник хаоса: неинституционально-посткейнсианский анализ // Вопр. экономики. 2006. №8. С. 103.

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНТЕРЕСЫ

Экономические отношения - экономическая деятельность - реализация экономических интересов

интересов*
тво и экономика. 2006. №1.

Процесс институционализации экономических интересов - утверждение и закрепление определенных видов экономического взаимодействия хозяйствующих субъектов в форме социально-экономических институтов

становлении, возникает¹⁹. В этой связи ориентации на рекомендацию семьи, собственные обычаи, традиции.

с одной стороны, в ситуации неопределенности, связанной с ограниченностью доступа к информации

С другой стороны, на определенном этапе развития общества интересы отрывается от непосредственно

Механизмы реализации интересов и институциональные структуры

приобретает самостоятельные формы существования, закрепленные в социально-экономических институтах. В этом

Формальные нормы (кодексы) поведения субъектов сложны. Выбор приемлемого варианта, по мнению Г. Саймона, опирается

Неформальные нормы поведения субъектов до его осознания, так действия получает "в на следство" определенную систему воспроизводства. Она создана благодаря принципам отбора

Механизмы функционирования экономических институтов

лове интересов предшествующих поколений. В результате человек вынужден ориентироваться не только на личные

Процедуры - стандартные образцы поведения, связанные с нормами и правилами, и их практическое применение

Санкции - системы сдержек для нарушителей с целью поддержания норм и правил

активную систему предшествующего человека в экономичес-

щих поколений. Как отмечают классики, “предпосылки, с которых мы начинаем, - не произвольны, они - не догмы; это действительные предпосылки, от которых можно отвлечься только в воображении. Это действительные индивиды, их деятельность и материальные условия их жизни, как те, которые они находят уже готовыми, так и те, которые созданы их собственной деятельностью”²⁰.

Таким образом, институционализация экономических интересов является следствием выработки стереотипов поведения индивидов, обеспечивающих экономию времени в процессе хозяйственной деятельности, а следовательно, обеспечивающих реализацию экономических интересов. Экономия времени выступает как субстанция экономического интереса, свидетельствующая о реализации экономических интересов²¹, как основа формирования институтов²².

Основные элементы современной институциональной матрицы как основы реализации системы экономических интересов представлены на рис. 2. К ним относятся:

положением человека в общественной системе. Стремление к получению общественно значимой профессии, специальности, поиск места работы, обеспечивающего стабильный и высокий доход, составляют содержание интереса трудоустройства;

- институт собственности. Владение и распоряжение ресурсами характеризуют интерес собственника. Ресурсы, находящиеся в собственности индивида, составляют основу его микромира и определяют возможности удовлетворения его потребностей вне зависимости от окружающей среды. По мере углубления и развития общественного разделения труда делать это становится все труднее, поскольку усиливается степень взаимозависимости экономических субъектов. От размеров и качественных характеристик собственных ресурсов, от эффективности их использования зависит уровень удовлетворения потребностей. Отсюда вытекают интересы, состоящие в воспроизводстве объектов собственности, их сохранности и приумножении;

- институт экономической власти. Экономическая власть выступает как способность или

Влияние основных элементов институциональной матрицы на реализацию экономических интересов	
Институт	Реализация интересов
Общественное разделение труда	В трудоустройстве, в получении общественно значимой профессии, специальности, в поиске места работы, обеспечивающей стабильный и высокий доход
Институт образования	В получении информации, в производстве и потреблении новых знаний
Собственности	В воспроизводстве объектов собственности: их сохранности, приумножении и эффективном использовании
Институт экономической власти	В экономическом и неэкономическом принуждении, позволяющем максимально удовлетворять разумные и неразумные потребности лиц, ею располагающей
Формы хозяйствования, организационные структуры производства	В обеспечении условий труда, которые соответствуют требованиям современного производства и уровню квалификации работников
Принципы распределения произведенного продукта	В получении адекватной затратам ресурсов доли произведенного продукта
Институт рынка	В превышении результатов над затратами и обеспечении согласования интересов на основе цены
Институт государства	В сохранении и развитии общности как неперемного условия воспроизводства индивида

Рис. 2. Влияние институтов на реализацию экономических интересов

- общественное разделение труда, предполагающее закрепление конкретных видов деятельности за хозяйствующими субъектами. Возможности удовлетворения потребностей определяются профессией, специальностью, местом работы, т.е.

²⁰ Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 3. С. 18.

²¹ См.: Мировое социалистическое хозяйство: вопросы политической экономики / Под ред. О. Богомолова. М., 1987; С. 136; Чернецова Н. С. Экономическая природа и эволюция системы экономических интересов: Дис. ... д-ра экон. наук. М., 2003. С. 184-185.

²² Введение в институциональный анализ. М., 1996. С. 49.

возможность одних экономических субъектов воздействовать на интересы других экономических субъектов посредством большего ресурсного, в первую очередь энерго-информационного потенциала, для максимальной реализации собственного экономического интереса;

- институт рынка. Его механизм порождает интерес в превышении результатов над затратами и обеспечивает согласование интересов на основе формирования рыночной цены при взаимодействии спроса и предложения. По мнению Р. Коуза, рынки являются институтами, облег-

чающими осуществление обмена за счет сокращения трансакционных издержек²³;

- принципы и формы распределения произведенного продукта, предопределяющие интерес в получении адекватной затратам ресурсов доли произведенного продукта;

- организационные формы производства, формирующие интерес в обеспечении условий труда, которые соответствуют требованиям современного производства и уровню квалификации работников;

- институт государства. Значительная зависимость от сил природы и слабая защищенность от них на начальных этапах развития человечества требовали объединения усилий по воспроизводству человека как природного существа, в результате которых сложилась сложная система “природа - человек - общество”. Осознание того факта, что выживать сообща легче, чем поодиночке, явилось толчком к зарождению социального интереса, основной мотив которого состоял в сохранении и развитии общности как непрерывного условия воспроизводства индивида. Была найдена и необходимая соответствующая форма организации общества - институт государства;

- институт образования. Определяет качество рабочей силы, являющееся важнейшим условием удовлетворения потребностей. В связи с этим возникает интерес в получении информации. Ее формы разнообразны, крайние варианты представлены мимолетной текущей информацией и фундаментальными знаниями. Процесс потребления новых знаний выступает одновременно и процессом их воспроизводства на новом уровне, процессом синтезирования новых идей на основе прежних знаний и способности сознания к интеллектуальной деятельности. Однако относительно свободный доступ к ним еще не означает обладания ими. Во-первых, знания не могут быть приобретены мгновенно, они являются результатом упорного индивидуального труда, степень

продуктивности которого зависит от типа психики, определяющей внимание, усидчивость, восприятие, память и так далее, а также от условий, обеспечивающих возможность их получения. Во-вторых, информация, знания являются товаром, цена на который формируется не только на основе рыночных законов, но и на основе правовых норм, в соответствии с которыми информация строго подразделяется на общедоступную, служебную, секретную.

Социально-экономические отношения и институты эффективно функционируют при условии адекватности интересам большинства. Система экономических интересов сохраняется и развивается в рамках прежнего качества до тех пор, пока продолжает действовать механизм ее развития, представленный взаимосвязью различных интересов.

Взаимосвязь экономических интересов и экономических институтов неоднозначна, диалектически противоречива. С одной стороны, в основе формирования экономических институтов лежат экономические интересы. Институты призваны создавать благоприятные условия для реализации экономических интересов. С другой стороны, они определяют те предписания, ограничения, которые могут препятствовать достижению максимального результата деятельности субъекта. “Именно содержание предписания, которое противоречит условиям максимизации функции полезности данным индивидом, или реализации экономических интересов индивида вне данных ограничений... следует рассматривать как необходимое (хотя и недостаточное) условие определения института в терминах ограничений в ситуации выбора...”²⁴. Следовательно, институты, создавая ограничительные рамки, препятствуют достижению максимальной выгоды - главной цели реализации экономического интереса отдельного хозяйствующего субъекта, но обеспечивают реализацию коллективных и национальных интересов.

Поступила в редакцию 04.10.2009 г.

²³ Коуз Р. Фирма, рынок и право. М., 1993. С. 15-16.

²⁴ Шаститко А.Е. Объяснение значения институтов в контексте теории игр// Журнал экономической теории. 2006. №2. С.5.

Стратегии развития в агробизнесе

© 2009 И.В. Бабаян

Саратовский государственный аграрный университет им. Н.И. Вавилова

В статье раскрывается понятие “стратегия развития” с учетом особенностей агробизнеса. Описаны типы стратегий, применяемых в сельском хозяйстве. Предложена концепция стратегии развития сельскохозяйственных предприятий, в основе которой лежит соединение главных факторов производства - земли, труда, капитала.

Ключевые слова: стратегия развития, агробизнес, типы эталонных стратегий, сельское хозяйство.

Понятие “стратегия” вошло в экономическую науку в 50-е гг. прошлого столетия в период выхода страны из послевоенного кризиса. В тот период необходимость в стратегии начала выдвигаться в число первоочередных. Требовалась направленность стратегии на изменение экономики и общественной жизни страны. Основной целью ставилось не только выживание и адаптация в этих условиях, но и выработка ориентиров на перспективу.

Многообразие научных трактовок стратегий развития было следствием значительных изменений последних десятилетий. Исторически первое научное понимание стратегии предприятия заключалось в определении долгосрочных целей его развития с учетом ограничений внутренней и внешней среды.

Понятие “стратегия” определяется в научной литературе по-разному. По мнению А.Н. Петрова, стратегия - это определение основных и долгосрочных целей и задач организации, утверждение курса действий и распределения ресурсов, необходимых для достижения этих целей¹. А.П. Градов считает, что стратегия представляет собой совокупность рациональных приемов достижения долговременных целей в условиях нестабильности внешней среды². По утверждению Л.Г. Зайцева и М.И. Соколовой, стратегии могут рассматриваться двояко: либо как априорные заявления, призванные задать направления деятельности, либо как апостериорные обобщения предпринимавшихся ранее действий³.

Нельзя не согласиться с А. Чандлером, по мнению которого, “стратегия есть определение основных долгосрочных целей и задач организации, принятие курса действий и размещение ресурсов, необходимых для выполнения этих целей”⁴. Он выделяет три существенных компо-

нента стратегии: определение основных долгосрочных целей; принятие курса действий; размещение ресурсов. Определение основных долгосрочных целей предполагает логическую последовательность в достижении стратегических целей. Принятие курса действий предусматривает постановку целей. Размещение ресурсов связано с будущими затратами для реализации поставленных целей. Все действия должны поддерживаться ресурсами, иначе цель не будет достигнута.

О.С. Виханский под стратегией понимает “долгосрочное, качественно определенное направление развития организации, касающееся сферы, средств и формы ее деятельности, системы взаимоотношений внутри организации, а также позиции организации в окружающей среде, приводящее организацию к ее целям”⁵. Стратегия развивает сильные стороны предприятия, выявляет слабые стороны и помогает в достижении конечного результата. Проведенная нами систематизация разнообразных представлений о направлениях развития стратегии показывает, что это комплекс мер, направленных на разработку целей и задач, возможностей с учетом деятельности предприятия, ее отношений с внешней и внутренней средой, а также контроль по их реализации для достижения конкурентных преимуществ в долгосрочной перспективе. С помощью стратегии предприятие определяет главные направления деятельности своего бизнеса, некие приоритеты в области продаж и обслуживания покупателей.

Стратегию можно рассматривать, по нашему мнению, как интегрированную модель действий, предназначенных для достижения целей предприятия. Содержанием стратегии служит набор правил для принятия решений, используемых для определения основных направлений деятельности. В зависимости от целей и модели поведения предприятия все стратегии можно разделить на стратегии функционирования и стра-

¹ Петров А.Н. Методология выработки стратегии развития предприятия. СПб., 1992.

² Экономическая стратегия фирмы / Под ред. А.П. Градова. 2-е изд., испр. и доп. СПб., 1999.

³ Зайцев Л.Г., Соколова М.И. Стратегический менеджмент: Учебник. М., 2002.

⁴ Цит. по: Авдокушин Е.Ф. Международные экономические отношения. М., 2002.

⁵ Виханский О.С. Стратегическое управление: Учебник. М., 1999.

тегии развития. Стратегия функционирования направлена на поддержание достигнутого уровня, а стратегия развития - на достижение новых результатов. Стратегия функционирования - это стратегия выживания, стратегия же развития - это стратегия экономического роста, движение вперед, формирование новых целей и задач.

Развитие как экономический процесс представляет собой "переход из старого качественного состояния к новому качественному состоянию, от простого к сложному, от низшего к высшему"⁶. Качественное состояние предполагает изменение определенных параметров, характеристик, направленных на повышение более эффективной деятельности предприятия. Л.Д. Гительман считает, что развитие - это "процесс закономерного перехода управления с одного качественного уровня на другой, обеспечивающий конкурентные преимущества производства или современную его переориентацию на другие рынки"⁷.

В стратегиях развития выделяют два вида стратегий: утилитарную и амбициозную. Утилитарная стратегия представляет собой стремление реализовать конкретные, готовые к воплощению возможности. Амбициозная стратегия - это стремление выйти за пределы достигнутого уровня и реализовать новые возможности.

Единой, пригодной для всех сфер экономической деятельности, для всех бизнес-структур стратегии развития быть не может. В каждом секторе экономики, как отмечает И. Ансофф, правила постановки целей, оценки товаров и рынков не являются одинаковыми для всех отраслей и даже отдельных компаний⁸. По мнению Х. Виссема, в каждой отрасли существуют свои "отраслевые механизмы развития", определяющие сущность стратегии предприятия⁹.

В реальной экономике выделяют: корпоративные, функциональные и инструментальные стратегии. К корпоративным стратегиям относятся: портфельные стратегии, стратегии роста и конкурентные стратегии. Портфельные стратегии направлены на управление хозяйственными подразделениями, стратегическими единицами предприятия с точки зрения их роли в удовлетворении нужд рынка, применяются в основном

крупными диверсифицированными компаниями. Стратегии роста позволяют определить направления развития предприятия в конкретной рыночной ситуации с учетом особенностей собственных ресурсов, применяются практически всеми предприятиями крупного и среднего бизнеса. Конкурентные стратегии направлены на обеспечение конкурентных преимуществ на конкретном товарном рынке, используются всеми предприятиями вне зависимости от величины товарного рынка.

Функциональные стратегии включают в себя: сегментацию рынка, позиционирование и маркетинг. Сегментация рынка позволяет установить конкретные участки рынка, наиболее выгодные для сельхозпредприятия. Позиционирование дает возможность определить привлекательное положение продукции сельхозпредприятия на товарном рынке. Стратегия комплекса маркетинга формирует маркетинг-микс, направленный на завоевание определенной доли рынка и формирование покупательских предпочтений.

Инструментальные стратегии направлены на выбор способа лучшего использования различных составляющих в комплексе маркетинга для повышения эффективности маркетинговых усилий на целевом рынке и охватывают продуктовые, ценовые стратегии, а также стратегии распределения и продвижения. При этом продуктовые стратегии позволяют обеспечить соответствие ассортимента и качества сельхозпродукции покупательскому спросу на товарном рынке. Ценовые стратегии направлены на определение ценности продукта для потребителей. Стратегии распределения дают возможность доставить товар до выбранного сегмента рынка. Стратегии продвижения разрабатывают и доводят до потребителей информацию о своей деятельности с целью активизации продажи товаров¹⁰.

При всем богатстве выбора стратегий в сфере агробизнеса можно выделить, на наш взгляд, четыре типа эталонных (типовых) стратегий развития: концентрированного роста, интегрированного роста, диверсифицированного роста, сокращения.

Стратегии концентрированного роста. Это стратегии, связанные с изменением продукта и (или) рынка. При применении данной стратегии предприятие пытается улучшить свой продукт или начать производить новый, не меняя при этом отрасли, предприятие ведет поиск возможностей улучшения своего положения на существующем рынке либо же перехода на новый

⁶ Ожегов С.И. Словарь русского языка. М., 1986. С. 558.

⁷ Гительман Л.Д. Преобразующий менеджмент: Лидерам реорганизаций и консультантам по управлению: Учеб. пособие. М., 1999.

⁸ Ансофф И.И. Новая корпоративная стратегия. 2-е изд. СПб., 2005.

⁹ Виссема Х. Стратегический менеджмент и предпринимательство: Возможности для будущего процветания / Пер. с англ. Н.А. Нуревой. М., 2000.

¹⁰ Гриценко М., Борисова О. Развитие стратегического управления на предприятиях АПК // АПК: экономика, управление. 2006. № 11. С. 19-21.

рынок. К типам стратегий первой группы относятся следующие:

- стратегия усиления позиции на рынке, при которой фирма делает все, чтобы с данным продуктом на данном рынке завоевать лучшие позиции. Этот тип стратегии требует для реализации больших маркетинговых усилий. Возможно также осуществление так называемой горизонтальной интеграции, при которой фирма пытается установить контроль над своими конкурентами;

- стратегия развития рынка, заключающаяся в поиске новых рынков для уже производимого продукта;

- стратегия развития продукта, предполагающая решение задачи роста за счет производства нового продукта, который будет реализовываться на уже освоенном фирмой рынке.

Стратегии интегрированного роста. Предприятие использует их, если оно уверено в своих силах. Выделяются два основных типа стратегий интегрированного роста:

- стратегия обратной вертикальной интеграции, направленная на рост фирмы за счет приобретения либо же усиления контроля над поставщиками. Фирма может либо создавать дочерние структуры, осуществляющие снабжение, либо же приобретать компании, уже осуществляющие снабжение;

- стратегия вперед идущей вертикальной интеграции, которая выражается в росте фирмы за счет приобретения либо же усиления контроля над структурами, находящимися между фирмой и конечным потребителем, а именно системами распределения и продажи. Формирование и развитие интегрированных образований происходит по различным вариантам (дочерние предприятия агрохолдинга приобретают имущество хозяйства, находящегося в процедуре банкротства; интеграторами-инвесторами выступают компании, производящие средства производства или перерабатывающие предприятия; в группу инвесторов входят организации сельхозтехники, сельхозхимии)¹¹.

Стратегии диверсифицированного роста. Эти стратегии реализуются в том случае, если предприятие дальше не может развиваться на данном рынке с данным продуктом в рамках данной отрасли. Стратегия диверсификации используется для того, чтобы крупное предпринимательство (предпринимательское объединение) не стало зависимым от одного вида бизнеса (это может угрожать дальнейшему существованию

предприятия в случае изменения рыночной конъюнктуры).

Стратегии сокращения. Они реализуются тогда, когда предприятие нуждается в перегруппировке сил после длительного периода роста или в связи с необходимостью повышения эффективности, когда наблюдаются спады и кардинальные изменения в экономике. В этих случаях фирмы прибегают к использованию стратегий целенаправленного и спланированного сокращения производства. Стратегии сокращения являются такими же стратегиями развития предприятия, и при определенных обстоятельствах их невозможно избежать. Более того, порой это единственно возможные стратегии обновления бизнеса, так как в подавляющем большинстве случаев обновление и рост - взаимоисключающие процессы развития бизнеса.

Сельское хозяйство, как и другие отрасли народного хозяйства, входит в рынок и принимает все элементы рыночного хозяйства. При разработке стратегий необходимо учитывать специфику данного сельскохозяйственного предприятия. Все стратегии должны находиться в сопоставимом информационном поле для обеспечения непрерывности и информационной связи в единой системе стратегического планирования.

Стратегии развития в агробизнесе - это взаимодействие внешних, внутренних элементов в условиях нестабильности среды на долгосрочную перспективу с целью реализации поставленных задач.

Успех предпринимательской деятельности в агробизнесе в значительной мере определяется его стратегией. Наличие единого концептуального подхода в агробизнесе, как сложной экономической системе, важно в принятии необходимого решения. Реализация стратегических целей должна обеспечить выживаемость предприятия в течение длительного периода времени, результативность и эффективность деятельности.

Изменения, произошедшие в период реформирования, обусловили эволюцию стратегий поведения сельхозтоваропроизводителей. Модель поведения - ориентация на выживание, на преимущественное решение краткосрочных задач по сравнению с долгосрочными. Несмотря на такое поведение, многие сельскохозяйственные предприятия осознают необходимость в стратегическом видении, постановке задач на долгосрочную перспективу. Следует учитывать, что стратегия в сельском хозяйстве трудно поддается корректировке в силу наличия особенностей, присущих данной отрасли: зависимость от природно-климатических условий, сезонный характер производства, длительность производственного цик-

¹¹ Рогаткин В.В. Особенности развития предпринимательства в сельском хозяйстве // Предпринимательство. 2008. № 6. С. 167.

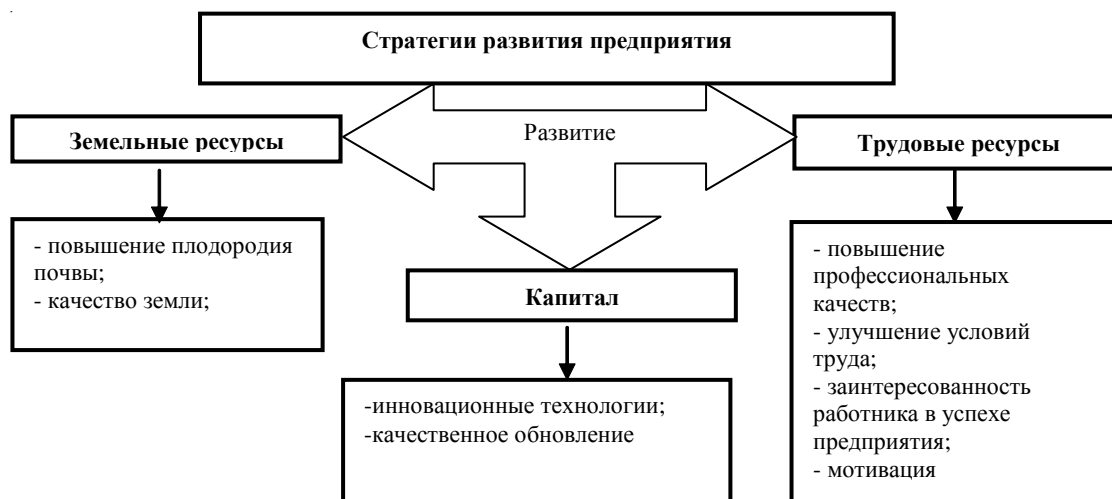


Рис. Стратегии развития в сфере агробизнеса

ла, высокая степень риска. При широком наборе понятий “стратегия развития”, многообразии трактовок и различном понимании данной категории этот термин недостаточно полно применяется к АПК.

В сельском хозяйстве ключевой особенностью развития стратегии является соединение главных факторов производства - земли, труда и капитала. Эффективное использование данных факторов способствует качественному изменению предприятия. Наш концептуальный взгляд (авторская концепция) заключается в том, что стратегия развития сельскохозяйственного предпри-

ятия предполагает развитие всех факторов производства (см. рисунок).

Для большинства предприятий агробизнеса в современных условиях происходят существенные сдвиги в осознании необходимости стратегического видения, определения направлений деятельности и границ бизнеса на долгосрочную перспективу. Наиболее успешные предприятия для достижения своих конкурентных преимуществ в нестабильной, непредсказуемой и зачастую непонятной экономической среде ставят цель выживания в долгосрочной перспективе, разработки стратегии.

Поступила в редакцию 05.10.2009 г.

Экономика и управление