

**Редакционный совет:**

*В.И. Галицкий* - заместитель председателя Госкомстата России

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

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

*А.В. Захаров* - генеральный директор Московской межбанковской валютной биржи

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

*Е.И. Карпиков* - кандидат экономических наук, доцент Московского государственного университета экономики, статистики и информатики

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

*Г.И. Лунтовский* - кандидат экономических наук, заместитель председателя ЦБ РФ

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

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

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

*Ю.Б. Рубин* - доктор экономических наук, профессор, проректор Московского государственного университета экономики, статистики и информатики

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

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

*В.А. Тарачев* - доктор экономических наук, депутат Государственной Думы РФ

*К.А. Титов* - губернатор Самарской области

*А.Н. Шохин* - доктор экономических наук, профессор

**Председатель редакционного совета**

*К.А. Титов* - губернатор Самарской области

**Заместитель председателя редакционного совета**

*А.В. Захаров* – генеральный директор Московской межбанковской валютной биржи

**Главный редактор**

*А.В. Мещеров* - доктор экономических наук, профессор

**Заместитель главного редактора**

*Ф.Ф. Стерликов* - доктор экономических наук, профессор

**Редактор - И. Н. Лошкарева**

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

**Учредитель - ОАО «СВМБ»**

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

**Адрес издателя и распространителя:**

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

Цена договорная

© Экономические науки, 2003

Подписано в печать 21.03.2003 г.  
Формат 60x84/8. Тираж 1 500 экз.  
Усл. печ. л. 11,26. Заказ №

Отпечатано в издательстве ООО «Послушный дом»

## Научно-информационный журнал

Издается с мая 1999 г.

### В НОМЕРЕ:

#### ЭКОНОМИКА И ПОЛИТИКА

- Сулакшин С.С.** О государственной промышленной политике в Российской Федерации.....5
- Бояренков А.В.** Проблемы развития синдицированного кредитования в современной экономике России.....17
- Корищенко К.Н.** Общие черты инфляционного таргетирования в развитых странах.....21

#### МЕТОДОЛОГИЯ И ТЕОРИЯ ЭКОНОМИКИ

- Стефанов В.В.** К вопросу использования сбережений населения в рыночной экономике.....39
- Михайлов А.М.** Экономические и институциональные отношения в системе хозяйственных отношений.....47
- Вишневер В.Я.** Взаимосвязь глобализации и монополизации мировой экономики.....55
- Мещеров В.А.** Рыночная цена как выражение рыночной стоимости.....61
- Безуглов Н.Н.** К вопросу о реальном и фиктивном капитале.....70

#### СОВРЕМЕННЫЙ ХОЗЯЙСТВЕННЫЙ МЕХАНИЗМ

- Пискунов В.А., Новиков А.В.** Роль учета затрат по центрам ответственности в системе бюджетирования.....81
- Богатырев В.Д.** Механизм согласованного взаимодействия между должником и кредиторами при реализации процедуры банкротства.....84

#### ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НАУКА И ОБРАЗОВАНИЕ

- Носков В.А.** Основы формирования рынка услуг высшего образования.....91

# Экономика и политика



## О государственной промышленной политике в Российской Федерации

С.С. Сулакшин,  
профессор

Проблема разработки осмысленной промышленной политики в Российской Федерации в последнее время становится все более актуальной. На протяжении более чем десятилетнего периода экономических реформ государственная политика преобразований осуществлялась исходя из приоритета финансовых целей. В качестве основной ставилась единственная задача - финансовая стабилизация как условие массированного притока в экономику России иностранного и частного капитала, в результате чего и должно было наступить экономическое развитие. Однако доля иностранных инвестиций во всех российских инвестициях составляет менее 4%. Задачи роста оказались нерешенными.

При обращении к промышленной политике в российской политической и государственно-управленческой практике традиционно сталкиваются два крайних, а потому неэффективных подхода: первый - радикально-либеральный, минимизирующий роль государственных регуляторных функций и утверждающий, что никакой промышленной политики в национальной экономике быть не должно, и второй - тяготеющий к традициям огосударствленной экономики, ведомственного администрирования, исключительно бюджетного, дотационного, механизма.

В отраслевых министерствах промышленная политика сводится к внутриотраслевому регулированию, что неэффективно, так как не ставится региональных и универсальных экономических проблем, имеющих равное отношение к разным отраслям промышленности. К тому же известные стратегии и программы не содержат должного нормативного и управленческого содержания, а потому не ведут к заметным практическим последствиям.

Эффективная и реалистичная государственная политика должна включать триаду: проблемы - их решения - действия по реализации решений. В настоящей работе подходы к промышленному развитию основаны на высших целях и ценностях государства и

интересах всех субъектов общества, во имя которых идентифицируются проблемы и выбираются их решения. При этом важны цивилизационный выбор и признание высшей ценностью человеческой жизни, что требует учета гуманитарных и социальных аспектов промышленной политики.

Уместно отметить, что более точно определение государственных действий в области промышленности должно звучать как "государственная политика промышленного развития страны". Действенность государственной политики определяется разработанностью пакета необходимых нормативно-правовых актов, государственно-управленческих и оперативно-распорядительных актов и действий, необходимых для ее реализации. Именно полнота структурного состава государственной политики дает шанс на ее эффективность.

Необходимо исходить из принципа, что любая проблема, если она поставлена системно, может найти свое профессиональное решение. Ключевые, главные прорывные проблемы (их три) распадаются на задачи второго, третьего и далее уровней, более частные и соподчиненные. Но для каждой задачи воспроизводился принцип "ценностная установка - формулировка задачи - поиск ее решения - формулировка управленческого действия". Такой подход позволяет выстроить проблемно-управленческое дерево как системный набор управленческих мер, суть и состав государственной промышленной политики.

Промышленная политика имеет свои ограничения по функциям и компетенции, не претендуя на замещение всей государственной или макроэкономической политики. Вместе с тем промышленная политика в значительной части реализуется методами макроэкономического регулирования (создание мотиваций и условий поведения участников рынка, бюджетное и иное перераспределение ресурсов), но, будучи "государственной", и методами администрирования. Промышленная политика является комплексным инструментом го-

сударства, призванным дополнять, корректировать или замещать в необходимых случаях рыночные саморегуляции, воплощая более общие политические установки на укрепление государственности, обеспечение уровня жизни населения, национальной безопасности, устойчивого и безопасного долгосрочного развития.

Государственная федеральная промышленная политика имеет существенные отличия от корпоративной промышленной политики, миссия которой более узка, а критерий может сводиться к исключительно финансовому успеху. Ответственность государства шире. Отличия государственной промышленной политики от корпоративной могут в чем-то быть принципиальными. Например, в отличие от России в США сдерживают добычу собственной нефти. Корпорации же всегда заинтересованы в росте добычи и продаж.

Государственная федеральная промышленная политика стыкуется с промышленной политикой в субъектах Российской Федерации, но имеет дело только с выделенными аспектами на этом стыке, не подменяя и не вторгаясь в компетенцию государственной власти субъекта Российской Федерации.

По Конституции, вопросы основных направлений внутренней и внешней политики (в числе которых промышленная политика) входят в компетенцию Президента РФ. Разработка государственной промышленной политики в РФ должна строиться из предположения, что уровень ее внедрения является президентским.

Промышленное производство имеет ключевое значение для устойчивого развития национальной экономики, обеспечения национальной безопасности и благосостояния населения.

В успешных странах мира доля промышленности в ВВП составляет до 25%. В России в 2001 г. этот показатель составил 28,8% (в 1990 г. - 37,8%), причем промышленность занимает первое место по доле в ВВП.

Современное кризисное состояние промышленности России уходит корнями в механизмы воспроизводства, сложившиеся еще в Советском Союзе, и усугублено рядом решений в годы экономических реформ, начиная с 1991 г.

Именно на стадии реформ усилились

структурные сдвиги в сторону повышения доли топливно-сырьевых отраслей и снижения доли отраслей перерабатывающей промышленности. В этот период в ходе монетарной реформы был сжат внутренний спрос, который повлек за собой спад инвестиций.

Сформировалась фискальная (в отличие от регулятивно стимулирующей) и чрезмерная налоговая нагрузка на предприятия. Произошло их обезденеживание. Из оборота в национальной экономике (подсчитывая на основе среднемирового уровня монетизации) были изъяты и продолжают быть необоснованно изъятыми финансовые ресурсы на следующем уровне:

Год	Изъятие, млрд. долл.
2000	107
2001	134
2002	155

Ущерб национальной экономике исчисляется сотнями миллиардов долларов.

При сохранении сложившихся тенденций и без корректив государственной промышленной политики ежегодные темпы прироста продукции промышленности (ВВП) в ближайшие 3-4 года не превысят 4-5%. Фактор доходности за счет высоких цен на нефть скорее является развращающим, чем фактором развития, в том числе потому, что перелива свободных капиталов из сырьевых в высокотехнологичные отрасли не происходит.

К сожалению, существующая государственная федеральная промышленная политика (зачастую, ее отсутствие) оказалась прямо противоположной стоящим перед страной задачам, мировому опыту и возможным, но не принимаемым действиям.

Почему так произошло? Анализ российского законодательства периода реформ показывает, что ряд необходимых государственно-правовых регуляторных инструментов оказался запрещен либо ликвидирован.

К конкретным проблемам промышленного развития России, требующим своего решения, относятся следующие: отсутствие скоординированности и рефлексивности государственной федеральной промышленной политики, ее нацеленности на развитие и рост, а не только на финансовую стабилизацию; неэффективность механизмов финансового, научно-

технологического, кадрового воспроизводства; недостаток оборотных и инвестиционных средств; слабый внутренний спрос; изношенность и отсталость основных фондов; низкая конкурентоспособность (низкое качество, производительность, плохая фондоемкость, технологическая отсталость); низкая доля в экспорте продукции обрабатывающих отраслей; избыточная импортизация внутреннего рынка; недостаточная доля производства продукции конечного потребления; неэффективность механизмов государственной поддержки экспорта, решений региональных проблем, социальных механизмов, механизмов преодоления структурных диспропорций; несовершенство диалога бизнеса и власти, низкая рефлексия властей; невозможность разведанных запасов недропользования; недостаток инфраструктуры и навыков сбыта и сервиса; слабый менеджмент, финансовая дисциплина и ответственность; неоптимальная структура крупных и малых предприятий; несбалансированная с промышленной экономикой тарифная политика в естественных монополиях; все большая утрата инновационного характера, научно-технического потенциала российской промышленности.

Ключевыми для промышленного развития проблемами являются три следующие:

1) разлаженный механизм воспроизводства, прежде всего, финансовый, научно-инновационный и кадровый, природопользовательский;

2) дефицит и урезанность государственного правового и регуляторного управленческого инструментария;

3) структурные диспропорции.

Для преодоления именно этих проблем предлагаются ключевые решения.

**Федеральная государственная политика промышленного развития страны** - это согласованная система законодательных, административных, финансово-экономических государственных решений, мер и действий, позволяющих управлять развитием промышленности в стране в соответствии с поставленными целями такого развития.

Важнейшими целями промышленной политики являются:

1) стратегическая цель - это устойчивое

экономическое развитие в долгосрочной перспективе и обеспечение национальной безопасности страны на основе воспроизводимых (в приоритетном порядке интеллектуальных) ресурсов;

2) создание государственного правового и управленческого механизма регулирования промышленного развития;

3) реформирование в рыночных условиях России механизмов воспроизводства, межсекторального и межотраслевого перелива капитала, проведение структурного межотраслевого маневра.

В систему целей на более детальном уровне входят следующие: создание общественно-государственного механизма формирования и реализации промышленной политики, организация диалога "бизнес-власть"; стимулирование внутреннего спроса. Стимулирование рыночных механизмов обеспечения оборотных и инвестиционных финансовых ресурсов, в том числе для науки, НИОКР, новых технологий и инноваций, кадров, разведки месторождений полезных ископаемых; создание регионально-зонированного механизма обеспечения конкурентоспособности промышленных предприятий в отдаленных и северных регионах; решение специфических промышленных проблем в регионах; выработка "экономического пакта" бизнеса и государства по монопрофильным городам, социальной проблематике; поддержка экспорта; развитие наукоемкой промышленности; модернизация промышленности в переходный период; интеграция, диверсификация и транснациональный характер предприятий.

Государственная промышленная политика нацелена на создание индустриальной структуры, способной самостоятельно обеспечивать:

- критические для устойчивого функционирования национального производственного комплекса отрасли (приоритетные базовые отрасли);

- оборонную достаточность;
- занятие ниш в мировом производственном процессе;

- создание производств, обеспечивающих переход к более высоким нормам передела экспортруемой продукции ТЭК и сырьевых отраслей.

Развитие машиностроительного комплекса есть обязательное условие для России.

Промышленная политика страны сориентирована на решение текущих и стратегических задач и потому неизбежно носит этапный (кратко- и долгосрочный) и системный характер.

Принципиальным для промышленной политики является признание активной роли государства в ее формировании и реализации, использование действия рыночных сил, отказ от опоры только на расходную часть бюджета. Главным ресурсным источником должен стать расширяющийся платежеспособный спрос хозяйствующих субъектов, восстановление утраченных в ходе "шоковых" реформ национальных оборотных средств и использование имеющихся резервов инвестирования. Принцип промышленной политики заключается в обеспечении ее рефлексивности, т.е. чувствительности к реальным проблемам развития, прозрачности и адекватности на основе диалога и выстраивания партнерских отношений между государством, бизнесом, регионами и другими институтами гражданского общества как равноправными партнерами.

Существует ряд ресурсных, временных, политических, геополитических и внешнеэкономических ограничений для выбора решений промышленной политики.

Мировой опыт и современные российские диспропорции доказывают несовместимость имеющей место экспортной ориентации страны со статусом устойчивой державы. Для вступления в ВТО надо понимать, что потери, которые несет российская экономика от неучастия в нем (оцениваемые в 1,5-2 млрд. долл. в год), на порядок ниже, чем потери от бегства капитала и ошибочных внутренних экономических решений, и потому не могут быть аргументом в пользу немедленного и безусловного осуществления этого шага.

Российская экономика и промышленность находятся в неклассических условиях, не располагающих к успеху форсированных либералистских методологий, и требуют специальных, учитывающих отечественные особенности решений. Массированных внешних инвестиций, достаточных для модернизации и развития промышленности, нет и не прогнозируется. Промышленность в России (за исключением ТЭК и отдельных высоких технологий и инноваций) как инвестиционный адресат всегда будет менее привлекательной, чем в странах

с более благоприятным климатом, лучшими транспортными схемами и не столь требовательным социальным пакетом. Необходимы механизмы и элементы самодостаточности и отдельных замкнутых на внутреннем рынке контуров производства и потребления. Единственный финансово-достаточный (избыточный) промышленный комплекс - это сырьевой. Он в переходный период должен являться одним из источников развития.

Монетизация экономики России не отвечала действительной потребности ее экономического развития. Внутренний спрос ограничен искусственно. Правовой инструментарий государства лишен необходимых рычагов управления промышленным развитием, централизованным целевым финансовым обеспечением, мотивированием и стимулированием рыночного поведения. Специфика России заключается в размерах (транспортные издержки), климате (энергетические издержки), постоянно заселенных северных и отдаленных территориях (что требует государственного участия в северном завозе, зонировании), в консервативном отношении к промышленным региональным проблемам, градообразующим предприятиям. В условиях глобализации для России неизбежны переходные защитные меры и процедуры, элементы локально замкнутых внутренних рынков производства и потребления как по товарной номенклатуре, так и в географическом, региональном измерении. Промышленная общественность как группа интересов оторвана от механизмов принятия государственных решений.

Непросты и политические условия реализации промышленной политики. В России существуют следующие влиятельные лоббистские группировки, которые условно можно обозначить, как "Сырьевая группа", "Аграрная группа", "Военно-промышленная группа", "Региональная группа", "Финансовая группа", "Машиностроительная группа". Наиболее сильные лоббистские группы не заинтересованы в усилении государственного влияния в экономической жизни, в частности, в проведении активной промышленной политики, они соревнуются с государством, борясь за свои корпоративные интересы.

Прогноз возможностей экономической коррекции в условиях российского политического процесса



более оптимистичен, если сыграет свою роль фактор высшей политической воли, воли Президента РФ. Шансы на ее лоббирование заинтересованными в промышленной политике региональными машиностроительными группировками невелики, но потенциал их созреваания и развития значителен и, в общем, готов к целенаправленному организующему влиянию с целью его активизации. Наиболее оптимальной структурой для формирования, продвижения, организации поддержки промышленной политики на демократической основе является ТПП РФ.

В состав ТПП РФ входят практически все промышленные отраслевые союзы и ассоциации, отделения имеются во всех субъектах Российской Федерации, ТПП РФ обладает мощным механизмом экспертной поддержки - начиная от департамента, занимающегося законотворческой деятельностью, и заканчивая системой комитетов ТПП РФ, включая профильный промышленный комитет. Очень важно, что структура ТПП РФ представлена не отдельными представителями крупного бизнеса, а авторитетными руководителями среднего и малого бизнеса, регионов, политиками - депутатами Государственной Думы, обладающими правом законодательной инициативы.

Реализация государственной промышленной политики столкнется с сильным противодействием политических и лоббистских структур. Ключевым институтом для ее продвижения является Президент РФ, его политический и административный ресурс.

**Основными направлениями промышленной политики** являются: инновационная, структурная и инвестиционная политика.

Мировой опыт показывает, что базу инновационной экономики составляет высокоразвитое машиностроение, ядро которого образуют наукоемкие отрасли.

Структурные отраслевые приоритеты промышленной политики определяются стратегией развития страны, реальным состоянием промышленной базы, тенденциями развития мировой экономики и геополитическим положением России и диктуют в качестве главного приоритета промышленной политики РФ развитие машиностроительного комплекса, способного удовлетворять производственные потребности:

- агропромышленного комплекса, прежде всего, в части обеспечения продовольственной безопасности, сельскохозяйственного машиностроения;

- инфраструктуры жизнеобеспечения населения и экономики в целом (систем энергоснабжения, транспорта, связи);

- строительного комплекса;

- основного производственного и наукоемкого (средства автоматизации, контроля, диспетчеризации и т.п.) оборудования для ТЭК и сырьевых отраслей (последовательное повышение степени переработки первичного продукта);

- фармацевтической промышленности;

- военно-промышленного комплекса;

- авиапрома;

- высокотехнологичных, наукоемких производств, способных обеспечить занятие критических ниш в мировом воспроизводственном процессе;

- материальной базы науки, прежде всего, фундаментальной, образования и культуры;

- собственного воспроизводства.

Наряду с отраслевой, структурная составляющая промышленной политики включает проблему размещения производительных сил. В этой связи в качестве объектов определяются территориальные "кластеры", в рамках которых реализуется оптимизация территориального размещения промышленных мощностей не только с позиций экономической целесообразности, но и в соответствии с задачами выравнивания уровней социально-экономического развития регионов.

Существенны вопросы промышленной политики в странах СНГ (следует иметь в виду сложившиеся кооперационные связи и дополнительность национальных экономик).

Главными задачами инвестиционной политики являются: создание благоприятного инвестиционного климата, т.е. условий, позволяющих оптимизировать соотношение прибыльности и рисков инвестиций; вовлечение в инвестиционный процесс дополнительных ресурсов (государственных, собственных, заемных, населения, инвестируемых за рубежом); участие государства (прямое, доленое, страховое, через гарантии, стимулирующее путем создания мотиваций) в инвестиционных

процессах на решающих направлениях структурной перестройки экономики, в том числе через специально создаваемые институты (государственный внебюджетный ссудный фонд промышленности), через амортизационную и в целом налоговую политику.

Промышленная политика как сфера государственной управленческой деятельности структурируется также по уровням.

Макроуровень: определение общенациональных целей промышленной политики; формирование федеральной нормативной базы реализации промышленной политики; ресурсное обеспечение федеральных программ промышленной политики; наиболее крупные государственные регуляции, построение рефлексивных прямых и обратных связей "бизнес - государство".

Мезоуровень: формирование производственных (вертикальных и горизонтальных, в том числе транснациональных производственных структур, сопряженных по выпуску конечной продукции) и территориальных кластеров промышленной политики.

Микроуровень: государственное регулирование проблем предприятия как рыночного субъекта.

*Инновационный путь развития.* Переход на инновационную модель промышленного развития - необходимый стратегический маневр с целью преодоления в краткосрочной перспективе (5-10 лет) структурных диспропорций и кризиса конкурентоспособности промышленности. В долгосрочной перспективе, принимая во внимание геополитическое значение развития научно-технической сферы, такая стратегия должна помочь России восстановить свое положение в сообществе развитых государств.

Необходим учет пороговых показателей национальной безопасности (в скобках фактическое значение в 2000 г.): доли инновационных предприятий в промышленности - 25% (6,2%); доли инновационной продукции в объеме промышленной продукции - 15% (3,5%); среднего возраста научного оборудования - 7 лет (12 лет); среднего возраста исследователей, имеющих ученую степень, - 48 лет (55 лет). Их достижение возможно при выполнении следующих условий финансирования:

доля затрат на науку в ВВП - 1,5-2 % (1,16 %); доля ассигнований на фундаментальные исследования в общих расходах на науку из федерального бюджета - 45% (43%); доля затрат на инновации в объеме реализованной промышленной продукции - 2,5% (1,06%), что требует совершенствования правовой базы, внесения изменений и дополнений в действующее законодательство и принятия новых нормативных актов, включая Налоговый, Таможенный и Бюджетный кодексы, федеральные законы "О промышленном развитии", "О бюджетном развитии", "О валютном регулировании и валютном контроле".

Для преодоления проблем охраны и передачи интеллектуальной собственности, сертификации инновационной продукции, роялти промышленная политика предусматривает ряд мер: введение дифференциации налогов на прибыль от использования сертифицированных объектов интеллектуальной собственности и в зависимости от степени наукоемкости производства (нормы передела) и производимой продукции; совершенствование механизма ценообразования наукоемкой продукции (обращая внимание на учет сертифицированной интеллектуальной собственности в составе затрат по ее рыночной стоимости); предоставление предприятиям государственных беспроцентных кредитов на приобретение и освоение сертифицированных инновационных нововведений; предоставление предприятиям безвозмездных лицензий на промышленное освоение интеллектуальной собственности, созданной за счет бюджетных средств и принадлежащей государству на период достижения точки безубыточности и др.

*Структурная политика.* Исходя из цели промышленной политики - обеспечения устойчивого и безопасного развития, в данном направлении вклад в безопасность и устойчивость экономического развития определяются как базовый критерий выбора приоритетных сфер и производств. Это - производства, имеющие критическое значение с указанной точки зрения, прежде всего - удовлетворения основных нужд населения. К ним относятся производство средств для агропромышленного комплекса; инфраструктура жизнеобеспечения населения и экономики в целом (систем энерго-

снабжения, теплопередачи, трубопроводов, транспорта, связи); строительный комплекс; ТЭК и сырьевые отрасли; фармацевтическая промышленность; защита окружающей среды и рациональное природопользование (экологической безопасности); производства или производственные комплексы машиностроительного профиля, выпускающие оборонную продукцию и продукцию военного назначения (ВПК); высокотехнологичные наукоемкие производства, а также производства средств для развития материальной базы науки, образования, воспитания и культуры.

*Специальные отраслевые решения.* Предлагаемая промышленная политика предусматривает замену неудавшейся стратегии использования экспорта сырья и энергоносителей в качестве "локомотива" экономического роста другой - стратегией опоры на развитие машинотехнологического комплекса в качестве ядра развития экономики, в первую очередь, машиностроительных производств, которые связаны с обеспечением обороноспособности и развитием наукоемких, высоких технологий для перехода на инновационную модель развития.

*Инвестиционная политика промышленного развития.* Инвестиционная политика состоит из двух основных блоков: императивного (этап неотложных мер кризисного управления), состоящего в исправлении сложившихся макроэкономических и финансовых диспропорций и мотиваций, и паллиативного (средне- и долгосрочных мер), состоящего в создании благоприятного инвестиционного климата и самонастраивающихся рыночных механизмов.

К неотложным мерам относятся: реформирование государственного инвестиционного участия, создание ссудного фонда промышленности, введение в хозяйственный оборот национальных инвестиционных ресурсов из ряда источников; реформирование налогово-бюджетной системы с целью стимулирования инвестиций.

Средне- и долгосрочные меры включают: развитие законодательной базы инвестиционного процесса и защиты прав частных и иностранных инвесторов; развитие инфраструктуры инвестиционного рынка (стимулирование

новых эмитентов, инвестиционных фондов и лизинговых фирм, страховых агентств, льготного финансирования венчурного бизнеса и производителей новой техники, специализированных маркетинговых и информационных учреждений и т.д.); повышение уровня информированности потенциальных инвесторов о конъюнктуре рынков и организация мониторинга общероссийского рынка, в том числе в регионах; повышение прав и ответственности инвесторов и акционеров, гарантированности выплаты минимальных дивидендов, развитие систем доверительного управления инвестиционными вкладами, вторичного рынка ценных бумаг, системы страхования, факторинга, ипотечного кредитования; совершенствование методов оценки капитализации бизнеса, правил инвестиционных конкурсов, методов патентной защиты и сохранения прав интеллектуальной собственности.

Важными источниками инвестиций должны стать национальные средства (СБ, ЦБ и золото-валютные запасы), природная рента, средства от приватизации, свободные средства бюджета, управляемое использование денежной эмиссии для возвратного кредитования развития инноваций и производства наукоемкой продукции через ссудный фонд промышленности. В развитых странах, в частности в США, политика ограниченной денежной эмиссии применяется как метод искусственного повышения совокупного спроса на национальном рынке. Оценка повышения темпов инфляции за счет этого фактора не превышает 2-3%.

Росту инвестиций за счет собственных средств предприятий должны способствовать инвестиционные налоговые кредиты, инвестиционная налоговая льгота и инвестиционная налоговая премия, амортизационные и налоговые преференции.

*Региональные аспекты промышленной политики.* Цель структурной политики в ее территориальном измерении двояка. Во-первых, преодоление диспропорций между размещением обрабатывающих производств в европейской части страны, а добывающих производств - в ее восточных районах. При этом необходимо создание благоприятных социаль-

но-экономических предпосылок для развития промышленности в районах Севера, без освоения естественного потенциала которых стабильное развитие экономики России невозможно. Во-вторых, использование потенциала международного сотрудничества для реструктуризации промышленности на основе приоритетного развития наукоемких высокотехнологических производств.

Особое значение в промышленной политике имеет использование фактора постсоветского пространства, стран СНГ. Известные на сегодня стратегии не уделяют достаточного внимания проблемам и роли постсоветского экономического пространства в формировании структурной и промышленной политики России.

Внешнее окружение России в эпоху глобализации оказывает возрастающее влияние практически на все сферы развития страны. Все большее число отечественных субъектов хозяйственной деятельности "подключаются" к международным экономическим, финансовым, технологическим и информационным цепочкам. Именно крупные интеграционные объединения (а также крупные по территории и численности населения страны с емким внутренним рынком) имеют наибольшие шансы выйти на траекторию устойчивого экономического роста. Учитывая это, без использования потенциала постсоветского экономического пространства России, очевидно, будет крайне сложно обеспечить устойчивое и безопасное развитие, стать одним из значимых субъектов мирового хозяйства.

*Промышленная политика на микроуровне.* Целями промышленной политики на микроуровне являются: мониторинг и коррекция структурной и институциональной составляющих государственной промышленной политики на уровне отдельных товаропроизводителей; создание условий развития конкурентоспособных промышленных предприятий; поддержка деятельности промышленных предприятий, имеющих стратегическую важность для социально-экономического и научно-технического развития России; обеспечение координации деятельности товаропроизводителей в целях устойчивого развития промышленности в целом.

Промышленная политика на микроуровне разрабатывается в составе комплексной промышленной политики России и увязывается с ее макро- и мезоэкономической составляющими. Основными объектами промышленной политики на микроуровне являются самостоятельные предприятия (корпорации), затрагиваются также взаимоотношения между предприятиями. Для ее формирования существенно, что любое промышленное предприятие является многофункциональным.

Исходные положения промышленной политики микроуровня направлены на достижение конкурентоспособности предприятия любых организационно-правовых форм (ГУПы, ОАО, ООО и т.д.) и включают в себя принципы: воспроизводственной сбалансированности предприятия; внутренней консолидации и координации предприятия; рыночной мотивации предприятия; рыночной чувствительности предприятия; социальной ответственности предприятия. Для их реализации предлагается ряд согласованных государственно-управленческих решений.

В 2002 г. в основной капитал было проинвестировано 56 млрд. долл., в их числе внешних всего 3,1 %, а потребности превышают 100 млрд. долл. Как можно решить задачу роста инвестиций в 1,5-2 раза с ежегодным приростом 20-25 % для получения прироста ВВП не менее 8-10 %? Очевидно, что расчет на иностранные инвестиции при любых допущениях несостоятелен. Решения лежат в следующих областях: создание условий для стимулирования роста и целевого использования собственных средств предприятий; в переходный период увеличение роли государства и государственных механизмов инвестирования, вскрытие и использование национальных российских ресурсов.

Ставя одновременно задачу перелива капитала из сырьевых в наукоемкие отрасли, пути решения можно уточнить в рамках двух основных: создание дифференцированных (по норме передела) налоговых и иных условий, мотивирующих поведение капитала и стимулирующих использование собственных средств; создание государственного инвестиционно-кредитного инструмента, аккумуляцию и целевое использование его средств.



Налоговые решения включают в себя перераспределение средств (перелив капитала), целевое формирование адекватных задачам промышленной политики мотиваций рыночного поведения капитала. Дифференциация налогообложения для целей промышленной политики учитывает помимо отраслевого еще и региональный и миграционный аспекты, имеющие большое значение для России.

Изменение структуры промышленности возможно путем использования налогового инструментария для перераспределения доходов сырьевого и передельного секторов. Для этого, в частности, необходимо изъятие и перераспределение в пользу приоритетных отраслей "природной ренты", которая представляет собой доходы от реализации отечественных природных ресурсов, прежде всего, на мировом рынке. Полученные в итоге средства (по оценкам, более 25 млрд. долл.) должны поступать в ссудный фонд промышленности и с его помощью перераспределяться в инвестиционных целях промышленности. Большое значение имеет налоговое стимулирование инвестиционной деятельности самих предприятий. Основными инструментами являются инвестиционный налоговый кредит, инвестиционная налоговая льгота и инвестиционная налоговая премия.

Инновационное налоговое стимулирование осуществляется по двум направлениям. Восстанавливается финансирование НИОКР через специализированные фонды финансирования НИОКР (путем конкретизации правового статуса, устранения двойного налогообложения, повышения ставки отчислений в них до 1,5%), путем стимулирования собственных расходов предприятий на осуществление НИОКР. Ужесточается контроль за целевым использованием средств НИОКР и экономическим эффектом от их использования. Стимулируется выпуск и потребление инновационной продукции путем установления льготных (дифференцированных) ставок НДС.

Меняются также механизмы и нормативы амортизации для ускоренного пополнения средств на модернизацию основных фондов, а также с целью целевого расходования этих средств.

*Государственный внебюджетный ссудный фонд промышленности.* Создание ссудного

фонда промышленности в форме государственного внебюджетного фонда требует внесения изменений и дополнений в Бюджетный кодекс РФ (в ст. 13, 143 - в части расширения перечня целей, в ст. 144 - в части расширения перечня государственных внебюджетных фондов).

Источниками ссудного фонда промышленности являются следующие: введение в хозяйственный оборот для целей стимулирования развития эмиссионной денежной массы (при установлении переходного процесса санации монетизации национальной экономики в 5 лет ежегодный вклад составит не менее 15 млрд. долл.); остатки средств на бюджетных счетах: по итогам года до 7 млрд. долл. (найти обоснование, почему эти средства замораживаются в стабилизационном фонде, а не используются для стимулирования роста, трудно, особенно учитывая, что временной лаг отдачи в виде роста ВВП относительно инвестиций в промышленность в современных реальных условиях российской экономики составляет менее одного года); временно свободные средства бюджета, которые на практике достигают более 6 млрд. долл.; использование средств Сбербанка России без ущерба для его операций до 1,5 млрд. долл., формирование за их счет "длинных" пассивов ссудного фонда промышленности; более целевое управление ресурсами и доходами Центрального банка, что даст, как минимум, 0,2 млрд. долл.; использование лишь золотовалютных резервов (5% дает до 3 млрд. долл., хотя согласно закону Редди использовать можно по итогам 2003 г. уже около 25 млрд. долл.); страховой и пенсионный бизнес, из фондов которых при всей их неразвитости на цели кредитования промышленности можно привлечь, как минимум, 0,3 - 0,5 млрд. долл.; целевое использование вырученных в ходе приватизации средств на нужды развития промышленности, в том числе путем направления этих средств или их части в ссудный фонд промышленности (1-2 млрд. долл.); природная рента (только за счет экспорта газа и нефти более 25 млрд. долл.); добровольные возвратные взносы амнистированного капитала (миллиарды долларов); возвратные средства и др.

В итоге государство может аккумулировать и целевым образом инвестировать в переход-

ный период (в том числе на возвратной основе, но на условиях более доступных, чем коммерческие кредиты) в развитие национальной промышленности (экономики) не менее 60 млрд. долл. ежегодно. Таким образом, в обновленной ситуации рыночная бизнес-психология синдицирования очевидно стимулирует и инвестирование капитала в России из-за рубежа.

Средства ссудного фонда промышленности расходуются на следующие цели: обеспечение государственного заказа и государственных лизинговых компаний в области машиностроения, авиапрома, сельхозмашиностроения; компенсация части учетной ставки, гарантии и страхование по коммерческим кредитам; целевое прямое и синдицированное инвестиционное кредитование промышленности, кредитование под пополнение оборотных средств; поддержка экспорта перерабатывающих отраслей, внутреннего производственного спроса и спроса населения на жилье и товары длительного пользования. Особенно подчеркнем проблему покрытия стартового взноса при ипотечной схеме строительства жилья для населения.

Очевидны такие решения, как импортозамещение с использованием известных инструментов. Важны существенные коррективы в оплате труда. В российской экономике это также чрезвычайно деформированный параметр.

*Региональные аспекты промышленной политики.* Целесообразно перемещение малого бизнеса, в том числе производственного и инновационного, в ведение местной власти с переводом в их бюджеты налоговых платежей.

Специальных решений требуют проблемы градообразующих предприятий. Необходим закон "О градообразующем предприятии", в котором дается определение градообразующего предприятия, устанавливаются его правовой статус, особенности ликвидации, реорганизации и банкротства, преференции для производителей продукции, приоритетное право на получение государственного заказа, механизмы обеспечения предприятий высококвалифицированными кадрами. Необходим ряд мер, стимулирующих местную промышленность, традиционные народные промыслы. Необходи-

дима регионально-зонированная дифференциация налогообложения для выравнивания условий конкуренции.

*Наука, кадры и инновации.* Вводится ряд новых регулирующих механизмов: налоговое стимулирование собственного финансирования предприятиями НИОКР и целевой подготовки кадров, инновационного производства и модернизации; госзаказ на подготовку кадров и ее стимулирование в сфере приоритетных отраслей и видов деятельности; введение интеллектуальной собственности в хозяйственный оборот, роялти как механизм капитализации знания, человеческого потенциала; специальные (в отличие от свободных) экономические зоны научно-технического прогресса и интеграции образования, науки и производства (в том числе на базе ЗАТО); налоговое и иное стимулирование перелива капитала в наукоемкие виды деятельности, облегчение заимствований средств на фондовых рынках, поддержка наукоемкого экспорта.

*Согласование интересов и государственное управление.* Задачи роста и развития, как принцип государственного управления, принцип рефлексивности промышленной политики, требуют создания соответствующих механизмов, транслирующих наверх "рыночные сигналы" об интересах и проблемах субъектов промышленной политики: хозяйствующих субъектов, регионов, ответственных государственных ведомств. Для эффективного диалога "бизнес-власть" необходимо законодательное закрепление взаимных прав и обязанностей промышленного представительства и федеральной власти. Наиболее готовой и гармоничной интегральной структурой для этого является ТПП РФ (региональная сеть, членство промышленных предприятий и их объединений, авторитет в обществе и властных структурах, наличие специального закона). Но необходимы изменения и дополнения в законе о ТПП.

Для реализации задач роста и развития требуется иное по сравнению с этапом финансовой стабилизации разделение полномочий в государственном управлении. Классический принцип деятельности любого минфина - "принцип минфина" - известен: "денег не давать, деньги изымать, расходы сокращать". С принципами государственной политики сти-

мулирования роста и развития "принцип минфина" мало совмещается.

Необходим государственный орган с сосредоточением его компетенции на стратегиях развития страны (с приоритетами экономического роста и развития). Наиболее эффективно преобразование МЭРТ в Министерство экономического развития (МЭР). Минфин должен из фактически "политического" министерства перейти в подходящий ему режим "технического". Естественно, что МЭР при этом сохраняет все необходимые режимы министерства, входящего в состав Правительства, но ряд выходных и сводящих функций при формировании бюджетных, экономических (промышленных) решений Правительства должны перейти от Минфина к нему. Данное предложение вполне вписывается в назревшую постановку вопроса об административной реформе, но учитывает вновь "забытую" в предложениях правительства неотъемлемую функцию государства - обеспечение стратегии устойчивого, безопасного развития страны в долгосрочной перспективе. И в этом вопросе первостепенна роль первой политической воли в пирамиде государственной исполнительной власти, которую возглавляет Президент.

Реализация предлагаемой промышленной политики является определенным поворотом от политики финансовой стабилизации, сдерживания инструментов роста, преждевременной постановки национальной экономики в условия неадекватной или принципиально безнадежной конкуренции к системной политике стимулирования экономического роста и развития. Новые национальные ориентиры, установленные в ее рамках, относятся к уровням и компетенции государственной власти, начиная с Президента РФ. В этой связи этапность реализации промышленной политики выглядит следующим образом:

1. Публичная апробация и выстраивание системы общественной поддержки предлагаемой промышленной политики. Более всего заинтересованы в этом регионы, научно-технические, передельные и оборонные отрасли и соответствующие государственные ведомства, средний и малый бизнес. Эти группы интересов входят в естественный пул партнеров и участников деятельности ТПП РФ. Благоприятной стороной

момента является поиск новых идей и парадигм как партиями и лоббистскими группировками, так и Президентом страны, которых ожидают федеральные выборы 2003-2004 гг.

2. Запуск этапов реализации антикризисного пакета неотложных мер и пакета стратегического управления.

С учетом иерархии значимости предлагаемых решений для эффективной реализации промышленной политики определены два основных этапа реализации.

На первом этапе решаются неотложные проблемы промышленного развития: создается правовая основа для реализации промышленной политики в долгосрочной перспективе, запускаются механизмы преодоления накопившихся диспропорций, создаются предпосылки промышленного развития как на общегосударственном уровне, так и на уровне конкретной отрасли и предприятия, формируются основы государственно-управленческого инструментария управления и стимулирования промышленного развития. Реализацию этапа планируется осуществить в течение 2-3 лет. В рамках этапа необходимы разработка и принятие трех системных федеральных законов: "О стимулировании финансирования реального сектора", "О промышленном развитии", "О внесении изменений и дополнений в Налоговый кодекс РФ", а также ряда указов Президента и постановлений Правительства РФ.

На втором этапе принимается ряд согласованных пакетов нормативных актов: пакет 1 - "Стимулирование инвестиций"; пакет 2 - "Интеллектуальная собственность"; пакет 3 - "Развитие науки и техники"; пакет 4 - "Градообразующие предприятия"; пакет 5 - "Государственный заказ"; пакет 6 - "Внешнеторговая деятельность"; пакет 7 - "Промышленная интеграция"; пакет 8 - "Банкротство"; пакет 9 - "Бизнес-власть".

Выполнение такой работы силами только государственных органов с учетом поставленных сроков практически невозможно, поэтому к участию в разработке должны привлекаться специализированные исследовательские институты, экспертные организации, представители промышленных предприятий и их объединений, имеющие опыт нормотворческой деятельности. Работы должны осуществляться в

тесном взаимодействии с государственными органами исполнительной и законодательной власти на скоординированной основе.

Реализация предлагаемой государственной федеральной промышленной политики на

практике позволит решить текущие проблемы развития промышленности страны, получить темпы роста ВВП не менее 8-10 % в год, выйти на путь устойчивого и безопасного развития России в долгосрочной перспективе.



## Проблемы развития синдицированного кредитования в современной экономике России

А.В. Бояренков,

зам. начальника Управления анализа рисков активных операций АКБ "БИН",  
аспирант Московского государственного университета экономики, статистики  
и информатики

Проблема недостатка инвестиций остается особенно актуальной для современной российской экономики. Износ основных фондов некоторых отраслей достиг критической отметки, что может привести даже самые преуспевающие предприятия к недостаточности инвестиционных возможностей для модернизации производства. Потребность в кредитах крупных производственных предприятий в России значительно превышает возможности не только российских, но и многих зарубежных банков. К тому же способность банков предоставлять крупные инвестиционные кредиты ограничена повышенными и часто меняющимися рисками.

Росту кредитного потенциала новообразованных структур способствует консолидация банков в форме слияния и создания банковских холдингов. Другой путь - это образование банками синдикатов для предоставления кредитов крупным заемщикам (без объединения юридических лиц). Поскольку первый путь более сложный и долгий, в стремлении помочь стратегически важным крупным клиентам банки должны активнее использовать механизм синдицированного кредитования, при котором крупный кредит предоставляется одному заемщику одновременно несколькими банками.

Преимущества данного финансового инструмента для заемщиков заключаются, прежде всего, в возможности привлечения крупного кредита в большем размере, чем это может позволить себе отдельный российский банк (размер кредита ограничен только суммой в 25% от собственного капитала банков, участвующих в синдикате), в уменьшении затрат и времени по сравнению с привлечением нескольких кредитов от разных банков (переговоры проводит только банк-организатор) и укреплении репутации предприятия на российском и международном рынках капитала (привлечение синдицированного кредита показывает высокую квалификацию предприя-

тия). Получение синдицированного кредита для предприятия зачастую оказывается выгоднее, чем выпуск облигаций, за счет оптимального использования заемного капитала и менее значительных дополнительных расходов на привлечение финансирования.

К сожалению, как показывает практика, привлечь синдицированные кредиты в России пока может достаточно узкий круг крупных промышленных предприятий, в основном, ориентированных на экспорт продукции. Доля синдицированных кредитов, предоставленных топливно-энергетическому комплексу (в основном, нефтяным и газовым предприятиям) составляет около 75-80% от общего объема, хотя постепенно происходит расширение спектра отраслей, привлекающих синдицированные кредиты.

Как известно, наличие залогового обеспечения повышает уверенность кредитора в возврате выданных кредитов. Обеспечением по большинству синдицированных кредитов, организованных в России, является залог прав требований валютной выручки по экспортным контрактам, что среди банков считается относительно надежным. Сложившаяся в последние десятилетия конъюнктура рынка нефти и в мировом масштабе, и внутри России характеризует его как рынок продавца. Стандартными условиями реализации нефти, как правило, являются отгрузка по факту совершения предоплаты или отгрузка по факту выставления аккредитива, гарантии первоклассного европейского банка. Данные условия реализации нефти на экспорт минимизируют риски непоступления выручки.

Помимо синдицированных кредитов, предоставленных российскими банками, многие крупные промышленные предприятия России, имеющие высокий кредитный рейтинг, могут привлекать денежные средства у зарубежных банков. Действительно, около 95% объема синдицированных кредитов в России обеспечивают дочерние структуры иностран-

ных банков. Однако в настоящий момент политика Правительства РФ направлена на сокращение внешних заимствований. Например, весной 2003 г. Совет директоров "Транснефти", состоящий из государственных чиновников, запретил компании брать синдицированный кредит в 350 млн. долл. у "Citigroup", "Dresdnerbank" и "Goldman Sachs". Таким образом, Правительство пытается ограничить привлечение кредитов у западных банков, что в свою очередь, скорее всего, приведет к некоторому росту количества синдикатов, организованных именно российскими банками. К тому же российские банки должны пытаться выступать организаторами или агентами синдикатов иностранных банков.

По данным РБК, в 2003г. российские предприятия привлекли синдицированных кредитов порядка 8,5 млрд. долл. (в 2002 г. - около 6 млрд. долл.). В то же время в 1999г. международный рынок синдикаций составлял почти 2 трлн. долл. (более чем 9 тыс. сделок), при этом на США приходится около 69% общего объема кредитов, а на Западную Европу только 20%. Незначительные объемы синдицированного кредитования в России связаны с многочисленными ограничениями его развития. Практика синдицированного кредитования может развиваться только в стабильном банковском секторе, функционирующем в условиях высокого уровня доверия, наблюдающегося как в межбанковских отношениях, так и в отношениях кредитора и заемщика.

Особенно актуальными в данной связи выглядят проблемы незнания специфических рисков синдицированного кредитования, недоработанности нормативной базы, регулирующей процесс синдицированного кредитования и взаимоотношения между участниками синдиката, отсутствия практического опыта у многих российских банков.

Среди проблем также можно назвать высокие организационные издержки банков и длительные сроки организации, что оказывает негативное влияние как на заемщиков, так и на кредиторов. Практика российских банков показывает, что организация синдиката занимает не менее трех месяцев.

Качество привлеченных средств в российских банках различно, поэтому банки имеют

разные возможности по срокам и объемам кредитования, самостоятельную кредитную политику. Какие-то банки могут проводить долгосрочное кредитование в достаточно больших объемах, другие - предоставлять лишь незначительные кредиты на короткий срок, поэтому в процессе синдикации одной из проблем выступает поиск равнозначных по возможностям кредиторов, что не всегда удается сделать достаточно быстро.

Многие небольшие банки не рискуют привлекать синдицированные кредиты для своих крупных клиентов, часто являющихся для них единственными, опасаясь, что более крупные банки-участники, обладая большими возможностями и предлагая более выгодные условия кредитования, предпримут попытки привлечь данного клиента к себе на обслуживание, поэтому они стремятся самостоятельно удовлетворить потребности клиентов в кредите, так как в условиях возрастающей конкуренции каждый банк очень дорожит своей клиентской базой.

В настоящее время Банком России разработаны изменения к Инструкции №1 и новое Положение "О порядке формирования банками резервов на возможные потери по ссудам...", в частности, предложено новое определение синдицированного кредита и рассмотрены его виды.

Также Центральный банк РФ вносит изменения в свои нормативные акты по уточнению рисков, принимаемых банками, участвующими в синдицированном кредитовании. Банк-агент согласно новому Положению в отношении средств, привлеченных для заемщика от других кредиторов (в ситуации, когда банк-агент выполняет исключительно агентские функции и не принимает на себя какие-либо риски по ссудам, предоставленным заемщику другими кредиторами), риск не оценивает и не создает обязательные резервы на возможные потери, а в отношении средств, предоставленных заемщику от своего имени, самостоятельно оценивает риск и формирует резерв в соответствии с требованиями Положения.

Уточнение рисков в планируемых изменениях Инструкции №1 касается лишь определения активов банка, взвешенных с учетом риска, в целях расчета достаточности собственного

капитала банка, а в готовящемся Положении порядок оценки кредитного риска по синдицированным ссудам банками в зависимости от характера участия определен только в целях формирования резервов на возможные потери по ссудной задолженности. Реальные же риски, с которыми могут столкнуться банки-участники в процессе синдицированного кредитования, и механизмы их минимизации в планируемых изменениях не раскрыты.

Одним из определяющих моментов при заключении договора синдицированного кредитования является выбор применимого законодательства, которым может стать как законодательство страны заемщика или кредитора, так и нейтральное для участников законодательство. Большинство синдицированных кредитов на евторынке регулируется на основании английского права, а в США - на основании американского. Как правило, в других странах кредитный договор также заключается на основании американского или английского права. Это дает синдикату уверенность в том, что при заключении договора заемщик не сможет в одностороннем порядке изменить свои обязательства ввиду изменений местного законодательства.

Основными участниками синдикатов, организуемых российскими коммерческими банками, кроме кредиторов и заемщика, являются банк-организатор и банк-агент. Банк-организатор отвечает за организацию синдицированного кредита, соответствующего установленным заемщиком параметрам (поиск и формирование группы банков-кредиторов). Банк-агент осуществляет обслуживание денежных потоков по кредиту. Кредиторы перечисляют суммы кредитов банку-агенту, который их аккумулирует и затем перечисляет заемщику. Платежи по возврату кредита и процентам уплачиваются заемщиком банку-агенту, который затем пропорционально распределяет их между кредиторами. Банк-агент также ведет паспорт экспортных сделок, поступления по которым являются источником погашения кредита.

Осуществление синдицированного кредитования активно поддерживается центральными банками и кредитно-рейтинговыми агентствами в большинстве развитых и развиваю-

щихся стран. Последние тенденции организации синдикатов за рубежом показывают, что появилось несколько новых типов агентских взаимоотношений. В новых моделях синдиката участвуют не только агенты, организующие кредитование или обслуживающие денежные потоки по кредиту, но также и агенты, осуществляющие контроль за обеспечением. Большие синдикаты за рубежом могут иметь трех- или четырехуровневую структуру. В таком случае ведущий банк взаимодействует с целыми подгруппами банков, которые могут выполнять роли банков-организаторов или банков-андеррайтеров. В данных подгруппах для определения роли банка могут использоваться такие термины, как "банк-соорганизатор" (co-arranger) и "банк-соуправляющий" (co-manager). Организованные в зарубежных странах синдикаты имеют более сложную структуру, чем в России. Функции банка-организатора и банка-агента в России, а также ведущего кредитора, как правило, выполняет один и тот же банк, что говорит о неразвитости синдицированного кредитования. Подобное положение дел характерно не только для России, но и для других стран СНГ.

Особого внимания заслуживает вопрос о возникновении различных рисков при синдицированном кредитовании. В связи с тем, что синдицированный кредит обладает несколько иной структурой организации, отличающейся прежде всего участием нескольких кредиторов, объединенных в синдикат банком-организатором, а также ведением расчетов по кредиту через банк-агент, оценка кредитоспособности его участников имеет свои особенности. Необходимо отметить несколько специфических групп рисков, возможных при осуществлении синдикации:

- неплатежеспособность заемщика - крупного предприятия;
- неплатежеспособность банка-агента;
- риск невыполнения обязательств банком-агентом;
- риск недостаточного опыта банка-организатора;
- риск невыполнения обязательств банками-кредиторами.

Основным инструментом по минимизации рисков при синдицировании является кредит-

ный договор. Данный договор должен разрабатываться самым тщательным образом в целях защиты как банка-агента, так и других участников синдиката в отношении вопросов организации, предоставления и возврата кредита. Например, американские суды обычно требуют точности и ясности в изложении текста кредитного договора при организации синдицированного кредита, в целях определения обязательств банка-агента и ответственности за их невыполнение. В договоре по синдицированному кредиту в США часто указывается, что банк-агент несет ответственность только за собственную преступную халатность или умышленное правонарушение. В частности, кредитный договор должен полностью регламентировать отношения между банком-агентом и участниками синдиката, наряду с точным указанием обязанностей и полномочий банка-агента. При этом особую важность приобретает тщательная разработка проекта договора, так как банк-агент, обладающий неопределенными, широкими или практически неограниченными полномочиями в соответствии с условиями кредитного договора, может, например, обязать синдикат к выдаче дополнительных сумм по кредиту. Вероятность возникновения подобных проблем может быть снижена путем ограничения роли банка-агента и его обязательств, четко изложенных в кредитном договоре.

В договор о синдицированном кредитовании следует включать оговорку, что все спорные вопросы в рамках синдиката (например, разногласия по его интерпретации) решает банковское большинство (или другой орган по решению синдиката). В практике синдикатов, организованных в России, банковское большинство образуют банки с совокупной долей участия в лимите кредита не менее 67%. Для сравнения: в зарубежных синдикатах банковское большинство обычно составляет от 50 до 66%. Под долей участия банков понимается сумма, предоставляемая каждым из банков при формировании лимита кредита по договору синдицированного кредитования.

В зарубежной практике решение кредиторов об участии в синдицированном кредите, как правило, зависит от следующих факторов: кредитоспособности заемщика, качества обеспечения, параметров кредита, финансовых условий участия в кредите, рекомендаций по сделке от ведущего кредитора (*lead lender*), репутации и опыта ведущего кредитора.

Решение рассмотренных проблем способно укрепить кредитный потенциал коммерческих банков и снизить их кредитные риски при синдицированном кредитовании и тем самым активизировать процесс привлечения промышленными предприятиями необходимых им ресурсов посредством банковского кредитования.

## Общие черты инфляционного таргетирования в развитых странах

К.Н. Корищенко,  
кандидат экономических наук

### Введение

В конце 1980-х гг. после достижения широким кругом монетарных экономистов консенсуса в отношении пагубных последствий инфляции, не компенсируемых благоприятными тенденциями в динамике реальных показателей, денежно-кредитная политика большинства развитых и некоторых развивающихся стран пережила период структурного и институционального перелома. В течение этого периода значительно усилилась роль ценовых показателей при формулировке целей денежно-кредитной политики, что нашло отражение в становлении нового режима - инфляционного таргетирования.

Рост интереса денежно-кредитных властей развивающихся стран и стран с переходной экономикой к режиму инфляционного таргетирования, ставшему столь популярным в развитых странах, можно объяснить, проведя его сопоставление с альтернативными таргетирующими режимами монетарной политики<sup>1</sup>.

кой структуры и механизма<sup>2</sup>. Значимым достоинством предложенной схемы разделения политических режимов является оценка мер органа денежного регулирования и возможность идентификации его местонахождения в сформированном критериальном пространстве. При наличии однозначной позиции в отношении отдельных критериев группировки становятся возможными анализ и сопоставление альтернативных режимов с помощью следующей таблицы (табл. 1).

**Тип политической структуры** представляет собой общую регулятивную установку с возможностью ее корректировки или без нее. Проведение политики на основе простого правила исключает возможность со стороны монетарных властей изменять порядок принятия и реализации решений в области денежно-кредитного регулирования, сведя описание операционной составляющей к простейшей формуле. Если простое правило без обратного эффекта, примером которого служит режим

Таблица 1. Типы политической структуры и механизма денежно-кредитной политики

Тип политической структуры	Тип политического механизма	
	Недискреционный	Дискреционный
Простое правило без обратного эффекта	«Currency board»	Правило Фридмана
Простое правило с обратным эффектом	Правило МакКаллума	
Немонетарное таргетирование с обратным эффектом	Правило Тэйлора	Правило Тобина
Монетарное таргетирование с обратным эффектом	-	-
Конечное таргетирование с непрерывным операционным обратным эффектом	Инфляционное таргетирование	

Еще до появления нового режима инфляционного таргетирования Линдси в 1986 г. была составлена классификация режимов денежно-кредитной политики по критериям политичес-

гонконгского валютного управления, не допускает отклонения от заданного курса, то политика в духе правила Фридмана по поддержанию постоянного темпа роста денежной массы в рамках дискреционного подхода, предоставляющего определенную свободу выбора, предполагает пересмотр этого показателя время от времени.

<sup>1</sup> Помимо таргетирующих режимов выделяется класс режимов денежно-кредитной политики без четко обозначенных целей, в том числе кризисный режим. Более подробно: *Cottarelli C., Giannini C. Credibility without rules // International Monetary Fund, Occasional Paper. № 154. 1997; Mishkin F. International experiences with different monetary policy regimes // Journal of Monetary Economics. № 43. 1999. P. 576-606.*

<sup>2</sup> См.: *Lindsey D. The monetary regime of the federal reserve system // Campbell C., Dougan W. Alternative monetary regimes. Baltimore, London, The Johns Hopkins University Press, 1986.*



Возможности реакции на результаты денежно-кредитного регулирования расширяются при обращении к правилу МакКаллума. При этом если монетарная политика оказывается основанной на элементах немонетарного таргетирования, например, номинального ВВП, то в зависимости от степени дискреции данный режим будет соответствовать либо правилу Тэйлора, либо правилу Тобина<sup>3</sup>.

**Тип политического механизма** включает рассмотрение уровня дискреции в проведении денежно-кредитной политики. При низкодискреционном режиме не происходит частого пересмотра установленного правила, в результате чего достигается большая определенность в отношении действий центрального банка, но одновременно наблюдается меньший уровень политической гибкости. Приверженность германского Бундесбанка политике монетарного таргетирования с обратным эффектом и низкой дискрецией можно противопоставить режиму инфляционного таргетирования, дискреционный уровень которого существенно выше.

Хотя вышеприведенное деление носит в определенной степени условный характер (например, на практике затруднительно провести четкое разграничение дискреционной и недискреционной политики), ряд разногласий макроэкономистов-теоретиков и практиков можно легко преодолеть. В частности, подходы Бернанка, Мишкина<sup>4</sup> (ограниченная дискреция), Свенссона<sup>5</sup> (политическое правило с операционной дискрецией) и Халдана<sup>6</sup> (денежное таргетирование, основанное на информационных показателях) находят в рамках приведенной таблицы место в нижней правой ячейке с небольшим смещением влево.

Представленная таблица наглядно показывает, что в арсенале центрального банка, наряду

с режимом инфляционного таргетирования, имеются и другие таргетирующие режимы, позволяющие достичь схожих результатов, поэтому целесообразно сопоставить эффективность основных таргетирующих режимов монетарной политики, среди которых наиболее распространены режимы, связанные с таргетированием валютного курса, денежного агрегата, краткосрочной процентной ставки, номинального ВВП и инфляции.

## 1. Альтернативные таргетирующие режимы монетарной политики

**Таргетирование валютного курса.** Для любой, особенно экономически небольшой, страны одним из наиболее приемлемых вариантов установления номинального якоря является таргетирование валютного курса. В ситуации, когда курс национальной валюты зафиксирован, внутренняя инфляция не выходит далеко за пределы изменений инфляции «страны прикрепления» при условии стабильности реального курса. Близкой альтернативой данному режиму является политика «crawling peg» («наклонного коридора»), при которой допускается более высокий уровень внутренней инфляции.

Политика таргетирования валютного курса имеет следующие преимущества и недостатки.

**Преимущества таргетирования валютного курса:**

- простота и прозрачность для экономических агентов, получающих возможность реально наблюдать цели и средства центрального банка;
- относительно низкий краткосрочный оппортунизм центрального банка, вытекающий из дискреционного характера нетаргетированной монетарной политики, что позволяет также частично удерживать инфляцию;
- более плавный переход к режиму валютного правления, если в этом появилась необходимость.

**Недостатки таргетирования валютного курса:**

- ограничение возможности центрального банка в использовании других инструментов и достижении прочих целей денежно-кредитного регулирования;

<sup>3</sup> См.: Masson P., Savastano M., Sharma S. The scope for inflation targeting in developing countries // International Monetary Fund. October. 1997. P. 17.

<sup>4</sup> См.: Bernanke B., Mishkin F. Inflation targeting: a new framework for monetary policy? // Journal of Economic Perspective. Vol. 11. № 2. 1997.

<sup>5</sup> См.: Svensson L. Inflation forecast targeting: implementing and monitoring inflation targets // European Economic Review. № 41. 1997. P. 1111-1146.

<sup>6</sup> См.: Haldane A. Some thoughts on inflation targeting // Working Paper. London. Bank of England. 1996.

- высокая степень экономической зависимости от «страны привязки»;
- низкая надежность политики в случае высокой мобильности капитала;
- наличие риска спекулятивной атаки на валюту;
- невозможность решения проблемы стабилизации цен в долгосрочном периоде.

Главный недостаток режима таргетирования валютного курса состоит в том, что он не позволяет в конечном итоге решить проблему низкоинфляционной политики и поддержания ценовой стабильности.

### ***Таргетирование денежного агрегата.***

Таргетирование денежного агрегата представляет собой режим монетарной политики, пик популярности которого пришелся на середину 1970-х гг. сразу после коллапса Бреттон-Вудской системы. В разных странах использовались как узкие денежные агрегаты (например, M1), так и более широкие, включающие также компоненты M2 и M3. Теоретической основой этого режима выступают положения монетаризма, восходящие к идеям Фридмана о необходимости поддержания постоянного прироста денежной массы. Хотя взаимосвязь между темпами инфляции и денежной массой в долгосрочном периоде не вызывает возражений ни у одной из макроэкономических школ, прямое и жесткое следование «правилу Фридмана» не было характерно ни для одной из стран, применявших на практике этот режим. Даже Германия и Швейцария, будучи наиболее последовательными сторонниками данного направления денежно-кредитного регулирования, имели тенденцию отклоняться от установленной цели из-за необходимости поддержания стабильными темпов роста валового внутреннего продукта и уровня валютного курса.

Обобщая опыт стран, таргетирующих денежные агрегаты, можно выделить следующие преимущества и недостатки этого режима.

*Преимущества таргетирования денежного агрегата:*

- большая гибкость в корректировке денежной политики по сравнению с таргетированием валютного курса;

- возможность точной оценки узких денежных агрегатов, что упрощает выход на целевой уровень;
- способность центрального банка при наличии устойчивых взаимосвязей оценить динамику целевой переменной.

*Недостатки таргетирования денежного агрегата:*

- снижение политической дисциплины по сравнению с политикой таргетирования валютного курса;
- относительно высокая волатильность скорости обращения денег, что нарушает взаимосвязь денежного агрегата с прочими макроэкономическими переменными.

Наиболее уязвимой посылкой, лежащей в основе успешного проведения монетарного таргетирования, является стабильность спроса на деньги, которая позволяет не рассматривать возможные расхождения спроса и предложения на денежном рынке. В условиях наличия высокой инфляции, а также низкой эффективности финансовых рынков подобного рода допущение оказывается критичным: взаимосвязь между денежной массой и инфляцией становится нестабильной, что и объясняет переход многих стран на режим таргетирования инфляции.

***Таргетирование краткосрочной процентной ставки.*** Некоторые центральные банки развитых стран перешли в 1990-х гг. к политике таргетирования краткосрочной процентной ставки, обусловленной высоконеэластичным спросом банковской системы на монетарные резервы, и как следствие, повышенной волатильностью общего уровня процентных ставок. Более того, выбор денежно-кредитных властей в пользу процентного ориентира был связан с падением устойчивости в соотношении монетарных агрегатов, номинальных доходов и инфляции в результате бурного развития индустрии финансовых инноваций, что привело к резкому сокращению возможностей контроля за основными параметрами денежно-кредитной сферы<sup>7</sup>.

<sup>7</sup> См.: Goodhart C., Vinals J. Strategy and tactics of monetary policy: examples from Europe and the antipodes // Fuhrer J. Goals, Guidelines and Constraints facing monetary policymakers // Federal Reserve Bank of Boston Conference Series. № 38. P. 138-187.

В ситуации таргетирования краткосрочной процентной ставки задача прогнозирования спроса на деньги трансформируется в задачу оценки связи между целевой ставкой процента и системой рыночных процентных ставок, определяющих совокупный спрос и основные балансовые пропорции в экономике. В дополнение к этому отдельным вопросом, требующим решения, является оценка соотношения процентной ставки с уровнем обменного курса национальной валюты.

В качестве примера последовательной реализации режима таргетирования процентной ставки можно привести политику Банка Кореи, однако элементы этого режима просматриваются и при анализе денежно-кредитной политики, проводимой в 1979 - 1982 гг. Национальным банком Швейцарии и Федеральной Резервной Системой США. Несмотря на формальное следование режиму управления деньгами «повышенной мощности», значимую роль в этот период сыграли повышенное внимание властей к возросшей нестабильности процентных ставок и первые удачные попытки непосредственного управления ими.

Политика таргетирования краткосрочной процентной ставки имеет следующие преимущества и недостатки.

*Преимущества таргетирования краткосрочной процентной ставки:*

- оперативность воздействия инструментов центрального банка на таргетируемый показатель;
- высокая эластичность процентных ставок по операциям центрального банка;
- возможность снижения волатильности скорости обращения денег;
- высокая степень инструментной независимости в проведении денежно-кредитной политики.

*Недостатки таргетирования краткосрочной процентной ставки:*

- неоднозначность взаимосвязи целевого показателя с прочими макроэкономическими переменными, в частности, влияние на инфляцию осуществляется через сложный трансмиссионный механизм с большим лагом;
- возможная несогласованность целей денежно-кредитной и фискальной политики.

**Таргетирование номинального ВВП.** В качестве альтернативы режиму инфляционного таргетирования Тэйлор<sup>8</sup> и Холл-Мэнкью<sup>9</sup> предлагают проводить таргетирование номинального ВВП. Из всех рассмотренных выше режимов вариант таргетирования номинального ВВП более всего приближен к инфляционному таргетированию и представляет собой наиболее приемлемую альтернативу. В частности, таргетирование номинального ВВП позволяет реализовать следующие преимущества.

*Преимущества таргетирования номинального ВВП:*

- одновременный учет целевых значений реальной переменной (ВВП) и номинальной (инфляция);
- наличие возможности взаимокompенсации ВВП и инфляции: при падении производства таргетирование номинального ВВП автоматически предполагает ослабление денежной политики.

Однако режим инфляционного таргетирования при прочих равных условиях является предпочтительнее таргетирования ВВП в виду наличия, как минимум, пяти недостатков.

*Недостатки таргетирования номинального ВВП:*

- таргетирование номинального ВВП предполагает элементы прогнозирования реального ВВП, что представляет собой крайне сложную задачу;
- низкие целевые ориентиры номинального ВВП могут рассматриваться экономическими агентами как пессимизм центрального банка в отношении перспектив экономического роста;
- информация о размерах номинального ВВП формируется и публикуется с низкой частотой;
- таргетирование номинального ВВП менее эффективно при проведении политики стабилизации в краткосрочном периоде;
- экономические агенты нечетко представляют себе показатель номинального ВВП

<sup>8</sup> См.: Taylor J. What would nominal GNP targeting do to the business cycle? // Carnegie-Rochester conference series on public policy. № 22. 1985. P. 61-84.

<sup>9</sup> См.: Hall R., Mankiw G. Nominal income targeting // Monetary Policy. University of Chicago Press. P. 71-94.



и часто путают его с реальным ВВП, что затрудняет проведение транспарентной и понятной политики.

На сегодняшний день ни один из центральных банков мира не проводит политику таргетирования номинального ВВП.

## 2. Предпосылки инфляционного таргетирования

Мировая экономическая наука абсорбировала колоссальный национальный опыт применения альтернативных политических режимов, при которых возможности достижения макроэкономической стабилизации и экономического роста оказались в значительной степени производными не только от действий органа денежного регулирования, но и от порядка его взаимодействия с основными субъектами экономики.

Зарождение «новой макроэкономики» на фоне угасающей популярности монетаризма, появление концепций «рациональных ожиданий» и «динамической несостоятельности» низкоинфляционной политики заложили кардинально иной теоретический фундамент нового режима монетарной политики, получившего название **«инфляционное таргетирование»**. Данному режиму присуща четкая (эксплицитная) формулировка цели по инфляции, инструментальная гибкость, наличие возможностей прогнозирования основных макропоказателей, операционная транспарентность и публичная отчетность центрального банка.

Впервые появившееся в 1989 г. в Новой Зеландии инфляционное таргетирование с 1990-х гг. вошло в практику монетарных регуляторов Канады, Великобритании, Швеции, Австралии и ряда других промышленно развитых стран. Успешные попытки снижения продолжавшейся более 20 лет умеренной, но устойчивой инфляции в странах, перешедших на новый режим, послужили основой для постепенного перехода к аналогичному режиму в целом ряде развивающихся стран и даже стран с формирующимися рынками.

Столь широкое и стремительное распространение режима инфляционного тар-

гетирования, фактическое снижение инфляции и достижение вторичных целей, а также отсутствие прецедентов в отказе от нового режима ставят вопрос о целесообразности использования этого режима в России. В связи с этим возникает необходимость рассмотрения и анализа зарубежного опыта с учетом текущих экономических условий и приоритетов национальной макроэкономической политики.

Главная особенность режима инфляционного таргетирования, во многом обусловившая его популярность, состоит в требовании построения блока определенных экономических, правовых, институциональных, социальных и других условий, большая часть которых является, вообще говоря, необходимой предпосылкой эффективной реализации любого режима таргетирования.

Переход к режиму инфляционного таргетирования всегда сопровождается проведением комплексных преобразований по формированию вышеприведенных условий, что характерно для развивающихся стран и стран с формирующимися рынками, а при наличии данных условий (характерно для развитых стран) - институционализацией сложившегося порядка проведения денежной политики. Это заставило ряд исследователей относить инфляционное таргетирование к одному из видов режимов таргетирования, а не монетарных режимов<sup>10</sup>.

Обозначенная позиция имеет следствием формирование не вполне объективного взгляда на требования и возможности нового режима. Инфляционное таргетирование предполагает процесс комплексного реформирования денежно-кредитных отношений, сложившихся в большинстве развивающихся стран, с постепенным становлением ключевых параметров, характерных для промышленно развитых стран. В этой связи к становлению механизмов денежного регулирования и планированию реформ, способствующих принятию концепции инфляционного таргетирования и ее последующему законодательному закреплению в России, возможно и целесообразно приступать уже сейчас, в усло-

<sup>10</sup> См.: Truman E. Inflation targeting and the international financial system: challenges and opportunities / Institute for International Economics. Washington, 2003.

виях постепенного отказа от политики управляемого валютного курса, повышения роли процентных инструментов и ориентации на целевые показатели инфляции.

### 3. Виды инфляционного таргетирования

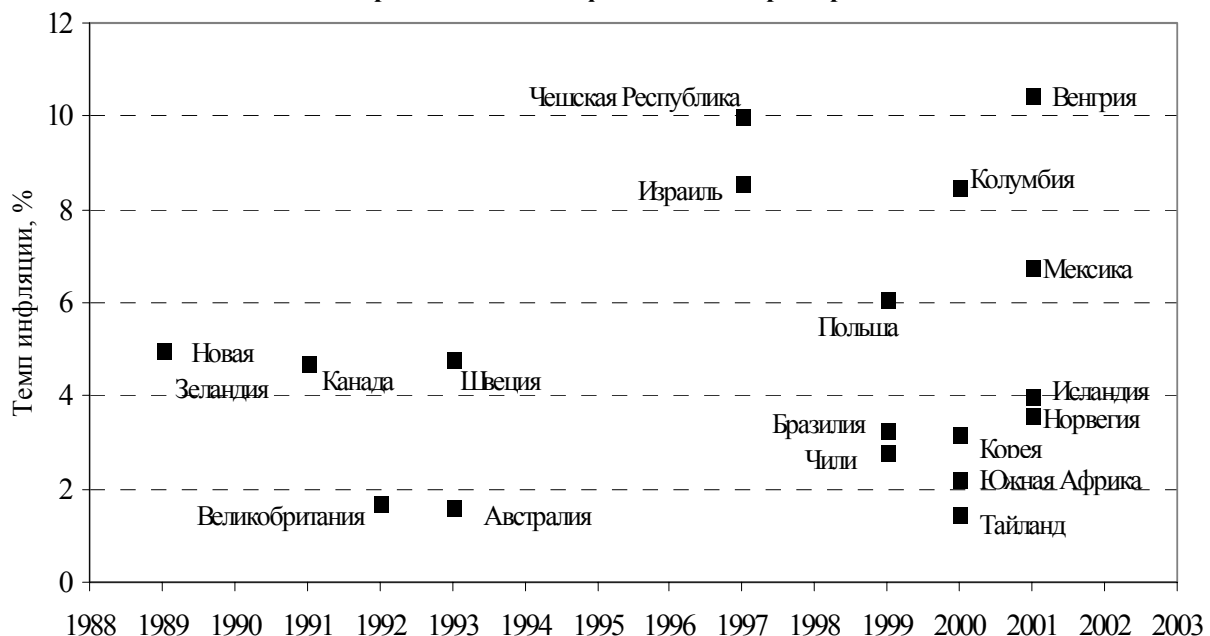
Существование различных экономических, политических и институциональных условий реализации нового денежно-кредитного режима, фаз экономического роста и исторической преемственности проведения подобного рода преобразований сформировало несколько вариантов инфляционного таргетирования<sup>11</sup>, основными из которых являются три следующих.

**Полное инфляционное таргетирование** (*full-fledged inflation targeting*) - наиболее известная форма, часто именуемая «инфляционное таргетирование». Именно в таком виде ее представила Новая Зеландия, и уже к 2001 г. 7 развитых и 11 стран с формирующимися рынками практиковали ее использование (см. рисунок)<sup>12</sup>. Режим полного инфляционного таргетирования предполагает высокий уровень

доверия к центральному банку, четкую формулировку инфляционной цели и институционализацию принятых центральным банком обязательств в целях обеспечения прозрачности монетарных мер и ответственности перед обществом.

**Скрытое инфляционное таргетирование** (*eclectic inflation targeting*) возникает в тех условиях, когда центральный банк «не связывает себе руки» четкой и однозначной спецификацией инфляционной цели и проводит политику поддержания низкой и стабильной инфляции без осуществления каких-либо специальных действий, направленных на повышение открытости и ответственности за ее достижение. Неформальный характер целеполагания и одновременная гибкость в проведении денежно-кредитного регулирования внешне воспринимаются как следование иному режиму, однако порядок определения приоритетных направлений и используемые инструменты свидетельствуют о наличии ключевых характеристик инфляционного таргетирования. Центральные банки пяти развитых стран, включая ФРС США и ЕЦБ, составляют

Рис. Страны с полным инфляционным таргетированием



Год принятия инфляционного таргетирования категорию организаций с эклектическим инфляционным таргетированием.

**«Легкое» инфляционное таргетирование** (*inflation targeting lite*) проводится центральными банками, характеризующимися низким уровнем ответственности за принимаемые на

<sup>11</sup> См.: Carare A., Stone M. Inflation targeting regimes // International Monetary Fund. Working Paper. 2003. P. 3-4.

<sup>12</sup> Schaechter A., Stone M., Zelman M. Adopting inflation targeting: practical issues for emerging market countries // International Monetary Fund. 2000.

себя обязательства и, как следствие, пользующимися слабым уровнем доверия. Экономика стран с данным режимом, иногда называемым экспериментальным, подвержена крупным потрясениям из-за общей финансовой нестабильности и неспособности монетарных властей выдержать провозглашенные целевые установки. Часто режим легкого инфляционного таргетирования рассматривается как переходная форма, необходимая для проведения институциональных реформ и введения единого номинального якоря, и используется в настоящее время в 19 странах с формирующимися рынками<sup>13</sup>.

#### 4. Определение инфляционного таргетирования

Наличие нескольких вариантов инфляционного таргетирования, а также существование в ряде стран его переходных форм привели к определенному рассогласованию позиций монетарных экономистов в отношении формального определения нового режима. Фактически в настоящее время не существует единого и полного определения этого популярного курса денежно-кредитной политики, в большинстве работ оно распадается на концептуальное и операционное.

**Концептуальное определение режима инфляционного таргетирования** опирается на систему характеристик, рассмотрение которых в части или в совокупности приводит к различным вариантам этого режима, описанным выше. К числу основных из них относятся<sup>14</sup>:

- четкая постановка цели по достижению количественно заданного уровня темпа инфляции;
- отсутствие доминирования фискальной политики;
- отсутствие иных первичных целей денежно-кредитной политики;
- инструментная независимость центрального банка;
- прозрачность деятельности и отчетность центрального банка перед обществом.

<sup>13</sup> См.: Stone M. Inflation targeting lite // Conference "Challenges to Central Banking from Globalized Financial Systems". IMF, Washington, 2002. P. 16-17.

<sup>14</sup> См.: Loayza N., Soto R. Inflation targeting: an overview // World Bank. 2003. P. 3-4.

Результаты исследования характеристик инфляционного таргетирования, полученные Стерном-Агенором<sup>15</sup>, позволяют считать его «общей основой» для проведения денежно-кредитной политики, а не единым «политическим правилом», требующим спецификации не только цели, но и порядка ее достижения<sup>16</sup>. Ключевым свойством монетарного режима является полная свобода выбора инструментов проведения денежно-кредитных мероприятий центральным банком в сочетании с жестко регламентированной процедурой целеполагания и ответственности перед обществом. Столь уникальные особенности инфляционного таргетирования позволили преодолеть многолетний диспут монетарных экономистов о «правилах» и «дискреции» («свободном выборе») в проведении денежно-кредитной политики и сформировать более «мягкий» взгляд на процесс формирования политических основ и их реализацию.

В понимании Свенссона, инфляционное таргетирование представляет собой вариант операционной дискреции в сочетании с целевым правилом принятия решений<sup>17</sup>. Это дает возможность данному подходу вобрать в себя достоинства дискреционного режима, при котором центральный банк обладает максимальной гибкостью, состоящей в автономном выборе инструментов регулирования и процедуры их применения, и режима «связанных рук», позволяющего ему значительно повысить прозрачность и снизить неопределенность в предпринимаемых действиях.

**Операционное определение режима инфляционного таргетирования** сводится к описанию ряда процедур, проведение которых предполагает данный режим. Однако единого представления о его составе, как и о порядке их реализации, денежная теория до сих пор не выработала. В частности, в работе Стерна подчеркивается, что корректная формулировка обсуждаемой концепции осложнена тем, что

<sup>15</sup> См.: Sterne G., Agenor R. A conceptual framework of inflation targeting // World Bank. 2002.

<sup>16</sup> См.: Bernanke B., Laubach T., Mishkin F., Posen A. Inflation targeting: lessons from the international experience // Princeton University Press. 1999.

<sup>17</sup> См.: Svensson L. Inflation forecast targeting: implementing and monitoring inflation targets // European Economic Review. № 41. 1997. P. 1111-1146.

большинство стран, не являющихся де-факто проводниками инфляционного таргетирования, в своих отчетных формах размещают отчет об инфляции, содержащий в том числе целевые показатели, поэтому непосредственная классификация и отделение операционной составляющей режима инфляционного таргетирования затруднительны.

Попытки сузить спектр операций в целях выработки более конкретного содержания определения могут оказаться несостоятельными и недооценить вклад данного режима монетарной политики в целой группе стран. Усилия обратной направленности имеют следствием размытие в понимании рассматриваемого феномена, тем более, что многие его операционные компоненты характерны и для других монетарных режимов.

Одной из основных составляющих режима инфляционного таргетирования является выработка цели по уровню инфляции, первичной при разработке направлений денежно-кредитной политики. В течение последних десятилетий постановка четких (эксплицитных) целей очень широко применяется монетарными властями многих стран, и уже к 2000 г. целевая установка по инфляции стала играть доминирующую роль. Причиной этого является высокая эффективность и индикативность данного показателя, как инструмента управления ожиданиями частного сектора. Использование целевых установок в общем случае обеспечивает стимул для центрального банка по разъяснению предпринимаемых политических мер, а цель по инфляции способствует большей прозрачности данного процесса.

### **5. Операционные аспекты инфляционного таргетирования**

Введение инфляционного таргетирования предполагает решение ряда операционных вопросов, к числу которых относятся: определение целевого ориентира инфляции; выбор численного значения целевого ориентира; горизонт, в течение которого целевой ориентир имеет постоянное значение; условия, при которых целевой ориентир может быть изменен; механизм достижения целевого ориентира.

### **Определение вида целевого ориентира.**

При установлении режима инфляционного таргетирования необходимо, прежде всего, решить, на каком ценовом индексе должен быть основан целевой ориентир. Для обеспечения максимальной прозрачности необходим ценовой показатель, который известен широкой общественности и который обоснован, точен и своевременен. Для максимальной гибкости индекс не должен включать цены специализированных секторов экономики и допускать существование единовременных скачков цен, которые не влияют на базовую инфляцию, например, увеличение налога на добавленную стоимость или налога с оборота.

Все центральные банки, применяющие инфляционное таргетирование, пользуются различными видами индекса потребительских цен, которые исключают определенные непостоянные компоненты, для того чтобы более пристально следить за уровнем базовой инфляции. Однако в этом случае центральный банк должен объяснить общественности, как рассчитывается индекс цен и как он соотносится с основным индексом потребительских цен.

У общественности не должно складываться впечатление, что центральный банк выбрал данный индекс среди альтернативных для того, чтобы гарантировать благоприятные результаты. Поэтому выбранный индекс должен использоваться непрерывно, в течение всего периода времени действия целевого ориентира. Индекс должен воспроизводиться другими и быть четко определен. Одним из способов убеждения общественности в том, что центральный банк не манипулирует данными, является сбор и обработка данных независимыми от монетарных властей агентствами (такими, например, как Бюро статистики труда в Соединенных Штатах).

### **Численное значение целевого ориентира.**

Выбирая численное значение целевого ориентира, центральные банки обычно ставят целью обеспечение низкого, но в то же время обоснованного уровня цен. По определению председателя ФРС США Алана Гринспена, приемлемый уровень инфляции таков, что компаниям и домохозяйствам не нужно учиты-



вать его при принятии каждодневных решений. Однако данным определением нельзя руководствоваться при установлении инфляционного целевого ориентира.

Стабильные цены предполагают уровень инфляции, близкий к нулю. Таргетирование темпа инфляции на нулевом уровне создает некоторые серьезные проблемы. Недавние исследования показали, что инфляция, измеренная на основе индекса потребительских цен, имеет тенденцию к завышению. Первая причина этого заключается в том, что индекс с постоянным весом не отражает возможности того, что покупатели могут перестать покупать те товары, цены которых увеличиваются, и заменить их похожими товарами, цены на которые ниже.

Другая причина состоит в том, что индекс с постоянным весом недостаточен для того, чтобы отражать изменения в качестве товаров и услуг, а цены, повышающиеся в соответствии с ростом качества, не должны рассматриваться как инфляция. Согласно исследованиям инфляции, проведенным в Соединенных Штатах, индекс потребительских цен завышает инфляцию на 0,5 - 2,0 процентных пункта в год. Хотя исследований в этой области по другим странам не проводилось, подобная ситуация преобладает повсюду. Из-за этой видимой тенденции в ошибках измерения целевой ориентир основывается не на истинном уровне инфляции, а на завышенном целевом ориентире.

Помимо вопросов измерения существуют реальные *экономические риски* в инфляционном таргетировании как на микроэкономическом, так и на макроэкономическом уровне. Например, Акерлоф, Дикенс, Перри в своей работе отметили, что если номинальная заработная плата постепенно снижается, то снижение реальной заработной платы может произойти только через инфляцию. Это значит, что очень низкий уровень инфляции может предотвратить падение реальных заработных плат в ответ на падение спроса на рабочую силу в отдельных отраслях промышленности или регионах, тем самым приводя к повышенной безработице и блокированию перераспределения рабочей силы от сужающихся секторов к расширяющимся. Модель, приводимая Акерлофом свидетель-

ствует о том, что процент инфляции, близкий к нулю, может увеличить долгосрочный или естественный уровень безработицы.

Другим аргументом против установления слишком низкого инфляционного ориентира может послужить то, что низкая инфляция приведет к низкому уровню номинальной ставки процента, оставляя центральному банку очень маленький интервал для процентного регулирования: номинальная ставка не может быть меньше нуля.

Однако не следует преувеличивать важность данных аргументов. Согласно Акерлофу, процент инфляции, который значительно влияет на естественный уровень безработицы, довольно низкий - около 2% в год или меньше. Более того, здесь не принимаются во внимание силы, которые могут работать в противоположном направлении. Например, Грошен, Швайцер заметили, что высокая и непостоянная инфляция может повысить «шум» в относительных заработных платах, снижая их информационное содержание и, следовательно, эффективность процесса, посредством которого рабочие распределены по профессиям и отраслям промышленности.

Более убедительный аргумент против целевого ориентира, равного нулю, можно привести, если допустить, что такая политика таргетирования рискует склонить экономику в дефляцию с падающим уровнем цен.

Все вышеизложенные аргументы подтверждают, что целевой ориентир должен быть больше нуля - скажем, около 1 - 3% в год. Такой целевой ориентир применялся во всех странах, которые будут далее рассматриваться в работе.

**Целевой горизонт.** Инфляционный целевой ориентир может быть установлен на один или более целевой горизонт. На практике горизонты менее одного года и более четырех лет не представляют особой значимости. В первом случае инфляция не может контролироваться монетарной политикой, а во втором - такие длительные целевые ориентиры маловероятны. Выбор целевого ориентира в пределах 1-4 лет зависит от выбора центрального банка между прозрачностью и гибкостью: чем уже срок

целевого ориентира, тем меньше неопределенности в отношениях центрального банка и общественности, однако тем больше ограничена свобода действий центрального банка в краткосрочном периоде.

Аналогично выбору целевого горизонта и численного значения инфляционного ориентира центральный банк, проводящий инфляционное таргетирование, должен выбрать, каким образом он будет определять целевой ориентир: как одну точку или как область вокруг определенного среднего значения. Неизбежные ошибки при контроле инфляции могут вывести инфляцию за пределы объявленной области, несмотря на все усилия центрального банка. Более того, следует учитывать, что вероятность недостижения всей области намного меньше, чем отдельной точки.

**Условия достижения и изменения целевого ориентира.** Если центральный банк установил инфляционный целевой ориентир, он должен достичь его любыми средствами. При этом он вправе использовать любую информацию, которая представляет интерес для прогноза инфляции. Такой подход подчеркивает важную разницу между инфляционным таргетированием и другими режимами монетарной политики.

Решение об изменении целевого ориентира зависит от степени серьезности шока, потрясшего экономику. В общем, конфликта между выпуском и инфляционной стабилизацией нет, когда ускоренный шок - это неожиданные изменения в совокупных расходах; использование монетарной политики для возмещения шока совокупного спроса - почти всегда правильный ход. Однако шок совокупного предложения, такой, как резкое увеличение цен на нефть, может послужить причиной конфликта между стабилизацией выпуска и занятостью в краткосрочном периоде и стабилизацией инфляции в долгосрочном периоде.

Отклонение от целевого ориентира в общем случае не означает, что стратегия инфляционного таргетирования должна быть отклонена. До тех пор пока центральный банк способен объяснить, что отклонение от целевого ориентира - это результат непредвиденных обстоятельств, банк не потеряет общественного доверия.

Для того чтобы режим инфляционного таргетирования пользовался доверием и политической поддержкой, очень важен успех в достижении первоначального целевого ориентира. Необходимо отследить определенные периоды делового цикла, которые более благоприятны, чем другие для введения инфляционного таргетирования. Интересно, что инфляционные целевые ориентиры вводились в развитых странах тогда, когда инфляция была уже низкой или снижалась, а не тогда, когда она повышалась или могла выйти из-под контроля.

## **6. Инфляционное таргетирование в развитых странах**

Введение режима инфляционного таргетирования в развитых странах произошло на фоне успешной его реализации в Новой Зеландии. Вслед за ней инфляционное таргетирование было принято (хотя не обязательно в том же виде) в Канаде, Великобритании, Швеции, Финляндии, Австралии, Испании (табл. 2).

Опыт введения и реализации инфляционного таргетирования в развитых странах позволяет выделить несколько общих характеристик.

**Плавающий валютный курс.** Первая черта, присущая развитым странам, предпринявшим попытки перехода к режиму инфляционного таргетирования, - это *наличие плавающего валютного курса*. Фактически в большинстве стран инфляционное таргетирование пришло на смену несостоявшемуся режиму таргетирования валютного курса. В частности, Великобритания, Швеция и Финляндия использовали валютный курс как основной номинальный якорь монетарной политики. В других странах, например, Канаде, проведение политики инфляционного таргетирования стало следствием принятия решения о прекращении постоянного сопротивления курсовым флуктуациям, вызывающего значительные диспропорции на денежном рынке. Единственным исключением выявленной закономерности можно считать Испанию, внедрившую режим инфляционного таргетирования в рамках продолжения реализации паритета ERM, хотя и значительно расширившую коридор флуктуаций после валютного кризиса в июле 1993 г.

**Независимость центрального банка.**

Вторая черта, объединяющая группу развитых стран - сторонниц нового режима, - это высокая степень независимости центрального банка. Центральные банки развитых стран, таргетирующие инфляцию, обладают высокой фискальной и инструментной независимостью. В большинстве случаев основным операционным инструментом монетарной политики выступала краткосрочная процентная ставка, что позволяло денежным регуляторам, основываясь на эффективном финансовом рынке, передавать эффект воздействия на ключевые параметры совокупного спроса и инфляции.

**Возможности прогнозирования инфляции.** Третья черта проявляется в том, что во всех развитых странах система инфляционных целей была основана на прогнозных уровнях инфляции. Последнее объяснялось попыткой денежно-кредитных властей оценить наиболее вероятные шоки, их

влияние на будущий уровень инфляции и суметь вовремя принять меры, необходимые для их демпфирования. Важно при этом обратить внимание на то, что во всех странах целевой уровень инфляции определялся в форме коридора, а не единого значения и устанавливался на горизонте, не превышающем 2-3 года. Даже в таких странах, как Австралия и Финляндия, где интервал целевых значений инфляции не был четко установлен, денежные власти допускали незначительные отклонения от целевого значения.

**Высокий уровень доверия к денежно-кредитным властям.** Четвертая черта проявлялась в стремлении всех таргетирующих инфляцию стран использовать этот режим в качестве механизма формирования высокого уровня доверия к денежно-кредитным властям. Практически во всех странах эта задача упрощалась посредством достижения взаимного соглашения между фискальным и монетарным органами регулирования, тем

Таблица 2. Параметры инфляционного таргетирования в развитых странах

Страна	Дата введения	Целевой уровень и горизонт	Ценовой индекс	Орган таргетирования
Новая Зеландия	Декабрь 1989 г.	0-2 % в течение 5 лет	Индекс потребительских цен	Министерство финансов совместно с Резервным банком Новой Зеландии
Канада	Февраль 1991 г.	1-3% до 1998 г.	Индекс потребительских цен	Министерство финансов совместно с Банком Канады
Великобритания	Октябрь 1992 г.	1,5-3,5%	Индекс розничных цен	Казначейство совместно с Банком Англии
Швеция	Январь 1993 г.	1-3% в 1996 г. и далее	Индекс потребительских цен	Банк Швеции
Финляндия	Февраль 1993 г.	2% в 1996 г. и далее (нет коридора)	Индекс потребительских цен	Банк Финляндии
Австралия	Октябрь 1993 г.	2-3%-я базовая инфляция в среднем по циклу	Индекс потребительских цен	Резервный банк Австралии
Испания	Ноябрь 1993 г.	Ниже 3% к 1997 г., 2% к 1998 г.	Индекс потребительских цен	Банк Испании

самым заведомо разрушая общественное убеждение о конфликтности отдельных направлений экономической политики. Более того, инфляционное таргетирование во многих случаях использовалось как инструмент демонстрации эффектов монетарной политики для общественности в форме представления регулярных инфляционных отчетов, особенно в Великобритании и Канаде. Безусловно, использование режима инфляционного таргетирования в таких целях требует наличия определенной степени доверия к центральному банку на начальном этапе, а также, что немаловажно, базового уровня экономической культуры общества.

#### ***Благоприятные инфляционные условия.***

Пятая черта, носящая далеко немаловажный характер, - это *инфляционные условия введения режима*. Ни в одной развитой стране, перешедшей на режим инфляционного таргетирования, не наблюдалось высокой и даже умеренной инфляции. Напротив, во всех странах имела место инфляция, не превышающая 10% в год. Это позволяло проводить политику повышения доверия с большей степенью обоснованности, не допуская ни чрезмерно низких целевых установок, сопряженных со значительным падением уровня производства и ростом безработицы, ни завышенных значений, ставящих под сомнение способность центрального банка контролировать инфляцию и достигать социально значимых результатов.

#### **Заключительные замечания**

Анализ проведения политики инфляционного таргетирования в разных странах мира позволяет сделать ряд содержательных заключений, ответить на многие вопросы, касающиеся режимов монетарной политики, а также сформулировать рекомендации для реализации эффективных мер борьбы с инфляцией.

***Разработка и реализация режима инфляционного таргетирования.*** Опыт проведения политики таргетирования в развитых странах мира свидетельствует о том, что успех всего мероприятия в большей степени зависит от степени проработанности вопросов введения этого режима, включая выбор целевой траектории, обоснование и публичное представление нового режима, институциональное обеспечение и

др. Многие аспекты внедрения политики таргетирования существенно дифференцированы по странам, что позволяет оценить степень воздействия тех или иных эффектов на эффективность этого режима. По этой причине целесообразно рассмотреть некоторые ключевые аспекты организации и проведения политики в разрезе национальной практики.

#### ***Введение инфляционного ориентира.***

Главный вопрос, возникающий при разработке мероприятий инфляционного таргетирования, - это время введения нового режима. Обычно в силу того, что значимые изменения в монетарной политике происходят в экономически неблагоприятные периоды, типичным моментом запуска механизма таргетирования является ситуация, при которой инфляция выходит из-под контроля, хотя, как показал зарубежный опыт развитых стран, осуществление перехода к новому режиму у них было достигнуто после получения определенных результатов в области понижения темпов инфляции.

Необходимо подчеркнуть, что решение вопроса о времени проведения политических изменений тесно связано со способностью денежно-кредитных властей выполнить обещания и достичь установленных инфляционных ориентиров в оговоренный срок. В случае успешного решения этого вопроса задача стабилизации инфляционных ожиданий оказывается выполненной, а экономика становится более инфляционно устойчивой перед шоками агрегированного спроса и предложения. Последнее обстоятельство находит подтверждение в практике политических изменений Великобритании, Швеции и Канады.

Дополнительным аспектом, требующим отдельного рассмотрения, являются ***сроки введения режима***. Ряд стран, такие, как Великобритания и Швеция, использовали шоковый подход и ввели новую политическую структуру за относительно короткий период времени. Другие страны, такие, как Канада, Израиль и Австралия, предпочли политику градуализма, предполагающую постепенное приспособление к новому режиму и наличие множества целевых точек, учитывающих динамику экономической среды.



**Выбор и спецификация инфляционного ориентира.** При определении целевого показателя необходимо принимать во внимание те экономические процессы, которые могут иметь место при осуществлении мероприятий по его достижению. В этом отношении заслуживают обсуждения два показателя: темп инфляции и уровень цен. Все страны склоняются к тому, что использование в качестве ориентира темпа инфляции является более экономически нейтральным, чем фиксация уровня цен. Это вытекает из неизбежности формирования дефляционной динамики, часто сопровождающейся рецессией и даже депрессивным состоянием экономики. Отсюда также следует, что спецификация целевого диапазона инфляции с нулевым средним сопряжена с аналогичными последствиями и нецелесообразна.

Хотя все страны сходятся на выборе инфляционного целевого показателя, наблюдаются существенные расхождения в конкретной спецификации самого индекса инфляции. Основание для разногласий вытекает из того, что простые часто используемые индексы инфляции, такие, например, как индекс потребительских цен, оказываются подверженными различным неконтролируемым макроэкономическим шокам. Дабы избежать ситуации бесконтрольной динамики целевого индикатора, денежные власти пытаются сконструировать специальный индекс, очищенный от ценовых параметров подверженных шокам активов. Однако качество такого индикатора находится в противоположной зависимости от уровня его транспарентности и осознания широкой публикой, что негативным образом воздействует на способность политических структур эффективно влиять на инфляционные ожидания.

**Краткосрочная политическая гибкость и множественные целевые ориентиры.** Установление монетарным органом целевого уровня инфляции не означает, что инфляция принимается единственной целевой переменной денежно-кредитной политики. При проведении инфляционного таргетирова-

ния денежная власть стремится обеспечить стабильность прочих макроэкономических переменных, таких, как ВВП и занятость, посредством либо постепенного перехода к целевому уровню, либо пересмотра целевых ориентиров на отдельных интервалах времени. Так, Канада и Швеция достигли целевых точек только со значительной задержкой по времени, что объяснялось невозможностью допущения краткосрочного падения национального дохода и занятости. Таким образом, на основе опыта данных стран необходимо проводить различие между долгосрочным целевым ориентиром и краткосрочными целями, сходящимися к долгосрочному уровню лишь по прошествии определенного периода времени. Иной подход использовался в Германии, Новой Зеландии и ряде других стран, где целевой уровень неоднократно пересматривался в случае наступления неблагоприятных макроэкономических шоков, заставлявших пересматривать первоначальные установки. Кроме того, определенный запас гибкости в проведении макроэкономической стабилизации обеспечивает целевой диапазон, т.е. не конкретный целевой уровень инфляции, а интервал, в пределах которого денежный орган обязуется удерживать инфляцию в заданном периоде времени.

**Информационные показатели и промежуточные цели.** Центральные банки, проводящие политику инфляционного таргетирования, обычно не ограничивают себя дополнительными промежуточными целями, такими, как рост денежного предложения или обменный курс. В какой бы степени ни реализовывалась задача достижения прочих целевых условий, инфляция при режиме таргетирования имеет приоритетное значение.

Хотя использование промежуточных целей иногда не согласуется с целью стабилизации инфляции, попытка их достижения зачастую все же предпринимается, и тогда такой подход именуется «условной дискрецией». Переменные, выступающие объектом дополнительного регулирования, называются информационными показателями, к числу которых, к примеру, могут относиться инфляционные ожидания, «широкие» деньги и др. Режим «условной дискреции» ока-

зывается во многих случаях более предпочтительным по сравнению с режимом «автоматического правила», при котором не ставится задача балансировки краткосрочных и долгосрочных выгод и издержек политики инфляционного таргетирования.

**Точечные и интервальные целевые ориентиры.** Одним из значимых решений, которое должно быть принято до начала реализации мер политики инфляционного таргетирования и которое оказывает значимое воздействие на степень краткосрочной гибкости центрального банка, является выбор точечного или интервального целевого уровня. Основное преимущество целевого диапазона в том, что он обеспечивает определенную гибкость в выборе средств и предоставляет экономическим агентам информацию о том, что контроль за инфляцией не является совершенным. Однако использование интервальных ориентиров имеет и свои недостатки. Во-первых, ключевым индикатором успешности центрального банка в проведении политики таргетирования становится попадание/непопадание уровня фактической инфляции в установленный коридор, что автоматически провоцирует его расширение, ставящее под сомнение целесообразность всей политики. Во-вторых, сам по себе выбор интервального показателя может сигнализировать о низкой способности центрального банка в определении целевого значения инфляции, а стало быть, низкой возможности их достижения. Кроме того, при установлении точечного ориентира имплицитно подразумевается возникновение определенного отклонения фактической инфляции от целевой, что позволяет несколько сгладить эффект несовершенной реализации проводимой политики.

**Транспарентность.** Фокусирование внимания на транспарентности политики - одна из характерных особенностей политики таргетирования. Центральные банки таргетирующих инфляцию стран проводят коммуникации с экономическими агентами несколькими путями. Во-первых, установление целевого ориентира имеет непосредственное отношение к степени осведомленности участников рынка о новом режиме. Усилия центрального банка

сбить инфляционные ожидания в периоды ускоряющейся инфляции напрямую зависят от знания о намерениях денежных властей и понимания причин и последствий реализуемых мероприятий. Во-вторых, перед центральным банком стоит задача объяснения отклонения фактической инфляции от целевого ориентира, а также необходимых пересмотров целевых ориентиров во времени. Дополнительным немаловажным фактором следует считать взаимодействие центрального банка с целым рядом прочих государственных организаций, для которых показатель целевой инфляции играет значимую роль.

**Ответственность.** Отличительной чертой всех рассмотренных примеров таргетирования является степень ответственности центрального банка перед обществом за результаты проведения обозначенной политики. Наиболее крайний вариант представлен Новой Зеландией, где правительство и центральный банк заключили формальное соглашение, касающееся цели политики и права правительства отправить председателя центрального банка в отставку в случае необоснованного существенного отклонения фактической инфляции от целевой. Но даже в более мягком варианте по сравнению с практикой Новой Зеландии политика инфляционного таргетирования сама по себе предполагает наличие ответственности центрального банка, например, перед широкой публикой. Таким образом, высокая степень ответственности является характерной чертой данного режима.

**Макроэкономическая ситуация.** Международный опыт реализации политики инфляционного таргетирования позволяет сформулировать наиболее типичные макроэкономические последствия, складывающиеся как в краткосрочном, так и в долгосрочном периоде. В любом случае международная практика показывает, что таргетирование позволяет снизить реальный уровень инфляции и с лагом удерживать инфляционные ожидания. Однако воздействие политики на прочие макроэкономические переменные не является однозначным. Наиболее характерным вариантом, представленным в большинстве рассмотренных стран, является падение производства и рост безработицы в краткосрочном периоде с последующим восстановлением ранее устоявшихся тенденций, возможно их превышение в

долгосрочном периоде. Более того, последующее воздействие экономической цикличности на реальный сектор экономики оказывается более слабым, отражая большую устойчивость складывающихся монетарных пропорций.

\*\*\*

Проведенный в работе анализ основных характеристик инфляционного таргетирования, сложившегося в развитых странах мира, позволяет заключить, что данный режим имеет достаточно сложную структуру, состоящую из целого комплекса политических и институциональных механизмов. Эффективная реализация режима инфляционного таргетирования в большинстве развитых стран потребовала достижения операционной гибкости, «мягкой» курсовой политики и поддержания темпов

инфляции, не превышающих 10% в год, что не ставило перед режимом задачи подавления инфляции, а представляло лишь обеспечение иного порядка денежно-кредитного регулирования, направляющим вектором которого стали не монетарные, а ценовые показатели.

Порядок становления и проведения режима инфляционного таргетирования развитых стран представляет собой канонический вариант, свободный от специфических условий и макроэкономической политики, проводимой в развивающихся странах и странах с переходной экономикой. Тем не менее рассмотрение опыта развитых стран позволяет выявить характерные черты режима инфляционного таргетирования, не связанные с особенностями функционирования формирующихся рынков.



Методология  
и теория экономики



## К вопросу использования сбережений населения в рыночной экономике

В.В. Стефанов

Развитие рыночных отношений в России и некоторых других странах с особой остротой поставило проблемы, связанные с формированием сбережений населения. Рост сбережений населения, их социально-экономическая структура, эффективность использования данных ресурсов в современной рыночной экономике - все эти и другие моменты имеют принципиальное значение для формирования важнейших пропорций расширенного воспроизводства, в том числе существенно определяют направленность инвестиционного процесса, масштабы и структуру спроса и предложения, воздействуют на цикличность экономического развития, включая и возникновение кризисов. С развитием финансового рынка важнейшую роль в механизме формирования и использования сбережений стали играть ценные бумаги.

Рынок ценных бумаг является современным механизмом превращения сбережений населения в инвестиции. Образование сбережений населения связано с распределением национального дохода между основными классами - наемным трудом, собственниками капитала и земли, а также предпринимателями. Заработная плата, процент и дивиденд, земельная рента и предпринимательский доход делятся на потребляемую и сберегаемую части. Это и является основой формирования фондов потребления и сбережения в национальном доходе. Основным методологическим подходом при исследовании данной проблемы выступает необходимость признания того факта, что в нормальной рыночной экономике реально должна существовать часть прибавочной стоимости, созданная и присвоенная наемными работниками. Развитие экономики развитых стран мира подтверждает наличие у наемных рабочих сбережений, источником образования которых является заработная плата. Природа сбережений наемных работников предполагает исследование их стоимостной сущности. По мнению Н.В. Мещеровой, заработная плата состоит из стоимости, равной стоимости рабочей силы и части прибавочной стоимости. "... Предприниматель не оплачивает сразу

рабочую силу... Она уже имеет собственный источник своего экстенсивного и интенсивного расширения. Иначе то, что К.Маркс определяет как  $\Delta v$  в ходе распределения накапливаемой части  $m$ , в реальности уже получено наемным работником до начала данного процесса накопления. Даже по схемам К.Маркса, но с изменением известной его методологической предпосылки можно доказать, что наемный работник присваивает часть прибавочной стоимости"<sup>1</sup>. Такая позиция правомерна, если полагать, что рабочая сила, предназначенная (в количественных и качественных параметрах) для процесса накопления есть результат производства, взятого в его непрерывности. Воспроизводственный подход применительно к рабочей силе позволяет в зарплате отделить необходимый продукт от прибавочной стоимости. В свою очередь часть прибавочной стоимости, присваиваемая наемным трудом, выступает в двух формах: во-первых, это потребляемая прибавочная стоимость, предназначенная для развития рабочей силы как одного из важнейших факторов производства, и, во-вторых, это сбережения наемных работников. Использование сбережений, источником которых служат доходы наемных работников, имеет важнейшее значение для всего инвестиционного процесса в экономике.

Переход к рыночной экономике в России сопровождался резким сокращением участия трудящихся в распределении национального дохода, и прежде всего прибавочной стоимости, и в формировании общего объема сбережений; попытка свести заработную плату (или даже пенсию) к уровню минимального воспроизводства работника (т.е. к границам необходимого продукта) обостряет, а не стабилизирует экономические отношения капиталистического строя. В России с началом рыночных реформ при резком ограничении платежеспособного спроса населения на товары длительного пользования (комфортабельное жилье, автомобили и т.д.) тем

<sup>1</sup> Мещерова Н.В. Рынок ценных бумаг и население: теоретический аспект исследования // Экон. науки. 2001. № 3. С.61.

не менее происходил определенный рост сбережений трудящихся, но государство не смогло обеспечить необходимое регулирование рынка ценных бумаг. Это привело как к потере сбережений населения в Сбербанке страны, так и к возникновению криминальных инвестиционных компаний и фондов.

Узкие возможности привлечения средств населения на рынок ценных бумаг не способствуют полному превращению сбережений в инвестиции, возникает свободный остаток сбережений, который является неиспользованной частью прибавочной стоимости. Свободный остаток сбережений не сводится лишь к неиспользованным доходам населения. Большая его часть - это валютные резервы государства, а также финансовые средства коммерческих банков и предприятий. С учетом формирования налоговых и бюджетных процессов в экономике распределение прибавочной стоимости, данное в I томе "Капитала" К. Маркса, можно конкретизировать следующим образом:

$$\begin{aligned}
 & \text{П} = \text{Потребляемые части зарплаты, процента} \\
 & \text{и дивиденда, ренты и предпринимательского} \quad (1) \\
 & \text{дохода} = v + \Delta v + \text{мп};
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 & \text{S} = \text{Сберегаемые части зарплаты, процента} \quad (2) \\
 & \text{и дивиденда, ренты и предпринимательского} \\
 & \text{дохода} = \Delta c = I,
 \end{aligned}$$

где П и S – соответственно, потребление и сбережение; v - стоимость, эквивалентная стоимости необходимого продукта;  $\Delta v$  - прибавочная стоимость в форме части зарплаты, предназначенная для расширения (количественного или качественного) параметров используемого наемного труда; мп - потребляемая прибавочная стоимость собственниками капитала, земли, а также предпринимателями;  $\Delta c$  - накапливаемая собственниками капитала, земли, предпринимателями и наемным трудом часть прибавочной стоимости, которая используется для приобретения дополнительных средств производства (постоянного капитала).

В рамках потребления формируются условия расширенного воспроизводства всех классов общества, и прежде всего наемных работников. По сути сбережения в этом примере равны инвестициям (I), что соответствует методологическому

подходу К. Маркса в анализе проблем накопления в I томе "Капитала". Если допустить, что сбережения могут быть больше инвестиций, то мы переведем логику исследования на уровень абстракции, данный в работе Дж. Кейнса. В этом случае формула (2) примет несколько иной вид:

$$\begin{aligned}
 & \text{S} = \text{Сберегаемые части зарплаты, процента} \\
 & \text{и дивиденда, ренты и предпринимательского} \quad (3) \\
 & \text{дохода} = I + \text{Sf} = \Delta c + \text{мнс};
 \end{aligned}$$

где I и Sf – соответственно, инвестиции и свободный остаток сбережений; мнс - неиспользованная прибавочная стоимость.

Таким образом, применение положений Дж. Кейнса к анализу проблем расширенного воспроизводства в оценке схем распределения прибавочной стоимости, данных К. Марксом, позволяет увязать в единый подход позиции этих гениальных экономистов, т.е. при расширенном воспроизводстве распределение прибавочной стоимости может приобрести следующее выражение:

$$\begin{aligned}
 m &= \text{мп} + \text{мн} + \text{мнс} = \text{мп} + \Delta v + \Delta c + \text{мнс} = \\
 &= \text{Пm} + I + \text{мнс}, \quad (4)
 \end{aligned}$$

где m - совокупная прибавочная стоимость; Пm - размер потребления за счет прибавочной стоимости.

Свободный остаток сбережений есть та часть прибавочной стоимости, которая не была использована для потребления собственниками капитала, земли, предпринимателями и наемными работниками, но и не превратилась в капитал. Эта часть прибавочной стоимости не использована на потребление и не прошла процесс капитализации, а сохранила форму дохода. В этом качестве свободный остаток сбережений представляет собой реальную вновь образуемую рыночную стоимость и в данном качестве выступает как составная часть экономического эффекта при определении экономической эффективности национального производства с учетом сквозного характера на разных уровнях хозяйствования.

В условиях трансформационной экономики при необходимости решения первоочередных задач расширения потребления населения недооценка образования сбережений населения, отсутствие эффективных инструментов их



превращения в инвестиции могут стать серьезным препятствием для экономического роста. Относительно современной экономики проблеме использования сбережений населения на рынке ценных бумаг необходимо прежде всего рассматривать в трех основных аспектах – как условие образования сбережений, их социально-экономическую структуру; формирование предложения реальных ценных бумаг (акций, облигаций и т.д.) и создание механизма привлечения сбережений населения на фондовый рынок, включая его организованные формы (биржевые системы).

Представленные в табл. 1 статистические материалы для анализа в период 1995-2001 гг. включают в себя предкризисные, кризисные и посткризисные изменения в показателях валового национального дохода, потребления, инвестиций, свободного остатка сбережений. При ана-

системе национальных счетов Госкомстатом РФ<sup>1</sup>.

Изменения, представленные в табл. 1, характеризуют свободный остаток сбережений, рассчитанный как показатель избытка НРД над суммой затрат на потребление и инвестиции (см. рис. 1).

На графике видно, что линия показателя избытка НРД над суммой потребления и инвестиций, т.е. свободного остатка сбережений (Sf), изменяется максимально близко к инвестиционной кривой (I). Линии НРД (Y), потребления (C) и инвестиций (I) весьма точно для данного периода времени воспроизводят известный вывод П.Самуэльсона. По его наблюдениям, “статистические данные показывают, что совокупные потребительские расходы довольно близко следуют за изменениями совокупного чистого дохода”<sup>2</sup>. Изменение линии потребления

Таблица 1. Валовой национальный располагаемый доход, сбережение, инвестиции, свободный остаток сбережений, деньги в обращении, курс рубля и золотовалютные резервы России в 1995-2001 гг., млрд. руб.\*

	Годы						
	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
НРД (Y)	1525,2	2118,3	2427,3	2622,6	4583,8	6879,3	8919,5
Потребление (C)	1095,8	1544,7	1891,8	2100,7	3303,9	4506,3	5897,9
Инвестиции (I)	391,5	528,7	564,2	444,0	729,2	1245,5	1994,1
Свободный остаток сбережений (Sf = Y - (C + I))	37,9	44,9	- 28,8	79,9	550,7	1127,6	1027,5
Сбережение (S)	429,4	573,6	535,4	521,9	1279,8	2373,1	3021,6
Деньги в обращении (Mo)**	80,8	103,8	130,4	187,8	266,6	419,3	584,3
Курс рубля	4,64	5,56	5,96	20,65	27,00	28,16	30,14
Валютные резервы	0,17	0,10	0,09	0,04	0,03	0,05	0,06
Запасы золота	0,11	0,12	0,12	0,07	0,05	0,02	0,02

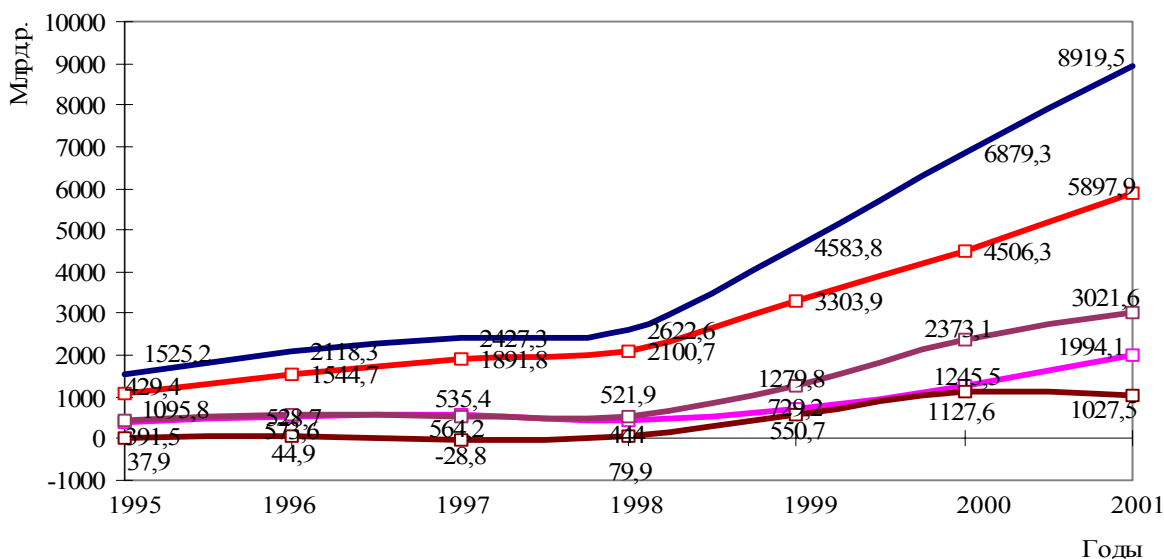
\* ВНД, потребление, инвестиции, остаток сбережений, деньги в обращении и курс рубля к доллару США даны в таблице на основе сравнимой денежной оценки, установленной с начала 1998 г. Валютные резервы и запасы золота ЦБ РФ рассчитаны, соответственно, в долларах США на 1 руб. и тройских унциях на 1 тыс. руб.

\*\* Mo - наличные деньги в обращении.

лизе таблицы необходимо учитывать, что в 1995 - 1998 гг. при сравнительно малом объеме свободного остатка сбережений (Sf) на 1997 г. приходится максимальные статистические расхождения при определении основных параметров валового внутреннего продукта (ВВП) и национального располагаемого дохода (НРД), исчисляемого в

<sup>1</sup> В 1996 г. такие статистические расхождения были равны 17,1 млрд. руб., в 1997 г. - 50,9 млрд. руб., а в 1998 г. они вообще отсутствовали (см.: Российский статистический ежегодник : Стат.сб./ Госкомстат России. М., 2001. С. 279).

<sup>2</sup> Самуэльсон П. Экономика. М., 1964. С.261.



**Рис. 1. Национальный доход, потребление, сбережение, инвестиции, свободный остаток сбережений**

(С) существенно отличается от графика Sf. Практические исследования дают основание сделать вывод о том, что свободный остаток сбережений и инвестиции находятся под влиянием ряда существенных общих факторов.

Предкризисный, кризисный и посткризисный периоды в России (1995-1997, 1998 и 1999-2001) характеризуются изменением удельных весов инвестиций и свободного остатка сбережений в НРД. Так, с 1995 по 1999 г. произошло падение доли инвестиций с 25 по 15 %, а затем в 2000 г. наблюдался рост до 18%. В 2001 г. этот показатель достиг уровня 22,3 %. Свободный остаток сбережений в 1995-1998 гг. практически отсутствовал (минимум составил 1%, максимум - 3% к НРД). После финансового кризиса 1998 г. его доля в валовом национальном доходе стала неуклонно повышаться. Она равнялась в 1999 г. 12%, в 2000 г. 16%, а в 2001 г. его уровень сократился до 11,5 %. Сокращение свободного остатка в 2001 г. по сравнению с 2000 г. сопровождалось определенными его структурными изменениями. Так, при росте валютных резервов государства и стабилизации курса рубля прирост свободного остатка сбережений населения в валюте стал сокращаться, что повлекло за собой уменьшение всего объема неиспользованной части сбережений. Таким образом, свободный остаток сбережений резко падает в предкризисный и кризисный периоды и увеличивается при переходе к фазе подъема, но при этом по мере уменьшения инфляции свободный остаток сокращается. Сложное движение

свободного остатка сбережений отражает не только позицию и возможности государства формировать валютные резервы для поддержания денежного обращения, но и поведение населения на рынке ценных бумаг. Наличие дефицита государственного бюджета России в эпоху рынка ГКО-ОФЗ с присущими ему высокими процентными ставками, фактически фиксированный высокий курс рубля (политика валютного "коридора") стимулировали население и коммерческие банки к участию на рынке государственных ценных бумаг. После кризиса 1998 г. внимание населения как инвесторов в 2000 г. было обращено прежде всего на доллар США. В 2001 г. стабилизация изменений российской национальной валюты, укрепление сохранившейся системы коммерческих банков способствовали некоторому сокращению свободного остатка сбережений за счет роста валютных вкладов населения и расширения его участия на рынке негосударственных ценных бумаг.

Эффективность использования сбережений населения является важнейшим рычагом в обеспечении воспроизводства отношений частной и личной собственности и в достижении социально-экономической стабильности развития страны. Участие широких слоев населения в инвестиционном процессе означает формирование их экономического интереса (включая и наемный труд) в развитии форм распределения по капиталу. Заинтересованность всех слоев населения в росте сбережений возможна при условии их превращения в капитал с достаточно

высоким уровнем доходности, ликвидности и защищенности. Объективно в общенациональном масштабе остаток сбережений как неиспользованная часть прибавочной стоимости возникает в силу ограничений вложений капитала, связанных с имеющимся уровнем экономической эффективности. Появление остатков сбережений у населения есть и результат недоверия к сложившимся формам использования сбережений коммерческими банками, инвестиционными компаниями и даже государством. Развитие ситуации до и после кризиса 1998 г., реализация экономических интересов населения, коммерческих банков и государства показывают, что в хозяйственных решениях государство в регулировании процесса формирования и использования сбережений населения должно не только создать институциональные условия для роста эффективности инвестиций, но и обеспечить становление разнообразных форм инвестирования с учетом развития национального и мирового финансового рынков. Современные институциональные отношения не обеспечивают в должной мере формирование и использование сбережений населения, что ведет к возрастанию свободного остатка сбережений у населения (часть валютных и рублевых сбережений), а в общенациональном масштабе способствует росту недоиспользованной прибавочной стоимости. Важнейшей проблемой здесь выступает преодоление различных тенденций к монополизации рынка ценных бумаг. Во многих странах мира (за исключением США) институциональные формы перераспределения вновь образуемой рыночной стоимости способствуют возникновению универсальных банков. Возможный разрыв между процентными ставками по вкладам населения и возможностями получения доходов с этих же ресурсов на рынке ценных бумаг становится привлекательным для коммерческих банков, отрицательно воздействуя на развитие их кредитных операций. Это монополизировало доступ населения как инвесторов на рынок ценных бумаг, сдерживает развитие биржевых структур (торгово-расчетно-депозитарных систем). В итоге усиливаются факторы кризисного развития экономики, широкие слои населения практически устраняются от участия в инвестиционной деятельности на рынке ценных бумаг.

Коммерческие банки становятся основным механизмом продвижения сбережений населения на рынок ценных бумаг. Наряду с этим само предложение акций и облигаций на российском рынке ценных бумаг приобретает монопольный характер. До 1998 г. государство, реализуя свои экономические интересы как крупнейший эмитент ценных бумаг (например, рынок ГКО-ОФЗ), стало реальным конкурентом в развитии негосударственного рынка ценных бумаг. Однако ограничение участия государства в качестве эмитента ценных бумаг предполагает сбалансированную налоговую и бюджетную политику, а также проведение свободного курса национальной валюты. В этом плане последние годы развития России показывают, что экономического роста можно достичь на основе рациональной экономии без осуществления необоснованных государственных заимствований. Необходимо констатировать и другое обстоятельство. Современный рынок ценных бумаг имеет узкий характер. В результате монопольного поведения государства до кризиса 1998 г. и современной монополизации предложения финансовых инструментов (акций и облигаций) на рынке ценных бумаг со стороны естественных монополий при поддержке универсальных коммерческих банков произошло формирование ограниченного рынка ценных бумаг. С учетом важнейшей роли природной ренты в образовании избыточной прибыли корпораций и отражения этого момента в процессе капитализации акций, а также в силу недостаточного развития институтов и соответствующих организационных форм фондовый рынок в России приобрел в основном рентный характер, соответствующий преимущественно экстенсивной форме воспроизводственного процесса, где при общей недооценке производительного капитала в стране акции естественных монополий переоценены.

Решение национальной задачи существенного (многократного) роста ВВП, с нашей точки зрения, предполагает завершение перехода экономики России с преимуществом экстенсивного к интенсивному воспроизводственному процессу. Ориентация на широкое внедрение достижений научно-технического прогресса в производство должна реализоваться в росте экономической эффективности национальной экономики.

Экономическую эффективность можно определить как отношение валового располагаемого дохода к текущим затратам, участвующим в образовании общественных издержек производства. Очевидно, что свободный остаток сбережений, непосредственно образуясь в течение года, уходит не только из сферы обращения, но и от участия в реальном процессе производства. Поэтому мы допускаем, что общественные издержки должны быть сокращены на величину части рыночной стоимости (свободного остатка сбережений), не используемой в реальном производстве. С учетом этих обстоятельств рассчитаем реальную эффективность экономики для России по данным 1995-2001 гг. (табл. 2).

В 1995-2001 гг. предложение, рассчитанное в рублях, устойчиво увеличивалось. Так, если в 1995-1996 гг. показатель, рассчитанный по сложившейся сумме счетов производства (без

Для периода с 1995 по 1997 г. характерно падение экономической эффективности. Так, если в 1995 и 1996 гг. она, соответственно, была равна 55,5 и 55,9 %, то в 1997 г. уровень показателя упал до 54,3 %. Такое падение явилось предвестником финансового кризиса августа 1998 г. Во время этого кризиса вновь наметился уже в октябре - декабре 1998 г. экономический рост за счет девальвации национальной валюты. Данный показатель достиг уровня 57,7 %. С 1999 г. начинается существенный рост эффективности экономики России с 60,5 % до 62,5 % в 2001 г. Свободный остаток сбережений может стать одним из реальных источников инвестиций в нашей стране, фактором роста ВВП, но при этом население должно быть заинтересовано в превращении своих финансовых ресурсов в капитал с высокой доходностью.

Необходимо понимать, что рынок ценных бумаг в своем развитии проходит несколько

Таблица 2. Предложение реальных финансовых ресурсов, эффект и эффективность экономики России в 1995-2001 гг.\*

	Годы						
	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Предложение (материальные затраты, потребление и инвестиции)	2746,6	3786,9	4465,8	4540,6	7575,3	11186,5	14274,2
Экономический эффект - национальный располагаемый доход, млрд. р.	1525,2	2118,3	2427,3	2622,6	4583,8	6879,3	8919,5
Экономическая эффективность (национальный доход к предложению ресурсов), %	55,5	55,9	54,3	57,7	60,5	61,5	62,5

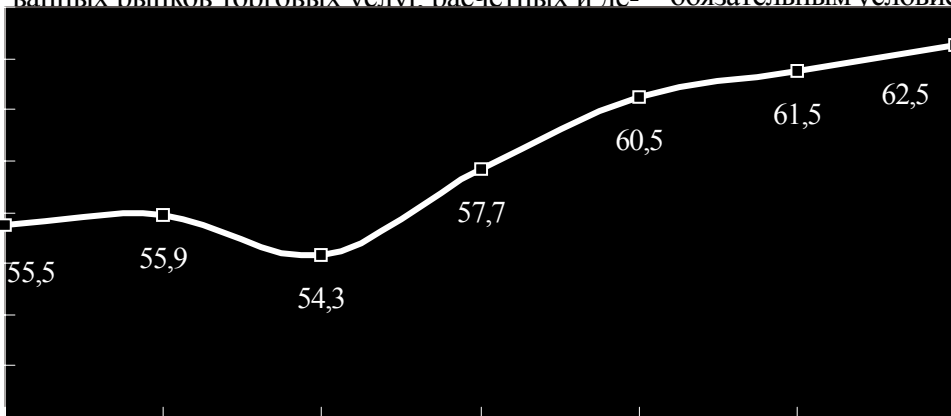
\*Российский статистический ежегодник: Стат. сб. / Госкомстат России. М., 2002.

учета свободного остатка сбережений в объеме добавленной стоимости), составил 2746,6 млрд. руб., а национальный доход как экономический эффект развития - 1525,2 млрд. руб., то в 2001 г. эти показатели, соответственно, достигли уровня 14274,2 и 8919,5 млрд. руб. Различия между ними можно увидеть на диаграмме, составленной на основе табл. 2 (рис. 2).

этапов. На первоначальном этапе рынок ценных бумаг не имеет характерных для него структур (фондовых бирж, инвестиционных и брокерских фирм). Торговля ведется хозяйственными субъектами, основной деятельностью которых являются другие рынки. Зрелость рынка ценных бумаг возникает при условии, если отраслевые и внутриотраслевые формы общественного разде-

Рис.2. Показатель эффективности экономики России

ления труда завершают процесс формирования рынка ценных бумаг, создавая ему адекватных участников. В результате торговля ценными бумагами выступает в виде специализированных предприятий (биржи, расчетные палаты, депозитарии, инвестиционные компании и фонды и т.д.). На развитом рынке ценных бумаг происходит обособление определенных родов деятельности и формирование специализированных рынков торговых услуг расчетных и ле-



кредитных организации (расчетная палата ММВБ, расчетные палаты региональных валютных бирж), а также Национального депозитарного центра с его региональными филиалами и представительствами. Модель организованного рынка ценных бумаг формируется на принципах доминирующего участия биржи как холдинга в капитале расчетной палаты и депозитарного центра. Формирование модели организованного рынка ценных бумаг является результатом развития общественного разделения труда, формирования рынков торговых, расчетных и депозитарных услуг. Вступление России в ВТО существенно изменит ситуацию на нацио-

нальном рынке ценных бумаг. С открытием российского рынка финансовых услуг для иностранных участников уход национального капитала из России приобретет системный характер в правовом поле, а вектор процесса формирования рыночной стоимости и рыночных цен на российские ценные бумаги сместится на западные фондовые рынки. Переход к модели организованного рынка становится обязательным условием эффективного использо-

вания. Однако непосредственные палаты и депозитарии не являются центрами инвестиций. Современный рынок предъявляет серьезные требования к технической, программной и информационной безопасности биржевой системы. В условиях отсутствия серьезных ограничений на развитие систем становится их модернизация приоритетом, которая не создает благоприятных условий для вложений капитала в биржи и другие звенья инфраструктуры рынка ценных бумаг. В рамках модели организованного рынка ценных бумаг национальные биржи, расчетные и депозитарные структуры должны преимущественно быть открытыми акционерными обществами, что позволяет биржевым системам не только развиваться за счет собственной прибыли, но и привлекать капитал инвесторов за счет новых эмиссий собственных акций. В границах рынка ценных бумаг биржа, выступая в институциональной форме акционерного общества, претендует на часть прибыли, полученной участниками. Биржевую комиссию можно рассматривать как

рентный доход, в котором реализуется исключительное право биржи на организацию биржевых торгов, приобретенное ею у государства при получении лицензии на биржевую деятельность. Переход биржевых систем на коммерческие основы соответствует реальным процессам развития общественного разделения труда, формирования торговли ценными бумагами как самостоятельной отрасли сферы обращения и структури-

зации самого рынка ценных бумаг, в том числе экономического обособления торговых, расчетных и депозитарных услуг. Развитие в России этих процессов позволит обеспечить эффективное использование сбережений населения на фондовом рынке и сделать конкурентоспособным национальный рынок ценных бумаг в общемировом рыночном пространстве.



## Экономические и институциональные отношения в системе хозяйственных отношений

А.М. Михайлов,

кандидат экономических наук, Самарская государственная экономическая академия

В последние десятилетия XX в. экономическая наука все чаще задавалась вопросами о том, почему рыночные реформы в различных странах приносят неодинаковые результаты, почему в условиях одних и тех же экономических отношений в одних странах наблюдается быстрый экономический рост, а другие обречены на десятилетия застоя. Эти вопросы чрезвычайно актуальны для России, где десятилетие реформ, проводимых по образу передовых рыночных экономик, не дало желаемых результатов. Ответы на них современные ученые-экономисты ищут во взаимодействии экономических и институциональных отношений.

С момента зарождения экономика формировалась как наука об экономических отношениях, т.е. отношениях по поводу распределения ресурсов и присвоения результатов производства. Экономические отношения в процессе производства, распределения, обмена и потребления – всегда отношения к доходу. С эпохи физиократов деление общества на классы осуществлялось в зависимости от отношения к средствам производства или производственным ресурсам, от доли в распределении произведенного продукта и места в системе управления производством. Экономические отношения возникают в своем базисе как межклассовые отношения, развиваясь в дальнейшем в сложную многоуровневую систему. Главным мотивирующим фактором в них выступает присвоение дохода (в самых разных его формах). В соответствии с экономическими отношениями возникают и экономические интересы, которые реализуются через получение дохода.

А.Смит связывал выход общества из первобытного состояния с развитием экономических отношений по поводу получения доходов от факторов производства. “Всякий человек, который получает свой доход из источника, принадлежащего лично ему, должен получать его либо от своего труда, либо от своего капитала, либо от своей земли”<sup>1</sup>. По Д. Рикардо,

<sup>1</sup> Антология экономической классики. Т. 1. М., 1993. С. 122.

определение законов, которые управляют распределением доходов между классами общества, – главная задача политической экономии<sup>2</sup>. Теория прибавочной стоимости К. Маркса построена на идеологии присвоения одними классами дохода, создаваемого другим классом, и вытекающего отсюда антагонизма экономических интересов. К.Маркс видел только один путь решения этих противоречий – революционную замену института частной собственности институтом общественной собственности.

Другой подход в теории трех факторов производства предлагает Ж.Б. Сэй. Рыночная конкуренция должна, по его мнению, привести к справедливой оценке каждого фактора производства в соответствии со спросом и предложением и разрешить противоречия между экономическими интересами различных собственников факторов производства.

Маржиналисты отказались от рассмотрения экономических отношений между классами общества. В основу неоклассического подхода были положены принципы максимизации полезности и рационального распределения ресурсов. Исходный пункт экономического поведения людей – поведение абстрактного индивида, действующего по принципу рационального выбора. Несмотря на такое кардинальное изменение методологического подхода, смену самого названия науки, неоклассическая теория продолжает изучение экономической деятельности в рамках экономических отношений людей. Максимизация полезности домашними хозяйствами достигается получением доходов от факторов производства, поведение фирмы направлено на максимизацию прибыли. Рыночные отношения рассматриваются неоклассической теорией как экономические отношения, связанные с получением доходов. При этом неоклассики считают, что рыночная конкуренция в долгосрочном периоде ведет к рыночному равновесию, эффектив-

<sup>2</sup> См.: Антология экономической классики. Т. 1. С. 399.

ному распределению факторов производства, которое означает максимизацию доходов их собственников. Рынок рассматривается как саморегулирующийся механизм, который автоматически приводит к сочетанию экономических интересов его участников.

Идеи неоклассиков лежат в русле учения А. Смита о “невидимой руке” рынка, которой он направляет частные эгоистические интересы, заключающиеся в максимизации дохода, на удовлетворение общественных потребностей и интересов.

Абстрактные идеи рационального поведения субъектов, направленного на максимизацию полезности и доходов и тем самым реализующего общественные потребности, не всегда отражали практическую реальность. Экономические отношения в обществе, особенно на заре рыночной экономики, разрывали экономическую систему. Весь XIX в. прошел под знаком формирования общественных институтов, регулирующих экономические отношения в рыночном хозяйстве.

Анализируемые Д. Рикардо законы распределения ренты, прибыли и заработной платы отражали экономическую борьбу между классами той эпохи. Ученый доказывал, что “хлебные законы” ведут к росту ренты и распределения доходов в пользу земельных собственников, снижают норму прибыли и в конечном счете несут угрозу развитию экономического строя. Отсюда - вывод Д. Рикардо о необходимости ликвидации института крупной земельной собственности.

Революционная, вооруженная классовая борьба в первой половине XIX столетия свидетельствует о том, что автоматической гармонии общественных интересов с формированием рынка не достигается.

А. Смит, рассматривая экономические отношения между классами, отмечал, что интересы рабочих и хозяев отнюдь не тождественны. “Рабочие хотят получать возможно больше, а хозяева хотят давать возможно меньше. Первые стараются сговориться для того, чтобы поднять заработную плату, последние же - чтобы ее понизить”<sup>3</sup>. При этом А. Смит связывает низкие доходы рабочих с соглашениями, которые существуют между хозяевами, и с действующими в Англии парламентскими актами<sup>4</sup>.

<sup>3</sup> Антология экономической классики. Т. 1. С. 135.

<sup>4</sup> См.: Там же.

Во второй половине XIX в. рабочие добились значительных успехов в борьбе за свои права, формируются институты, защищающие их интересы (профсоюзы, 8-часовой рабочий день, всеобщее избирательное право, политические партии и т.д.). На первый план выдвигается экономическая борьба рабочего класса за доходы без изменения существующего общественного строя.

Экономические интересы участников системы рыночных отношений, таким образом, весьма противоречивы, и для достижения ее равновесия необходимо формирование общественного порядка, который обеспечивал бы сочетание различных экономических интересов.

Экономические кризисы 20-х гг. прошлого столетия показали, что рыночная экономика нестабильна. Конкуренция между субъектами экономических отношений ведет к возникновению диспропорций. Дж. Кейнс, доказывая необходимость государственного регулирования экономики, обосновывал тем самым необходимость существования институтов, которые определяли бы рамки функционирования рыночной экономики.

Концепция экономического человека, осуществляющего рациональный выбор, подвергалась критике представителями экономической науки почти с начала своего возникновения. Представители исторической школы доказывали необходимость учета исторических, национальных, социальных и духовных факторов в процессе экономической деятельности.

Решающий шаг в данном направлении сделали основоположники “старого” институционализма. Т. Веблен подверг критике положения неоклассической теории и обосновал понятие института как “устойчивых привычек мышления, присущих большой общности людей”<sup>5</sup>. Институционалисты подчеркивали роль социальных и культурных факторов в поведении человека и определяли его экономический выбор не только рациональностью, но и традициями, привычками, воспитанием, стереотипами. Основу деятельности людей они видели в институтах, под которыми понимали: укоренившиеся, распространенные обычаи,

<sup>5</sup> *Veblen T. The Place of Science in Modern Civilization and Other Essays.* N.-Y. Huebsch, 1919. P. 239.



традиции, образ мыслей (Т. Веблен); совокупность коллективных действий, которые позволяют контролировать индивидуальные действия, способ примерения индивидуальных интересов (Дж. Коммонс); средства, с помощью которых обеспечиваются правила и нормы поведения, коренящиеся в привычных способах действия и мышления (У. Митчелл).

Основоположники институционализма не проводили различия между экономическими и институциональными отношениями. Ими рассматривалось влияние социальных, философских, психологических факторов на экономическую деятельность. В результате не выделялась специфика последней, состоящая в стремлении удовлетворить потребности в процессе производства, распределения, обмена и потребления материальных благ посредством получения доходов. Более того, институциональные факторы (психологические, юридические, социальные) рассматривались первичными по отношению к экономическим (максимизация полезности, получение дохода). В то же время следует отметить, что уже в работах ранних институционалистов видно понимание институтов как норм, правил, рамок экономической деятельности.

Следующий важный шаг в изучении роли институтов в экономической жизни сделали неoinституционалисты, которые определяют институты на основе методологических подходов неоклассической теории, прежде всего методологии индивидуализма. В отличие от “старых” институционалистов, у которых исходным пунктом анализа являются институты и характеристика индивидов выводится из содержания институтов, неoinституционализм определяет институты через интересы и поведение индивидов, которые используют институты для координации своих действий. Сохраняя основные постулаты неоклассической теории (методологию индивидуализма, ограниченность ресурсов, максимизацию поведения, рациональный выбор), представители неoinституционализма пытаются преодолеть абстрактный характер неоклассической теории, приспособить ее к практической хозяйственной деятельности.

Неоклассическая теория исходила из абстрактной методологической предпосылки: субъекты в процессе экономической деятельности обладают полнотой информации; нет необ-

ходимости в оценке и контроле качества товаров, в затратах на ведение и заключение переговоров; права собственности полностью защищены и не требуется их спецификации и защиты; отсутствует оппортунистическое поведение экономических агентов. Неоклассики считали, что обмен (транзакции) между участниками экономических отношений проходит без трений и не требует дополнительных затрат.

Неoinституционалисты доказывают существование дополнительных ограничений, воздействующих на экономическую деятельность. Кроме физических, порождаемых редкостью ресурсов, и технологических, отражающих уровень знаний и практического мастерства экономических агентов, вводятся ограничения, обусловленные институциональной средой и издержками по заключению сделок. Неoinституционалисты подчеркивают, что экономические агенты действуют в мире больших транзакционных издержек, плохо или недостаточно определенных прав собственности, в мире жестких институциональных реальностей, полном риска и неопределенности.

Важным моментом неoinституционального подхода является положение о транзакционных издержках. Один из основоположников неoinституционализма Т. Эггертссон дает им следующее определение: в общем виде, транзакционные издержки – это издержки, которые возникают при обмене индивидами прав собственности на экономические блага и защите своих исключительных прав<sup>6</sup>.

Видные неoinституционалисты Д. Норт и Дж. Уоллис, проведя расчеты транзакционных издержек на рынке США, показали, что за последние сто лет величина этих издержек по отношению к национальному доходу возросла с 25 до 45%<sup>7</sup>.

Главным путем снижения транзакционных издержек неoinституционалисты считают уменьшение неопределенности экономической среды путем создания устойчивых правил поведения, ограничение рамок, в которых осуществляется экономическая деятельность, т.е. формирование институтов, определяющих и

<sup>6</sup> Eggertsson T. *Economic Behavior and Institutions*. Cambridge, 1990.

<sup>7</sup> Норт Д. *Институты, институциональные изменения и функционирование экономики*. М., 1997. С. 46.

ограничивающих набор альтернатив, которые предоставляются субъектам в процессе этой деятельности. Согласно Д. Норту, “институты - это “правила игры” в обществе, или, выражаясь более формально, созданные человеком ограничительные рамки, которые организуют взаимоотношения между людьми... институты определяют и ограничивают набор альтернатив, которые имеются у каждого человека”<sup>8</sup>.

Действия индивидов, направленные на максимизацию полезности, ограничиваются институтами, существующими в обществе. Институты, являясь “правилами игры”, задают систему стимулов (как положительных, так и отрицательных), направляя действия людей по определенному руслу. Этим институты снижают неопределенность и делают экономическую деятельность более предсказуемой.

Таким образом, основываясь на постулатах неоклассики, неоинституционализм обосновал собственные принципы и создал стройную, логическую последовательность понятий, которые, по мнению А.Н. Нестеренко, можно представить следующим образом: “Максимизирующее поведение - неопределенность экономической среды - “плотность” информации - транзакционные издержки - институты - организации”<sup>9</sup>.

Если сторонники традиционного институционализма рассматривали влияние социальных, философских, психологических институтов на экономическую деятельность, то неоинституционалисты пытаются раскрыть социальные и политико-правовые процессы через призму экономического поведения индивидуума. Особенно это проявляется в работах представителей одного из направлений неоинституционализма, которое получило название “экономический империализм”. Разработанный Г.Беккером “экономический подход” заключается в распространении основных принципов неоклассической экономической теории на поведение человека в различных сферах общественной жизни. Ограниченность ресурсов, рациональный выбор, стремление к максимизации полезности, сравнение выгоды

и затрат характеризуют любые формы человеческого поведения<sup>10</sup>.

Можно согласиться с мнением А.Н. Нестеренко, что исследования сторонников “экономического подхода” позволили неоинституционалистам включить чисто экономические процессы в более широкий контекст социально-экономических, политических и культурных изменений, подвести более прочный фундамент под ряд постулатов неоклассической теории<sup>11</sup>. К этому, по-нашему мнению, следует добавить и еще один очень интересный момент. “Экономический подход” может означать, что в западной экономической мысли намечился определенный поворот в сторону рассмотрения экономического поведения человека как первичного по отношению к социальному, духовному, политико-правовому. Во всяком случае не вызывает сомнения, что неоинституционалисты считают экономическую деятельность первичной по отношению к институтам.

В то же время надо констатировать, что исследования институционалистов так или иначе ограничены рамками неоклассической теории. Они рассматривают роль институтов в организации экономического поведения индивидов, оставляя за пределами анализа в большинстве случаев взаимоотношения между людьми, социальными группами, классами по поводу формирования, функционирования и изменения институтов – институциональные отношения и их взаимодействие с экономическими отношениями. Исключение составляют исследования представителей новой экономической истории, и в первую очередь работа Д. Норта “Институты, институциональные изменения и функционирование экономики”, хотя если подходить строго, то и в ней рассматривается система институтов, а не система институциональных отношений.

В данной связи плодотворным является установление взаимосвязей между классической политической экономией и институционализмом, раскрытие роли институтов в функционировании экономических отношений между группами, социальными слоями и клас-

<sup>8</sup> Норт Д. Указ. соч. С. 17, 18.

<sup>9</sup> Нестеренко А.Н. Экономика и институциональная теория. М., 2002. С. 310.

<sup>10</sup> См.: Беккер Г. Экономический анализ и человеческое поведение // THESIS. 1993. С. 24-40.

<sup>11</sup> См.: Нестеренко А.Н. Указ. соч. С. 299-301.

сами, использование институционального подхода в политэкономических исследованиях.

Наряду с экономическими отношениями, в обществе следует выделить институциональные отношения. Экономические и институциональные отношения в совокупности образуют систему хозяйственных отношений<sup>12</sup>. Институциональные отношения существуют как самостоятельные по отношению к экономическим отношениям, переплетаясь с ними. Рассмотрение институциональных отношений отдельно от экономических является методологической абстракцией.

Институциональные отношения формируют рамки функционирования экономических отношений. Это нормы, порядок, правила поведения, формирующиеся на основе обычаев или законодательных актов, которыми руководствуются участники экономических отношений. Институциональные отношения являются формой экономических отношений, они существуют за пределами экономических отношений, ограничивают их, придают им определенную организованную форму. Цель функционирования институциональных отношений не доход, а организация экономических отношений, обеспечение их единства. Все эти отношения выступают как целостная система, находящаяся в постоянном развитии.

Хозяйственные институты определяются экономическими отношениями и обслуживают их. В то же время хозяйственные институты не следует рассматривать как часть надстройки. Они объективны, и без них экономические отношения не существуют. Хозяйственные институты соответствуют экономическим отношениям, но имеют самостоятельное бытие. Отношение общества к хозяйственным институтам, интересы к ним различных слоев общества позволяют говорить о наличии институциональных отношений и интересов в системе хозяйственных отношений.

Важнейшую роль в формировании институциональных отношений играет государство. Причем его воздействие на этот процесс мо-

<sup>12</sup> См.: Мещеров А.В., Михайлов А.М. Корпоративные отношения как предмет политической экономики // Корпоративные отношения и современный механизм хозяйствования: Сб. науч. тр. / Под ред. А.В. Мещерова. Самара, 2001. С. 4.

жет осуществляться либо прямым путем, через жесткие формы, которые государство формирует или формированию которых способствует, либо косвенным, благодаря созданию для участников экономических отношений возможностей самим формировать институциональные отношения.

Таким образом, институциональные отношения – это существующие в обществе отношения к хозяйственным институтам и по поводу них и, прежде всего, к важнейшему из этих институтов – государству.

Наряду с формальными институциональными отношениями, связанными с деятельностью государства и фиксируемыми в праве, уже в первобытном обществе возникают неформальные институциональные отношения, основанные на обычаях и традициях. Роль неформальных институтов в развитии общества в последние годы все больше привлекает внимание исследователей. Согласно мнению Д. Норта, формальные институты составляют лишь видимую часть институциональной системы, большую же ее часть формируют неформальные институты: культура, традиции, стереотипы поведения. Неформальным было и понимание институтов у основоположника институционализма Т. Веблена (устойчивые привычки, образ мыслей, менталитет).

Неформальные институты формируются в результате длительного процесса исторического развития. Вследствие этого возникающие по поводу них институциональные отношения обладают преимуществом, наследственностью, устойчивостью. Открытие эффекта институциональной преимущества А.Н. Нестеренко считает одним из главных достижений институциональной теории: "...Оно дает научное обоснование факту влияния исторического опыта, культуры и менталитета каждого народа на его сегодняшнее и будущее состояние – факту, занимающему видное место в теоретических построениях многих школ отдельных ученых, но никогда ранее не имевшему надлежащего и убедительного логического объяснения"<sup>13</sup>.

Научно-технический прогресс, развитие производительных сил влияют на изменения

<sup>13</sup> Нестеренко А.Н. Указ. соч. С. 351.

в обществе через перестройку институциональных отношений. При этом “формальные правила можно изменить за день, неформальные ограничения – нет”<sup>14</sup>. В связи с консерватизмом неформальных институтов встает вопрос о сочетании формальных и неформальных институтов: с одной стороны, о приспособлении первых к предыдущей институциональной истории развития общества, с другой – о перестройке вторых в направлении замены контрпродуктивных институтов на более эффективные. Данный вопрос чрезвычайно актуален для современной России, поскольку очевидно, что проведение рыночных реформ наталкивается на сопротивление неформальных институтов, существующих в российском обществе (нерыночный менталитет, особенности культурных и религиозных традиций, склонность к коллективизму, привычка работать с надеждой на авось, необязательность в исполнении обязательств, взятки и т. д.). Влияние многих из этих факторов на ход российской истории отмечалось в отечественной науке. Достаточно вспомнить значение, которое Н.А.Бердяев отводил особенностям русской души в развитии России<sup>15</sup>. В терминах институциональной теории речь идет о влиянии неформальных институтов в общественном развитии.

В то же время бурные перемены, проходившие в России в конце XX – начале XXI столетия, привели к формированию не только формальных институтов рыночной экономики. С большим трудом, иногда через мучительную ломку осуществляется перестройка и неформальных институциональных отношений. Появились социальные группы, поведение которых в обществе строится по принципам рационального выбора, максимизации полезности, меняется отношение к деньгам, сбережениям, появилось стремление иметь частную собственность, недвижимость.

Таким образом, институциональные отношения объективны, поскольку они, во-первых, являются результатом всего предшествующего общественного развития, во-вторых, высту-

пают формой организации экономических отношений и, в-третьих, отражают изменения, происходящие в последних. Если же хозяйственные институты не соответствуют экономическим отношениям, развивающимся в обществе, то это может привести к взрыву хозяйственной системы. Последняя будет развиваться стабильно только тогда, когда она удовлетворяет экономические интересы всех собственников факторов производства. Каждый такой собственник должен получать доход в соответствии с полезностью, которую приносит его фактор производства.

В идеале институциональные отношения должны сформировать в рыночной экономике такой порядок, который обеспечивал бы наиболее эффективное распределение факторов производства, общее рыночное равновесие. Выразителем возникающего в связи с этим общего институционального интереса является государство. Хозяйственные институты, формируемые государством, должны отражать общие институциональные интересы всех агентов экономических отношений.

В реальной хозяйственной практике институты, складывающиеся в обществе, не совершенны, довольно часто они не реализуют или реализуют неудовлетворительно экономические интересы участников экономических отношений. В целях максимизации собственных доходов одни собственники факторов производства часто стремятся сформировать такие институты, которые позволяли бы им получать больший доход за счет урезания доходов других собственников факторов производства. В системе институциональных отношений между индивидами, социальными группами, классами возникают противоречия, отражающие противоречия экономических отношений.

История развития общества – это в значительной степени история борьбы за формирование и изменение формальных хозяйственных институтов (в области законодательства, налогообложения, формирования различных норм, регулирующих хозяйственную жизнь и т. п.) и борьбы за сохранение и смену неформальных институтов (обычаев, традиций, привычек, образа мыслей и т. д.).

Собственники факторов производства, которые в рамках существующей институцио-

<sup>14</sup> Норт Д. Институциональные изменения: рамки анализа // *Вопр. экономики*. 1997. №3. С. 10.

<sup>15</sup> См.: Бердяев Н.А. Истоки и смысл русского коммунизма. М., 1990. С. 8, 9.



нальной системы получают неудовлетворительные доходы, вступают в борьбу за ее изменение. Самый существенный вопрос при этом: в какой форме протекает данная борьба - эволюционной или революционной? Устойчивость хозяйственной системы зависит, следовательно, от развития не только экономических, но и институциональных противоречий, возникающих в ней. В.И. Ленин в свое время рассматривал различие между экономической и политической борьбой пролетариата. Экономическая борьба - это борьба наемных рабочих за более выгодные условия продажи рабочей силы. С этих позиций экономическая борьба предпринимателей - это борьба за больший предпринимательский доход, собственников капитала - за процент и дивиденд, земельных собственников - за ренту. Политическая борьба рассматривалась В.И. Лениным исключительно как борьба за власть, по сути, за уничтожение господствующего института частной собственности, т.е. за свержение существовавших в то время институциональных отношений.

По нашему мнению, формы разрешения противоречий, возникающих в обществе по поводу институтов, в значительной степени зависят от совершенства самой институциональной системы. Если институты удовлетворяют основную массу населения, то в обществе идет конкуренция за доходы и реформирование институтов в рамках сложившейся хозяйственной системы. Требования революционных перемен возникают, когда институты противоречат интересам больших социальных групп. Степень совершенства институтов, таким образом, во многом определяет стабильность развития общества. Решающую роль при этом играет государство, которое в своей институциональной политике должно исходить из общего институционального интереса, заключающегося в создании такого хозяйственного порядка, таких правил поведения, ограничительных рамок осуществления экономической деятельности, которые позволяли бы всем собственникам факторов производства проводить максимизацию доходов.

Формирование институциональных отношений является решающим фактором преобразования командно-административной экономики в рыночную. Успех или неуспех рыноч-

ных реформ определяется не столько их масштабами и скоростью, сколько эффективностью возникающих при этом институтов рынка. Если в ходе экономических реформ не определяются порядок, правила поведения, рамки действия, которые строго бы соблюдались субъектами рыночной экономики, она будет характеризоваться неустойчивостью и неопределенностью.

Относительно быстрое по сравнению с Россией хозяйственное оживление в странах Восточной Европы определялось не только меньшими масштабами реформируемой экономики и благоприятными условиями преобразований, но и институциональным характером реформ. В ходе реформ в этих странах образовались основные рыночные институты, которые являются важным фактором перехода от спада к росту.

В России же, несмотря на позитивное содержание реформ и появление в ходе них основных социально-экономических характеристик, присущих рыночной экономике (преобладание частной собственности, ограничение государственного вмешательства в экономику, конкуренции, свободного ценообразования, договорных отношений между экономическими агентами, ориентации хозяйственной деятельности на прибыль и т.д.), все же остается недореформированность экономики. Институциональная система противоречива и включает в себя как новые рыночные институты, так и наследие командно-административной системы.

Многие рыночные институты развиты слабо. Это относится прежде всего к существованию "неэффективных собственников", к судебной системе, которая призвана защищать права собственности и контракты, к конкуренции, финансовой системе. Некоторые рыночные институты вообще не представлены в современной российской экономике, отсутствует законодательное регулирование ряда сторон экономической деятельности.

Институциональный вакуум проявляется также в непризнании или отторжении многих рыночных институтов, в массовом нарушении как формальных, так и неформальных норм и правил. Последнее связано и с тем, что ни в одной другой стране мира не было таких резких и быстрых изменений традиционных ценнос-



тей, привычного уклада жизни, вызвавших дезориентацию у значительной части населения.

С позиций неoinституционализма отсутствие или наличие слабых институтов ведет к возрастанию транзакционных издержек по защите контрактов и прав собственности и сужает рамки экономического обмена. Институциональный порядок в российском государстве имеет низкое качество, а само общество не в состоянии компенсировать отсутствие формальных норм неформальными нормами и обычаями делового оборота. В результате отсутствует необходимый уровень доверия между агентами экономических отношений, который порождает дополнительные риски и транзакционные издержки.

Сочетание экономических процессов с институциональной трансформацией является одной из важнейших задач, стоящих перед российским

государством. При этом, во-первых, следует учитывать преемственность и наследственность институтов. Трансформация неформальных институтов и прежде всего культуры требует длительного времени. Другими важными моментами являются господствующее положение государства над обществом и недостаток экономической и социальной инициативы у населения. Во-вторых, необходимо заимствование позитивного зарубежного опыта. Передовые институты можно и нужно импортировать. В связи с этим встает проблема сочетания универсальных и национально-специфических тенденций в развитии институтов.

Установление взаимодействия между экономическими и институциональными отношениями в системе хозяйственных отношений в России создаст возможность развития рыночной экономики цивилизованного типа и решения задач, стоящих перед страной.

## Взаимосвязь глобализации и монополизации мировой экономики

В.Я. Вишневер,

кандидат экономических наук, Самарская государственная экономическая академия

Исследование процесса монополизации внутри каждой страны, формирование антимонопольной политики требуют учета мировых тенденций развития экономики, в особенности процессов глобализации. Глобализация является синонимом взаимопроникновения и слияния экономик под давлением все более острой конкуренции и ускорения научно-технического прогресса<sup>1</sup>. Этот процесс тесно связан с ужесточением на мировом рынке конкурентной борьбы за контроль над информационным пространством и природными ресурсами через использование новейших технологий. Современное развитие мировой экономической среды характеризуется усилением роли транснациональных корпораций (ТНК), усложнением механизмов конкуренции, возрастанием экономических рисков.

Локомотивами глобализации являются ТНК, которые обеспечивают потребности в постоянных инновациях, смене технологий и научно-техническом прогрессе. Основными побудительными мотивами глобализации бизнеса ТНК можно назвать следующие:

- стремление к технологическому лидерству, как основе конкурентного преимущества на рынках в современном мире;
- оптимизация размера корпорации, достижение более высокой экономии масштаба организации, неосуществимые в узких рамках национальных рынков;
- доступ к иностранным природным ресурсам для надежного обеспечения собственного производства сырьем;
- борьба за новые, в том числе и иностранные, рынки сбыта, за преодоление импортных барьеров;
- снижение издержек и увеличение конкурентоспособности своей продукции за счет рассредоточения производства и рационализации отдельных операций воспроизводственного процесса.

Реализация в различных сочетаниях и пропорциях базовых стратегических установок определяет многообразие стратегий и организационных структур действующих транснациональных корпораций.

Важной тенденцией развития современной мировой экономики является либерализация международной торговли, региональная интеграция. В результате усиливается конкуренция в границах “старых” индустриальных регионов, но в ней все более активное участие стали принимать “новые” индустриальные центры. При этом последние не только догоняют, но и начинают активно наращивать свои конкурентные преимущества, переводят конкуренцию в режим жесткой борьбы за качество продукции. Современная конкуренция, стирая национальные границы, заставляет трансформироваться рынки в сторону форм с более развитой конкурентной структурой.

На современном этапе одной из главных движущих сил процесса глобализации экономических связей выступают прямые иностранные инвестиции (ПИИ), которые по темпам роста значительно опережают объемы международной торговли и составляют основу динамично развивающегося международного производства. Распространенной формой ПИИ являются иностранные слияния и приобретения. В процессах иностранного инвестирования важнейшую роль играют ТНК, деятельность которых приводит к расширению международного производства. В настоящее время 100 крупнейших (по размеру зарубежных активов) ТНК контролируют пятую часть мировых зарубежных активов, владеют в своих иностранных филиалах активами на сумму в 1,8 трлн. долл.<sup>2</sup>

Деятельность ТНК является одним из важнейших факторов роста экономической концентрации. Все большую роль играют транснациональные сделки. В результате таких операций

<sup>1</sup> См.: *Осадчая И.* Глобализация и государство // МЭиМО. 2002. № 11; *Черковец О.* Глобализация сотрудничества или конкуренции // Экономист. 2002. № 10.

<sup>2</sup> Об итогах работы центрального аппарата, территориальных управлений Министерства Российской Федерации по антимонопольной политике и поддержке предпринимательства в 2002 г. и задачах на 2003 г. // Вестн. МАП России. 2003. № 2. С. 47.

на многих рынках формируется жесткая олигополистическая структура, когда рынок контролируется незначительным числом крупных компаний. При этом сами рынки утрачивают свой замкнутый, национальный характер, превращаясь в межрегиональные и мировые рынки. В условиях обострения международной конкурентной борьбы весьма значительным, в частности в форме международных картелей, становится расширение трансграничной монополистической деятельности компаний.

Происходящие в последние десятилетия транснационализация хозяйственных связей и глобализация рынков приводят к обострению конкурентной борьбы между сверхкрупными компаниями за рынки и сферы влияния, способствуют возникновению, с одной стороны, новых форм конкурентной борьбы, а с другой - новых видов монопольной практики, сдерживающих конкуренцию. Современный этап характеризуется прочной взаимосвязью явлений монополии и конкуренции, достигших мировых масштабов. В мировой промышленности идут процессы глобальной интеграции и, что не менее важно, фундаментальной и долгосрочной кооперации с крупнейшими потребителями продукции. Важно отметить, что интересам укрепления позиций национальных компаний на мировом рынке во всех развитых индустриальных странах отдается безусловный приоритет по сравнению с принципами свободной конкуренции и недопущения монополизма на внутренних рынках.

Рост экономической концентрации выступает одновременно как предпосылка и следствие глобализации экономических отношений. Ситуация, когда на рынке доминирует ряд крупнейших компаний, ведет к расширению этих рынков, усилению взаимосвязи национальных экономик, углублению международных кооперационных связей, одновременно - к обострению международной конкуренции. Растущая глобализация экономических связей, в свою очередь, заставляет компании объединяться, для того чтобы в полной мере использовать эффект масштаба и выжить в конкурентной борьбе. Компании активизируют слияния и приобретения с целью расширения реорганизации своей деятельности, достижения "критической массы", необходимой для обеспечения конкурентоспособности на мировых рынках.

Анализ причин, побуждающих компании идти на объединение, показывает, что, осуществляя слияния и приобретения, компании, как правило, преследуют ряд целей, зачастую тесно связанных между собой, таких, как получение дополнительной прибыли, укрепление своих позиций на рынке; стремление к расширению своей активности и структурной перестройке деятельности, включая рационализацию производства.

Обострение международной конкуренции является также важным фактором концентрации производства. Европейские компании, уступающие по масштабам своей деятельности американским, идут на объединение с целью укрепления своих позиций.

Помимо стратегических соображений самих компаний, важным фактором активизации международных операций объединительного характера выступают либерализация и дерегулирование внешнеэкономической сферы деятельности, предпринятые многими развитыми и развивающимися государствами в последнее десятилетие.

Основная часть крупных международных слияний и приобретений осуществляется транснациональными корпорациями, базирующимися в развитых странах. В целом на них приходится около 90% крупных международных слияний и приобретений. В развивающихся странах большая часть таких операций осуществляется в странах Южной и Юго-Восточной Азии, заметный рост наблюдается также в странах Латинской Америки, Центральной и Восточной Европы (главным образом, как результат приватизации)<sup>3</sup>.

<sup>3</sup> См.: *Бородаевская А.А.* Масштабы превыше всего, или Новая волна слияний в мировой экономике. М., 2001; *Владимирова И.Г.* Слияния и поглощения компаний: характеристика современной волны // Менеджмент в России и за рубежом. 2002. № 1; *Малевинская Е.В.* Слияния и поглощения как способ объединения компаний // Вестн. Моск. ун-та. Сер. Экономика. 2002. № 1; *Пирогов А.* Слияния и поглощения компаний: зарубежная и российская практика // Менеджмент в России и за рубежом. 2001. № 5; *Пискунов Е.И.* Прямые иностранные инвестиции как фактор конкурентоспособности // Инвестиции в России. 2002. № 10, 11; *Савчук С.* Анализ основных мотивов слияний и поглощений // Менеджмент в России и за рубежом. 2002. № 5; *Савчук С.* Анализ результатов слияний и поглощений компаний // Менеджмент в России и за рубежом. 2003. № 1; *Хмыз О.* Международные слияния и поглощения акционерных компаний // Экономист. 2002. № 8.

Современное развитие мировой экономики характеризуется появлением кооперативных отношений фирм. Большинство ведущих мировых ТНК перешло к партнерству с конкурентами или активно ищет возможности для создания союзов кооперирующихся фирм. Эти корпорации совместно распределяют фонды, вкладывают капиталы, разрабатывают технологические новшества и т. п. Такая кооперативная стратегия на самом деле является всего лишь новой формой конкурентной борьбы корпораций.

Формой кооперативных связей выступает стратегический альянс, который направлен на достижение общей цели двумя или более фирмами-партнерами и предполагает объединение их специализированных активов и возможностей. Стратегический альянс подразумевает осуществление одного и более процессов обмена технологиями, совместных НИОКР или совместных разработок продукта, совместного использования взаимодополняющих активов (например, одна сторона занимается производством, а другая - сбытом совместно разработанного продукта).

Стратегические альянсы следует отличать от транзакций обмена, таких, как простое соглашение о лизинге с определенными комиссионными выплатами, поскольку в данном случае объект транзакции передается фирмой-продавцом фирме-покупателю в обмен на наличные деньги. Транзакции обмена всегда односторонни. В рамках же стратегических альянсов только одна сторона не может получать деньги. Стратегические альянсы также не подразумевают ситуаций слияния, так как они не могут распространяться на операции покупки активов другой фирмы либо получения ее контрольного пакета акций. Альянсы, в принципе, не нуждаются в обмене акциями или инвестициями в акционерный капитал партнеров, хотя это часто и происходит. Стратегические альянсы без вовлечения операций с акционерным капиталом обычно заключаются в конкретном взаимодействии между двумя и более фирмами-партнерами, не связанными отношениями собственности. Альянсы с участием партнеров в акционерном капитале могут принимать много форм, включая владение незначительным пакетом

акций, консорциумы и совместные предприятия.

Стратегические альянсы особенно характерны для высокотехнологичных отраслей. Соглашения по поводу совместных НИОКР, ноу-хау, производства и маркетинга распространяются за пределы соглашений об обменах, потому что они могут использоваться для получения доступа к взаимодополняющим технологиям и активам. Объект транзакции, такой, например, как разработка нового продукта, в этих случаях чаще всего еще не существует в момент подписания контракта. Стратегические альянсы, включая консорциумы и совместные предприятия, - эффективный способ организации инновационного процесса, особенно когда отрасль имеет фрагментарную структуру. По своей природе они обычно временны, создаются и разрушаются в зависимости от обстоятельств, менее глубоки, поскольку только ограничительный спектр операций фирмы связан с подобными соглашениями<sup>4</sup>.

В условиях нарастания интеграционных процессов и глобализации мировой экономики последствия монополистической деятельности ТНК приобретают все более значимый характер как с точки зрения ущерба экономическому развитию и благосостоянию потребителей отдельно взятых стран, так и в мировом масштабе, поэтому все большую актуальность приобретают вопросы пресечения монополистической деятельности, осуществляемого антимонопольными органами национальным и на международном уровне.

Антиконкурентные действия ТНК могут создавать препятствия для достижения экономического роста, расширения торговли и осу-

<sup>4</sup> См.: *Бабина М.* Стратегические альянсы в глобальной экономике // МЭиМО. 2001. № 11; *Бабина М.* Стратегические международные альянсы // *Вопр. экономики.* 2002. № 4; *Дагаев А.* Международные стратегические альянсы в автомобильной промышленности // *Менеджмент в России и за рубежом.* 2001. № 2; *Он же.* Международные стратегические технологические альянсы российских предприятий в области телекоммуникаций // *Менеджмент в России и за рубежом.* 2001. № 4; *Ноздрева Р.* Стратегические альянсы в международном бизнесе // *Менеджмент в России и за рубежом.* 2002. № 6; *Салехова Х., Морева М.* Мировые альянсы и вопросы конкурентной политики на рынке авиаперевозок: зарубежный опыт // *Вестн. МАП России.* 2000. № 4.

ществления других экономических целей, в то время как эффективное проведение в жизнь конкурентной политики играет жизненно важную роль в развитии мировой торговли, обеспечивая активное функционирование национальных рынков, поощряя понижение и устранение барьеров входа на рынок. Запрещение соглашений независимых кампаний, направленных на ограничение конкуренции, касается, прежде всего, деятельности картелей, носящей широкомасштабный характер. Международная практика признает, что наиболее опасны картели, реализующие антиконкурентные согласованные действия, проявляющиеся в фиксации цен, в сговорах на тендерах, в установлении ограничений или квот выпуска продукции, в разделе рынка путем распределения между собой потребителей, поставщиков территорий или же коммерческой специализации. Данные картели наносят вред потребителям многих стран посредством повышения цен и ограничения предложения, что делает товары и услуги совершенно недоступными для части покупателей и чрезмерно дорогостоящими для других.

Расследование международных картельных соглашений является приоритетом деятельности антимонопольных органов большинства зарубежных стран, а антитрестовская служба Департамента юстиции США, например, осуществляет программу усиления уголовной ответственности в данной сфере. Так, за последние пять лет преследования международных картелей в государственную казну США поступило более 2 млрд. долл. только в результате наложения уголовных штрафов<sup>5</sup>. Активизация работы по раскрытию картельных

<sup>5</sup> См.: *Бабин Г.* Управление по конкуренции в Финляндии и особенности его работы в части антимонопольного контроля картелей // *Вестн. МАП России.* 2002. № 4-5; Доклад о конкурентной политике в Российской Федерации (1999-2001 гг.) / М-во по антимонопольной политике РФ. М., 2002. С. 144-156; Об итогах работы центрального аппарата, территориальных управлений Министерства Российской Федерации по антимонопольной политике и поддержке предпринимательства в 2002 г. и задачах на 2003 г. // *Вестн. МАП России.* 2003. № 2. С. 44-53; *Ячеистова Н.* О взаимодействии с европейскими структурами в сфере конкурентной политики // *Вестн. МАП России.* 2001. № 4; *Она же.* Вопросы конкуренции в правилах ГАТТ/ВТО // *Вестн. МАП России.* 2000. № 1.

соглашений, в том числе международных, является также одной из главных задач России.

Глобализация экономики требует формирования новых подходов антимонопольных органов к осуществлению контроля экономической концентрации. В условиях, когда происходит либерализация внешнеторговых режимов, антимонопольные органы в оценке последствий экономической концентрации должны учитывать положение компаний не только на российском рынке, но и на мировых рынках. Обостряющаяся международная конкуренция, особенно на рынках металлов, химической, лесной, фармацевтической, авиационной промышленности, требует гибкого подхода антимонопольных органов к принятию соответствующих решений.

Перед антимонопольными органами России стоят качественно новые задачи в области конкурентной политики, затрагивающие все стороны их деятельности. Необходима не просто модернизация, а коренное реформирование деятельности антимонопольной системы регулирования в соответствии с объективными реалиями, международными стандартами и задачами проводимой государственной экономической политики<sup>6</sup>.

Важную роль играет учет того, что все большее количество отечественных предприятий вливается в международный товарооборот и испытывает влияние конкуренции со стороны иностранных поставщиков. Это означает, прежде всего, что для обеспечения регулирования внутреннего товарного рынка нельзя ограничиваться анализом только внутренней экономической ситуации - необходимо анализировать товарные рынки в их реальных границах, продолжающихся за рубежом. Задача обеспечения конкурентоспособности отечественных производителей и конкурентных отношений на внутренних рынках имеет международный аспект. Там, где российский товарный рынок испытывает существенное международное давление, где сказываются процессы глобализации экономики, решение вопросов кон-

<sup>6</sup> См.: Об итогах работы центрального аппарата, территориальных управлений Министерства Российской Федерации по антимонопольной политике и поддержке предпринимательства в 2002 г. и задачах на 2003 г. // *Вестн. МАП России.* 2003. № 2. С. 53-61.



курентоспособности отечественных товаропроизводителей лежит не только в плоскости совершенствования технологических процессов, но и в организационных принципах, предполагающих соответствие экономических размеров отечественных предприятий экономическим размерам компаний, действующих на том же рынке в его реальных географических границах.

В условиях глобализации экономики возникает необходимость перехода от технического содействия и обмена опытом антимонопольных ведомств к взаимодействию при рассмотрении конкретных случаев нарушения законодательства. Вопросы конкурентной политики определены в качестве приоритетных при создании общего европейского экономического пространства, поэтому необходимо обеспечивать активное сотрудничество со странами ЕС в целях создания равных условий конкуренции на всем общем экономическом пространстве Россия - ЕС, а впоследствии и СНГ, устранения барьеров для свободного перемещения товаров и услуг, предотвращения ограничения конкуренции как со стороны хозяйствующих субъектов, так и со стороны государственных органов.

В условиях присоединения России к ВТО возрастает роль антимонопольных органов в обеспечении справедливых условий конкуренции во внешнеэкономической деятельности. Приоритетным становится обеспечение национальной и экономической безопасности страны в условиях обострения международной конкуренции и высоких темпов развития рынков.

Решение данного вопроса имеет два аспекта. С одной стороны, необходимо обеспечение достаточного для экономической безопасности страны уровня конкурентных отношений на товарных и финансовых рынках, формирование единого экономического пространства, снижение административных и экономических барьеров для движения товаров и капиталов. С другой - следует учитывать возможности и специфику отечественного производства, динамику развития транспортных магистралей, темпы продвижения импортных товаров к потребителям. С учетом международной конкуренции и принципиальной возможности удовлетворения спроса за счет

импорта на доступных для последнего территориях важно решить вопрос о приоритетах развития структуры отечественного товарного производства в целях обеспечения национальной и экономической безопасности страны.

Таким образом, необходим учет фактора существования не только глобальных, но и национальных рынков, а также требований концепции национальной безопасности в экономической сфере. Важной проблемой при этом становятся активизация поглощений российских компаний иностранными ТНК, возможные антиконкурентные мотивы деятельности ТНК.

События, происходящие в последнее время в экономике России, со всей очевидностью показали, что устойчивыми к экономическим потрясениям являются крупные экспортоориентированные корпоративные структуры с достаточной степенью диверсификации.

Предприятия экспортоориентированных отраслей работают в условиях жесткой конкуренции на мировых рынках. На фоне общемировых тенденций глобализации производства и повышения его взаимосвязанности происходит естественная трансформация структуры действующих хозяйствующих субъектов. В этом секторе экономики наиболее активно протекают процессы укрупнения, интеграции и передела собственности. Формирование крупных корпораций в данном случае оправдано, хотя это и ведет к повышению концентрации производства внутри России. При наличии выбора между отечественными производителями и зарубежными фирмами (в основном представленными транснациональными компаниями) даже высокая степень концентрации внутреннего производства, по оценкам МАП России, не препятствует формированию конкурентной среды на товарных рынках. Вместе с тем распространение крупных интегрированных структур может иметь в результате отклонение от принципов рыночной саморегуляции. Это обуславливает необходимость анализа воздействия данных процессов на развитие конкурентных отношений и, очевидно, принятия адекватных мер.

Создание крупных транснациональных компаний, в полной мере использующих свои естественные преимущества (реализация

эффекта масштаба, оптимизации субпоставок и пр.), рассматривается мировым сообществом как положительный фактор, обеспечивающий поступление дополнительных бюджетных средств, рост производства, занятости, ассортимента и способствующий интеграции национальных экономик в международную экономическую систему. Значительная часть международного торгового оборота осуществляется без согласованных на многостороннем

уровне правил регулирования в области конкуренции, а регламентируется лишь национальными антимонопольными законодательствами. Статус транснациональной компании легко позволяет обойти существующие государственные торговые барьеры (путем открытия своих дочерних компаний за рубежом) и преодолеть негосударственные барьеры путем антимонопольной практики.

## Рыночная цена как выражение рыночной стоимости

В.А. Мещеров,

докторант Самарской государственной экономической академии

Исследование процесса образования рыночной стоимости и рыночной цены предполагает использование достаточно обоснованного теоретического подхода к предмету анализа, выявление глубинной связи между теорией стоимости и учением о земельной ренте. На основе такого симбиоза двух направлений в политической экономии можно представить в общем виде закон рыночной стоимости с учетом образования индивидуальной, действительной стоимости и дифференциальной ренты (как ложной социальной стоимости). Особое значение здесь имеет вопрос о рыночной цене. Рыночная цена есть выражение рыночной стоимости. Пересечение кривых спроса и предложения дает нам рыночную цену как цену равновесия, последняя совпадает на графиках с точкой рыночной стоимости. Необходимость исследования проблемы отклонения рыночной цены от рыночной стоимости является очевидной реальностью. Можно говорить о двух видах отклонения - долгосрочных и краткосрочных. К первому виду можно отнести проблему образования рыночной цены производства. Вторым видом следует считать мгновенные отклонения, важно их отличать от колебаний самой рыночной стоимости.

Рассмотрим сначала долгосрочные отклонения рыночной цены от рыночной стоимости. Исторически и логически основной формой таких отклонений является образование цены производства. Логика построения цены производства К. Маркса - наиболее сложный момент в теории стоимости. Цена производства выступает связующим звеном между фундаментальной частью теории стоимости (образование стоимости и рыночной стоимости) и реальным рыночным ценообразованием. Центральным, подвергаемым серьезной критике становится вопрос одинаковой нормы прибавочной стоимости в разных отраслях экономики. На это особенное внимание обращает М. Блауг при своей оценке теории цены производства, изложенной К. Марксом в III томе "Капитала". "Маркс постоянно забывает, - считает М. Блауг, - что он еще не привел ни

одного довода, который заставил бы нас поверить, что норма прибавочной ценности в самом деле одинакова для всех отраслей..."<sup>1</sup>. Далее М. Блауг делает еще более общий вывод о несостоятельности теории прибавочной стоимости. "В трех томах "Капитала" нет ничего такого, - пишет он, - что заставило бы нас поверить, будто любой рабочий с одной и той же квалификацией создает одинаковую сумму прибавочной ценности, независимо от того, с каким оборудованием он работает или какого рода продукцию он производит... Если мы отказываемся от предположения относительно одинаковой нормы прибавочной ценности по всем сферам занятости, все здание, возведенное Марксом, рухнет до основания"<sup>2</sup>. В значительной степени это, с нашей точки зрения, является результатом разрыва в анализе проблем стоимости, цены производства и рыночной стоимости. Следует обратить внимание, что идея тенденции равной нормы прибавочной стоимости в разных отраслях экономики принадлежит А. Смиту. "Совокупность выгод и невыгод различных применений труда и капитала в одной и той же местности, - писал он, - должна быть совершенно одинаковой или постоянно иметь тенденцию к равенству... В действительности денежная заработная плата и прибыль повсюду в Европе чрезвычайно различны для различных видов применения труда и капитала"<sup>3</sup>. Такие различия могут иметь разную природу. А. Смит дает ряд интересных пояснений по данному вопросу. С нашей точки зрения, фундаментальные различия связаны с наличием многочисленных рентных факторов. Речь здесь идет не только о традиционных рентных отраслях (сельское хозяйство, добывающая промышленность, транспорт, промышленное и гражданское строительство), но и об отраслях обрабатывающей промышленности, о сфере услуг и т.д. Попытка современных спе-

<sup>1</sup> Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. М., 1994. С.258.

<sup>2</sup> Там же. С.265.

<sup>3</sup> Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. М.; Л., 1931. С. 109.

циалистов по классической ренте не замечать существования рентных отношений в нетрадиционной для этой категории сфере является, по меньшей мере, странностью и нежеланием видеть реальность хозяйственного развития. Между отраслями экономики возможны различные нормы прибавочной стоимости при условии ее определения на основе рыночной стоимости, т.е. с учетом рентных факторов. Проблема единой в разных отраслях нормы прибавочной стоимости имеет значение при определении только в пределах стоимости или действительной стоимости. Наше исследование позволяет утверждать, что отсутствуют особые условия образования стоимости и рыночной стоимости в сельском хозяйстве, добывающей промышленности и других традиционных рентных отраслях. Образование ложной социальной стоимости, отрицательной дифференциальной стоимости присуще в той или иной форме всем отраслям экономики. Это характерно и для функционирования самой рабочей силы как ограниченного природного фактора. Разная оплата труда в зависимости от особых способностей работника, которые проявляются в более производительном труде, есть условие возникновения ренты, которая проявляется через рынок труда. Минимальный уровень оплаты при одинаковой сложности и интенсивности в единицу рабочего времени для разных работников не означает отсутствия дополнительной платы за более производительный конкретный труд. А. Маршалл отмечал, что "...велико вознаграждение за исключительный упорный труд, часть их (работников. - В.М.) доходов остается им в качестве производительского избытка или ренты, источником которой служит обладание редкими природными дарованиями. Однако, когда мы исследуем совокупность всех занятых в какой-либо профессии, мы не вправе считать исключительно высокие доходы преуспевающих людей в качестве ренты без учета низких доходов неудачников"<sup>4</sup>. Если не учитывать эмоциональную составляющую позиции А. Маршалла, то разность высокой и низкой (регулирующих) оплат труда можно рассматривать в качестве дифференциальной ренты на

личный фактор производства. Рентный доход, как часть оплаты труда, присваивает собственник рабочей силы. Разные отрасли функционируют с различной нормой прибавочной стоимости, но здесь учитывается ряд факторов: монополия собственности, монополия хозяйствования и возникновение ренты. Если же снять все моменты, связанные с рентными факторами, то действительная, индивидуальная стоимость продукции разных отраслей сведется лишь к однородным сгусткам затраченного действительного труда, который является объектом рынка труда. Какая часть этого времени соответствует минимуму нормальной оплаты труда, решается на рынке труда. Рента на личный фактор производства выступает как избыток заработной платы, получаемый работником за большую способность к труду. Если рассматривать оплату труда без учета особых вознаграждений за дополнительную производительную силу работника, то предельно низкий ее уровень по отраслям изменяется только в зависимости от сложности и интенсивности работ. Здесь весь труд предстает с учетом редукции как однородный товар и, следовательно, в пределах единого рынка должен иметь одну рыночную цену. Под этой рыночной ценой мы понимаем заработную плату, которая включает в себя возмещение издержек, связанных с необходимостью обеспечения простого воспроизводства рабочей силы (т.е. необходимый продукт), плюс некоторую часть созданной работниками прибавочной стоимости.

Определение действительной цены как выражения действительной стоимости впервые было дано А. Смитом: "Действительная цена всякого предмета, т.е. то, что каждый предмет действительно стоит тому, кто хочет приобрести его, есть труд и усилия, нужные для приобретения этого предмета"<sup>5</sup>. Установление соотношения между категориями действительной цены производства и рыночной цены является одной из важнейших задач. Существует ряд обстоятельств, которые требуют самостоятельного анализа проблемы цены производства.

<sup>4</sup> Маршалл А. Принципы экономической науки. Т. 2. М., 1993. С. 285.

<sup>5</sup> Смит А. Указ. соч. С. 36.

Классическая теория цены производства представлена К. Марксом. Нельзя говорить о возможности модификации рыночной стоимости, но К. Маркс и не говорил об этом. Категория рыночной стоимости им рассматривается после постановки вопроса о цене производства и непосредственно перед изложением учения о земельной ренте. В I томе «Капитала» вообще не определялась рыночная стоимость. Вопросы об одинаковой норме прибавочной стоимости в разных отраслях необходимо исследовать в связи с категорией стоимости. Мы можем уточнять отдельные факторы, влияющие на различия между отраслями, конкретизировать формы перелива капитала, выделять специфику межотраслевых, межрегиональных и межнациональных процессов формирования цен производства, но изменять саму конструкцию модели, основанную на принципе единой нормы прибавочной стоимости, определенной им в рамках стоимости, нет оснований. Необходимо искать решения, позволяющие выстроить стройную логику перехода от стоимости к цене производства, а затем к рыночной стоимости и рыночной цене как цене равновесия. Эти моменты непосредственно связаны с проблемой учета образования цены производства в учении о земельной ренте. Если свести образование прибавочного продукта только к ренте, то тем самым подрывается сама основа функционирования капитала в предельных условиях конкуренции. Монополия в экономике не является всеобъемлющей, и нет смысла это доказывать. Современная экономика предполагает конкуренцию, а значит, капитал в определенных рамках существует в ее среде. Процент является результатом конкуренции и для определенного экономического пространства становится тем предельным нормативом прибыли, который, наряду с реальными издержками производства, участвует в образовании современной цены производства.

Для некоторых отраслей абсолютная рента может выступать как монополия, т.е. является избытком монополияльной цены по сравнению с действительной стоимостью, но механизм ее образования определен общими моментами формирования цены. Мы полагаем, что все отклонения в экономике цен производства от

действительной стоимости сводятся к нулю, включая и участие в этом процессе формирования монополияльных доходов. Причиной образования абсолютной ренты выступает монополия частной собственности на рентный фактор производства. В зависимости от конкуренции и силы этой монополии собственники рентных факторов способны захватывать абсолютную земельную ренту. Классический взгляд на данную проблему, нам представляется, должен быть уточнен только в том смысле, что монополия частной собственности захватывает часть действительной стоимости, превращая ее в ренту в макроэкономическом масштабе. Это значит, что деление действительной прибавочной стоимости на процент и ренту в масштабе всего общества необходимо учитывать. В отраслях этот процесс проявляется не только по известной модели К. Маркса, данной в «Теориях прибавочной стоимости», где абсолютная рента существует исключительно в пределах действительной стоимости, но и в варианте 45 главы III тома «Капитала»<sup>6</sup>. Там при анализе абсолютной ренты первоначальной моделью исследования является случай образования монополияльной ренты. Все эти рассуждения мы должны учитывать, но в определенный момент следует рассмотреть рентные проблемы несколько иначе.

Одним из важнейших показателей, характеризующих совокупную действительную стоимость, выступает масса затраченного труда в пределах реального спроса, в более интегрированном виде - занятость населения. Следует понять и сам процесс формирования превращенной формы действительной стоимости. Если рассматривать производство с позиции основных его факторов, то производство возможно лишь при условии, если вложенный капитал будет получать хотя бы процент. Это касается всех инвестиций в производство. Значит, деньги идут не только на приобретение средств производства, определенная их часть (зарплата, предпринимательский доход) направляется на воспроизводство личного фактора и, соответственно, часть их - на покупку земли. Личный фактор выступает как часть производительного капитала. До процес-

<sup>6</sup> См.: Маркс К. Капитал. Т. 3 // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 25. Ч. 2. С. 306-333.



са производства его следует рассматривать как человеческий капитал, который часто определяют понятием интеллектуального капитала. Собственность самого владельца рассматривается нами важнейшей основой существования экономической демократии в современной цивилизации. В процессе потребления предприниматель привлекает рабочую силу как капитал на правах временного пользования. На рынке труда рабочая сила является объектом отношений между работником и нанимателями как предмет пользования.

По поводу земельных ресурсов В.С. Немчинов еще в советские годы писал, что "...форму капитала приобретают и природные условия труда путем капитализации ренты..."<sup>7</sup>. Таким образом, процент к производственному потенциалу как к совокупному производительному капиталу выступает минимальным нормативом общего экономического развития. Возникает единая норма процента по отношению к основным факторам производства. Складывается ситуация, когда не только собственники средств производства реализуют свое право на процент, но и земельный собственник, приобретая относительно худшие земли, видит в земельной ренте тот же самый процент. Более того, собственник личного фактора производства реализует прибыль, исходя из нормы процента. И здесь нет путаницы процента с рентой и зарплатой, так как процент устанавливается по отношению к денежному капиталу. Использование этого капитала на покупку земли и соответствующее образование земельной ренты связаны с потребительной стоимостью земельных ресурсов, их рыночной ценой. Процент становится лишь нормативом эффективности для образования ренты. Заработная плата также делится на затраты, связанные с возмещением человеческого капитала, и процент на него. Причем цена человеческого капитала является также фиктивной ценой и может определяться как капитализированный избыток заработной платы работника по сравнению с ее основной частью, связанной с простым воспроизводством рабочей силы, т.е. возмещением затрат человеческого капитала.

<sup>7</sup> Немчинов В.С. Общественная стоимость и плановая цена // Избр. соч. Т. 6. М., 1969. С. 397.

Для групп предприятий, использующих предельные условия производства в рамках спроса, такой процесс проявляется в чистом виде, так как здесь отсутствует ложная социальная стоимость. В общем виде цена производства равна:

$$\text{ЦП} = \text{ИП} + ((\text{З} + \text{С} + \text{V}) \text{ \% \%}),$$

где ЦП - цена производства как модифицированная стоимость;

ИП - издержки производства;

З - цена земельных ресурсов;

С - рыночная стоимость средств производства;

V - стоимостная оценка переменного капитала;

%% - норма в пределах действительной стоимости.

Сопоставление общей суммы процента с текущими затратами на воспроизводство личного фактора даст нам представление о норме прибавочной стоимости в рамках действительной стоимости. Стоимость есть результат абстрактного труда, а общая сумма процента выступает как прибавочная стоимость, и образование ее не зависит от характера отрасли. Мы можем также определить образование нормативной прибыли (р) в цене производства следующим образом:

$$= \frac{\sum(\text{ - } ) \cdot 100\%}{\text{ + } \text{ + } \text{V}},$$

где ДС - действительная стоимость.

Включение природных ресурсов в формулу определения норматива нормы прибыли для цены производства, на первый взгляд, может вызвать возражения. В экономической науке это не первая попытка. В работе академика В.С. Немчинова приводится именно данный подход к определению средней нормы прибыли. "Включение в капитал такой капитализированной стоимости (цены земли) позволяет средней норме прибыли играть роль общественного норматива, на основе которого происходит перераспределение прибавочной стоимости"<sup>8</sup>. Природные ресурсы не имеют стоимости, и их рыночная цена есть капитализированная земельная рента. Даже при регулирующих условиях производства (предельно худших) или при наихудших с образованием отрицательной дифференциальной ренты природные ресурсы

<sup>8</sup> Немчинов В.С. Указ. соч. С. 397.

используются в подавляющем большинстве случаев как ограниченный фактор производства. Прежде чем принять участие в процессе производства, они должны быть приобретены или получены в аренду. Покупка, например, относительно худшей земли в сельском хозяйстве, нефтяной промышленности предполагает для ее будущего собственника желание получить хотя бы норму прибыли, близкую к норме процента. Цена земли относительно худших ее классов в целом для экономики капитализирует лишь часть действительной стоимости. Поэтому для регулирующих классов природных ресурсов конкуренция между собственниками рентных и нерентных факторов производства сводится к борьбе за деление действительной прибавочной стоимости между процентом и абсолютной рентой. Допустим, что в формуле действительная прибавочная стоимость включает в себя некоторую величину абсолютной ренты (AP), тогда цена земли может быть представлена выражением:

$$z = \frac{AP \cdot 100\%}{\%}, \text{ где } \% - \text{ норма процента.}$$

Отсюда, вышеприведенную формулу можно представить как:

$$p = \frac{(m + AP) \cdot 100\%}{\frac{AP \cdot 100\%}{\%} + C + V}$$

Математически можно доказать, что это выражение равно известной формуле образования средней нормы прибыли у К. Маркса при условии, что  $m$  равна массе, определенной в соответствии с нормой процента. При этом человеческий капитал необходимо учитывать в объеме его фиктивной стоимости, т.е. рыночной цены. Если формулу представить таким образом, то получим конечный результат следующего порядка - норматив прибыли будет равен норме процента, рассчитанной на используемые средства производства.

Цена производства для каждой группы предприятий, сформированной в зависимости от производительной силы труда, приобретает характер индивидуальной цены производства, на основе которой возникает рыночная цена. В целом, на регулирующих классах уровень цены производства равен рыночной цене

и, соответственно, рыночной стоимости. Применительно к отдельным отраслям цена производства (рыночная цена) отклоняется от величины рыночной стоимости. При продаже разных видов продукции по таким рыночным ценам возникает различная величина ложной социальной стоимости, адекватной формой которой является дифференциальная рента.

Определение рыночной стоимости и рыночной цены на основе замыкающих (лучших или худших) условий ставит вопрос о природе дифференциальной прибыли, возникающей у предприятий. Если рыночная цена базируется на рыночной стоимости, равной действительной стоимости относительно лучших классов рентных ресурсов, то образуемая избыточная прибыль есть реализуемая абсолютная рента. Напротив, при рыночной стоимости, установленной на основе худших условий, вся избыточная прибыль является ложной социальной стоимостью. В этом смысле избыточная прибыль в обрабатывающей промышленности и сельском хозяйстве - однопорядковые категории. Аргументы в пользу отделения добавочной прибыли в промышленности от сельского хозяйства или другой традиционной рентной отрасли нам представляются неубедительными, и ссылки здесь на известные положения К. Маркса не всегда носят корректный характер. Это мы видим даже у такого известного в свое время ученого, как Л. Любимов. "В индустрии, - по его мнению, - прибыль и сверхприбыль поступают одному и тому же лицу, поэтому нет особой необходимости, чтобы каждая из них выделилась в особую форму. В земледелии же прибыль и сверхприбыль достается разным лицам (капиталисту-фермеру, а вторая - землевладельцу); это, разумеется, сильно содействует тому, что каждая из них выливается в особую форму, и так как первая носит форму прибыли, то вторая принимает в значительной степени отличную от нее форму ренты"<sup>9</sup>. Далее Л. Любимов обосновывает главный свой аргумент: "Сверхприбыль точно так же, как и прибыль, достается фабриканту, капиталисту, т.е. собственнику средств производства, обладающему трудовой стоимостью, рента же отходит землевладельцу, т.е. собственнику средств производства, не имеющему никакой трудовой стоимости"<sup>10</sup>. Основой позиции Л. Любимова является

<sup>9</sup> Любимов Л. Учение о ренте. М.; Л., 1927. С. 124.

<sup>10</sup> Там же.

ся положение о капиталисте-фабриканте, поэтому все его рассуждения игнорируют очевидный для практики и теории факт деления капитала на собственность и функцию, отделение процента от предпринимательского дохода. В сельском хозяйстве могут быть два вида монополий на землю: как объект собственности и как объект хозяйствования. Такая же ситуация в промышленности и других нетрадиционно рентных отраслях Л. Любимовым не воспринимается. Чем обладают акционеры корпорации, имеющие контрольный пакет акций? Монополией собственности на предприятие. Что характеризует предпринимателя в его отношении к используемому им капиталу? Монополия на капитал как на объект ведения хозяйства. Даже элементарный подход к развитию капитализма в промышленности и земледелии предполагает общность экономических законов для этих сфер. "Различие между промышленностью и земледелием состоит лишь в том, - подчеркивал К. Маркс, - что в промышленности сверхприбыли попадают в карман самого капиталиста, тогда как в земледелии они попадают в карман земельного собственника; далее, в том, что в промышленности они отличаются текучестью, не приобретают устойчивости, загибаются то одним, то другим капиталистом и постоянно вновь исчезают, тогда как в земледелии они фиксируются благодаря своей устойчивой (по крайней мере, на более или менее продолжительное время) природной основе..."<sup>11</sup>. Отличие, по К. Марксу, добавочных прибылей в земледелии от таковых в промышленности заключается прежде всего в фиксации и мимолетности их образования. Но это количественные, а не качественные различия. Не следует, исходя из количественных различий (в том числе и временных), отрицать общность процессов качественных - прежде всего, одинаковость возникновения монополий собственности и хозяйствования, наличие конкуренции и т.д. Если конкретизировать подход К. Маркса к этой проблеме, то вопрос может быть сформулирован так: способна ли акционерная собственность удержать часть действительной прибавочной стоимости, которая возникает как мимолетное явление над нормальным процентом? В разных отраслях это происходит различно, но, с нашей точки зрения, чем крупнее монополии, тем масштабнее они могут контролировать рынок, тем эффективнее они могут присваивать часть действительной прибавочной стоимости над процентом. Естественным базисом такого контроля является монополизация новейших технологий. Добавочная прибыль может реализовываться в пользу акционеров и в тех отраслях, где нет крупных монопольных объединений, так как состояние рынка, инвестиций делает нецелесообразным развертывание нового производства. Это означает консервацию распределения прибыли и возможность ее перехвата акционерами на основе монополии собственности на вложенный капитал. Конечно, добавочная прибыль в обрабатывающей промышленности и рента в сельском хозяйстве отличаются, но тем, что в традиционных рентных отраслях добавочные прибыли изменяются консервативно, в других отраслях экономики это более подвижные элементы. Положение Л. Любимова о трудовой стоимости капитала и нетрудовой стоимости земли не имеет к проблеме прямого отношения. Известно, что земля не обладает стоимостью, но имеет рыночную цену. Для каждого покупателя земля, как и любой другой рентный фактор, выступает как капитал, и наш подход к определению эффективности с учетом земельных ресурсов, средств производства и личного фактора лишь подтверждает необходимость учета земли как капитала в расчетах ресурсного потенциала и национального богатства. Важно лишь еще раз подчеркнуть, что все наши рассуждения относятся не только к абсолютной, но и дифференциальной ренте.

Норма процента рассматривается нами как предельная минимальная норма прибыли, сформированная в рамках совокупной действительной стоимости. Даже у К. Маркса мы встречаем положение о том, что норма прибыли, заложенная в цене производства, имеет предельно малый характер. "Особые нормы прибыли в различных сферах производства сами более или менее неопределенны; но, поскольку они проявляются, проявляется не

Норма процента рассматривается нами как предельная минимальная норма прибыли, сформированная в рамках совокупной действительной стоимости. Даже у К. Маркса мы встречаем положение о том, что норма прибыли, заложенная в цене производства, имеет предельно малый характер. "Особые нормы прибыли в различных сферах производства сами более или менее неопределенны; но, поскольку они проявляются, проявляется не

<sup>11</sup> Маркс К. Капитал: Теории прибавочной стоимости Т. 4 // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 26. Ч. 2. С. 260.

единообразии их, а различие. Общая же норма прибыли сама выступает лишь в качестве минимального предела прибыли, а не как эмпирическая, непосредственно воспринимаемая форма действительной нормы прибыли<sup>12</sup>. В каждой отрасли экономики рыночная цена сопоставляется с реализованной действительной стоимостью, которая состоит из полных издержек производства, процента и отраслевой абсолютной ренты. Разность между рыночной ценой и реализованной действительной стоимостью является ложной социальной стоимостью. Переход к рыночной цене, которая сформирована на основе цены производства и отраслевой специфики реализации абсолютной земельной ренты, может привести к несовпадению ложной социальной стоимости в рамках таких отраслевых цен и ее величины, как разность между совокупной рыночной и действительной стоимостью. Это не является принципиальной проблемой. Потеря или прирост ложной социальной стоимости, нам представляется, может происходить за счет свободного остатка сбережений.

Если же признается возможность образования рыночной цены во всех отраслях экономики на основе худших, средних и лучших земель, то последовательно мы должны допустить возможность появления дифференциальной и абсолютной ренты во всех отраслях, как и цены производства, отрицательной дифференциальной стоимости и т.д. Общность законов экономического развития между традиционными и нетрадиционными рентными отраслями является здесь наиболее последовательным подходом, так как не может быть отдельного закона стоимости отдельных звеньев экономики. В.В. Новожилов прав, когда утверждает, что «понятие дифференциальной ренты позволяет обобщить схему ценообразования в условиях перехода к лучшим средствам труда, т.е. построить на этой основе общую схему ценообразования в условиях перехода к лучшим средствам труда - как невозпроизводимым, так и воспроизводимым... Старые, менее эффективные машины будут аналогичны относительно худшим участкам земли, а пони-

жение прибыли от этих машин уподобится понижению ренты с ранее вовлеченных в эксплуатацию земель. Моральный износ устаревших машин можно сравнить с понижением цены участков земли вследствие вовлечения в эксплуатацию лучших земель, выход из строя морально износившегося оборудования сходен с прекращением производства продуктов на земле, дифференциальная рента с которой стала отрицательной величиной<sup>13</sup>. Проведенное нами исследование позволяет конкретизировать такой подход к рыночной и действительной стоимости, однако не отвечает на вопрос: почему возникают различные варианты соотношений рыночной стоимости между разными отраслями? Наиболее простым объяснением может быть известная шкала полезностей. Идея о том, что существует некоторый порядок удовлетворения потребностей в обществе, заслуживает внимания. При производстве каждого вида продукции вложение капитала (всех видов) осуществляется лишь в пределах удовлетворения потребности, а сигналом для прекращения таких затрат является падение фактической прибыли ниже нормы процента. Переливы капитала не только формируют цену производства и рыночную цену, но в рамках возможностей научно-технического прогресса способствуют формированию рыночной стоимости в каждой отрасли на основе некоторого уровня относительно худших, средних или лучших условий производства. Широко исследованные К. Марксом переходы от лучших к худшим землям следует рассматривать с позиции изменения не только цены производства, но и действительной стоимости. Интенсификация, например, вложений на лучших землях и уход из сельскохозяйственного оборота худших земель понижает рыночную цену, сокращает дифференциальную ренту (ложную социальную стоимость), изменяет общий объем действительной стоимости как отраслевых издержек для производства данного товара. То же самое происходит и в обрабатывающей промышленности. Под воздействием научно-технического прогресса, развития общественного разделения труда происходит постоянное из-

<sup>12</sup> Маркс К. Капитал. Т. 3 // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 25. Ч. 1. С. 403.

<sup>13</sup> Новожилов В.В. Проблемы измерения затрат и результатов при оптимальном планировании. М., 1972. С. 278-279.



менение отраслевой структуры совокупной действительной стоимости. В общем масштабе соотношения рыночных стоимостей (рыночных цен) обеспечивают такую структуризацию совокупной действительной стоимости, которая бы способствовала минимизации реальных издержек общества (действительной стоимости) на производство совокупного продукта. Норма процента здесь лишь связывает этот глубинный процесс с механизмами формирования рыночной стоимости и цены, а также с распределением национального располагаемого дохода между классами общества.

Системный подход к анализу процесса формирования действительной, индивидуальной, а затем и рыночной стоимости, определение стоимостной основы формирования кривых предложения и спроса, выяснение механизма отклонения рыночных цен от рыночной стоимости дают возможность выяснить принципиальные различия между понятиями рентной и нерентной экономики. Категория рентной экономики является весьма популярной в последние годы среди отечественных экономистов. Возможность образования рыночной стоимости всей продукции на основе максимальной индивидуальной стоимости по большинству товарной массы ведет к масштабному появлению отрицательной дифференциальной стоимости. Здесь не только не возникает дифференциальной, но даже срезаются часть абсолютной ренты. Формируется экономика с минимальной рентабельностью, дифференцированной по предприятиям в зависимости от оснащенности их ресурсами - природными ресурсами, средствами производства и высококачественной рабочей силой. По сути, характерной моделью такой экономики являлось народное хозяйство СССР и других социалистических стран. Система плановых цен для этих государств была построена на принципах действительной стоимости относительно низких затрат. Это приводило к потере ложной социальной стоимости в ценообразовании, отрицанию большинством экономистов проблемы земельной ренты как в теории, так и на практике. В ряде отраслей возникала низкая рентабельность или даже плановая убыточность производства. Переход в начале 1992 г. к свободному рыночному ценообразованию в большинстве отраслей экономики России сопро-

вождался эффектом сжатой пружины, когда рыночные цены стали быстро расти в сравнительно короткий отрезок времени. Таким образом, происходила переориентация цен с предельно низкого на высокий уровень действительной, индивидуальной стоимости. С этого момента начинается переход экономики нашей страны от нерентной к рентной форме развития. Однако необходимо учитывать ряд обстоятельств. Во-первых, даже в современной российской экономике имеется ряд крупнейших производств и сфер (например, электроэнергетика, железнодорожный транспорт, жилищно-коммунальное хозяйство и др.), в которых сохраняется еще практика государственных пониженных цен и тарифов. Во-вторых, в России оплата труда во многих сферах экономики весьма занижена по сравнению с аналогичными видами труда (по сложности и интенсивности) в развитых странах (США, ЕС, Япония и т.д.). В результате низкие цены в отдельных сырьевых отраслях (электроэнергетика) позволяют удерживать оплату труда, пенсии и другие выплаты населению в целом на низком уровне и способствуют продвижению экспорта на мировые рынки по низким, а подчас и демпинговым ценам. Этими моментами в полной мере пользуется ряд крупнейших российских корпораций, контролирующих производство и реализацию в стране важнейших видов продукции (нефть, сталь, алюминий, определенные виды машиностроения и т.д.).

Становление российской экономики предполагает учет рентного фактора, что невозможно без глубокого понимания процессов образования стоимости и рыночных цен. Исследование этих проблем позволяет дать подлинную оценку роли нашей страны в мировом экономическом развитии, сформировать научно обоснованную экономическую политику в бурно развивающейся современной цивилизации.

В итоге можно сделать следующие выводы:

- современной экономике объективно присуща модификация стоимостного процесса в форме цены производства, базисом возникновения которой выступает действительная стоимость; в результате перераспределения вновь созданной прибавочной стоимости в зависимости от совокупного капитала возникает норматив прибыли для производства всех видов продукции и услуг;



- совокупный капитал при определении норматива прибыли учитывается не только как средства производства и используемая рабочая сила, но и как природные ресурсы; рыночные цены человеческого капитала и природных ресурсов выступают, соответственно, как капитализированный доход, получаемая собственником личного и природного фактора производства; при этом норматив прибыли в цене производства будет равняться норме процента;

- в этом варианте цена производства по отраслям экономики будет колебаться в зави-

симости от структуры используемого совокупного капитала (экономического потенциала) вокруг действительной стоимости, но в целом для экономики они совпадают; для всех регулирующих классов рентных факторов производства рыночная стоимость равняется действительной стоимости и цене производства, но при этом рыночная цена в отдельных отраслях может порождать для некоторых групп предприятий появление отрицательной дифференциальной стоимости и сокращение реализуемой абсолютной (монопопольной) ренты.

## К вопросу о реальном и фиктивном капитале

Н.Н. Безуглов

В современной экономической теории, как и в практике хозяйствования, в последние годы стали использовать понятия реального и фиктивного производства и капитала. Экономисты противопоставляют их, подчас - как положительные и отрицательные составляющие современной системы хозяйствования. Понятия реального и фиктивного капитала необходимо рассматривать не только в аспекте определения капитала в целом как экономической категории, но и с учетом характера экономической среды его функционирования. Последнее предполагает анализ различия стоимостных и натурально-вещественных условий кругооборота и оборота. Содержание капитала как экономической категории неоднозначно раскрывается представителями различных экономических школ.

А. Смит полагал, что капитал является одной из частей запасов субъекта хозяйственных отношений: «Та часть, от которой он ожидает получить доход, называется его капиталом. Другая часть, это - та, которая идет на непосредственное его потребление»<sup>1</sup>. Ученый разделяет капитал на основной и оборотный, отмечая, что основной капитал «характеризуется тем, что он приносит доход или прибыль, не поступая в обращение или не меняя владельца»<sup>2</sup>. В экономическом учении К. Маркса выявляется социально-экономическая сущность капитала; капитал отождествляется с производственными отношениями капиталистического производства. Согласно марксистской позиции, капитал есть стоимость, приносящая прибавочную стоимость, или самовозрастающая стоимость.

Впоследствии экономисты неоднократно пытались дать собственную интерпретацию категории капитала. Согласно Д.Р. Хиксу, капитал есть денежная стоимость, отраженная на бухгалтерских счетах хозяйствующего субъекта, что, очевидно, не отражает многоплановые аспекты содержания категории

«капитал»<sup>3</sup>. Сторонники теории субъективной ценности признают наличие стоимости при оценке капитала, который представляет собой денежную стоимость. П.А. Самуэльсон и В.Д. Нордхаус пишут: «Капитал состоит из производственных благ длительного пользования, которые, в свою очередь, используются в качестве ресурсов в дальнейшем производстве»<sup>4</sup>. К составу материальных элементов капитала они относят здания и сооружения, оборудование, станки, компьютеры, запасы ресурсов и готовой продукции. Эти же авторы относят к капиталу потребительские товары длительного пользования.

В современной экономической литературе имеется множество точек зрения на содержание капитала. Согласно взгляду, распространенному среди экономистов, под термином «капитал» понимаются материальные активы предприятия (основные средства, инвентарь и т.п.). Однако современное производство немислимо без использования денежных ресурсов предприятия. По мнению других авторов, «капитал - это интерес собственников предприятия, формально представленный в балансе в виде акционерного капитала, эмиссионного дохода и нераспределенной прибыли»<sup>5</sup>. Эта точка зрения получила широкое распространение среди бухгалтеров. В данном определении под капиталом понимают интерес собственников предприятия.

При всем многообразии взглядов на капитал, с нашей точки зрения, принципиальным является его определение как самовозрастающей стоимости, т.е. стоимости, способной приносить добавочную (или прибавочную) стоимость. Капитал как самовозрастающая стоимость осуществляет свое движение в рамках всеобщей формулы капитала  $D-T-(D+DD)$ .

<sup>3</sup> См.: Хикс Дж.Р. Капитал и стоимость: Пер. с англ. М., 1993. С. 79.

<sup>4</sup> Самуэльсон П.А., Нордхаус В.Д. Экономика. М., 1997. С. 287.

<sup>5</sup> Ковалев В.В. Введение в финансовый менеджмент. М., 1999. С. 509.

<sup>1</sup> Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. Т. 1. М.; Л., 1931. С. 281.

<sup>2</sup> Там же. С. 283.

В своем движении капитал может принимать форму не только денежного, но и производительного, а также товарного капитала. Источником роста капитала является прибавочная стоимость, которая распределяется на потребляемую и инвестиционную части. Кроме этого, часть прибавочной стоимости может остаться в виде нераспределенного дохода, который нельзя относить к капиталу по той причине, что он не используется для потребления, не капитализируется и для данного промежутка времени не приносит новой прибавочной стоимости. Поэтому в теории и практике следует различать понятия авансированного, дополнительного капитала и нераспределенного дохода в форме прибыли. Представленные различные трактовки капитала, данные разными экономистами, в значительной степени являются его определением лишь с позиции отдельных форм (денежной, производительной и товарной). В современной экономике важно также конкретизировать движение капитала как собственности и функции. Речь идет о монополии собственности и монополии хозяйствования. Предприниматель выступает как монополист, использующий капитал в самых различных формах (денежной, производительной и товарной) в целях присвоения им предпринимательского дохода. Обеспечение рабочих заработной платой, собственников - дивидендами, выплата ренты и налогов являются для предпринимателя важнейшим условием получения им предпринимательского дохода. Напротив, для рабочего заработная плата является целью в производстве, а образование доходов остальных субъектов отношений лишь условие достижения этой цели. Собственник капитала думает о сохранении капитала и его прибыльности в форме процента или дивиденда; выплата зарплаты, предпринимательского дохода рассматривается им как важнейшие, обязательные условия функционирования производства. Для собственника земли оценка работы предприятия выражается в возможности получения ренты. Разные формы прибавочной стоимости являются конкретной целью производства с позиции разных субъектов экономических отношений и одновременно выступают условием

присвоения конкретных доходов, возникающих в рамках вновь образующейся стоимости. Предприниматель здесь центральная фигура, способная организовать функционирование капитала в интересах всех субъектов экономических отношений, обеспечивая его существование как самовозрастающей стоимости. Денежная форма капитала является исходной в его движении, но главным моментом в его определении следует рассматривать производительную форму, в рамках которой происходит деление капитала на постоянный и переменный, основной и оборотный.

В рамках монополии хозяйствования предприниматель получает в свое пользование определенную авансированную стоимость, за счет которой он приобретает элементы постоянного капитала. В результате этого акта средства производства превращаются в постоянный капитал. В ряде случаев предприниматель приобретает землю и другие природные ресурсы (например, месторождения нефти, газа и т.д.). Предприниматель часто выступает в качестве арендатора земельных ресурсов. Все это позволяет нам более широко трактовать понятия как постоянного, так и основного капитала. Рабочая сила в процессе производства имеет форму переменного капитала. В марксистском учении рабочая сила рассматривается как товар, перманентно приобретаемый капиталистом (например, с частотой покупки в один месяц). При этом рабочая сила рассматривается как элемент оборотного капитала. В последние десятилетия категория рабочей силы все более в экономической литературе приобретала определение человеческого капитала, но сводить человеческий капитал только к форме оборотного капитала, нам представляется, не совсем точно. Основной капитал, по мнению А. Смита, состоит "...из приобретенных и полезных способностей всех жителей или членов общества. Приобретение таких способностей, считая также содержание их обладателя в течение его воспитания, обучения или ученичества, всегда требует действительных издержек, которые представляют собой основной капитал, который как бы реализуется в его личности. Эти способности, являясь частью состояния такого лица, вместе

с тем становятся частью богатства всего общества, к которому оно принадлежит. Большую ловкость и умение рабочего можно рассматривать с той же точки зрения, как и машины и орудия производства, которые сокращают или облегчают труд и которые, хотя и требуют известных расходов, но возмещают эти расходы вместе с прибылью”<sup>6</sup>. Поэтому переменный капитал относится как к основному, так и к оборотному. Применительно к основной части переменного капитала правомерно ставить вопрос об амортизации, физическом и моральном износе и т.д. Другим важным моментом в ходе анализа человеческого (переменного) капитала следует считать сам механизм привлечения рабочей силы в производство. Если привлечение средств производства в производство (т.е. превращение их в капитал) большей частью происходит в виде их покупки предпринимателем (Д-Т средства производства), то для рабочей силы, как и для подавляющей части природных ресурсов, характерна, главным образом, арендная форма. Оплата труда не осуществляется до начала функционирования рабочей силы. Как правило, во многих отраслях источником зарплаты является часть новой стоимости, созданной этим же работником. Это отмечалось и К.Марксом в I томе “Капитала”: “Везде рабочий авансирует капиталисту потребительную стоимость своей силы раньше, чем последний уплатил ее цену, одним словом - везде рабочий кредитует капиталиста. Что этот кредит не пустая выдумка, показывает не только потеря кредитором заработной платы в случае банкротства капиталиста, но и целый ряд факторов, оказывающих более продолжительное влияние. Однако характер самого товарообмена не изменяется от того, функционируют ли деньги в качестве покупательного средства или в качестве платежа. Цена рабочей силы устанавливается при заключении контракта, хотя реализуется, подобно квартирной плате, лишь впоследствии... Но для того, чтобы исследовать данное отношение в его чистом виде, полезно предположить на время, что владелец рабочей силы одновре-

менно с ее продажей получает всегда и обусловленную контрактом цену”<sup>7</sup>.

В исключительных случаях, если имеется для определенных товаров достаточно длительный производственный цикл (например, авиационная, судостроительная и ряд других отраслей промышленности), предприниматель использует кредитные ресурсы или часть акционерного капитала. Однако и здесь заработная плата (аванс) работникам выплачивается только через определенный промежуток времени. Предприниматель за счет взятого им кредита оплачивает результат реального использования рабочей силы, которое воплощено в части, созданной рабочим, но не реализованной новой стоимости. Принципиальный характер имеет тип товарных отношений между предпринимателем и наемным работником в связи с привлечением его рабочей силы в производство в качестве переменного (или человеческого) капитала. Наряду с известным подходом к этому процессу как к купле и продаже рабочей силы, нам представляется возможным рассмотреть вопрос об арендных отношениях между предпринимателем и работником по поводу использования рабочей силы. Покупка товара предполагает полное его отчуждение в пользу покупателя. Постановка вопроса А. Смитом об рабочей силе как элементе основного капитала не позволяет нам говорить о полном присвоении рабочей силы собственниками первоначально авансированного капитала. Наем работника предпринимателем исключает такое отчуждение рабочей силы. Использование предпринимателем человеческого капитала ограничено. Рабочая сила как человеческий капитал должна обращаться в соответствии с всеобщей формулой капитала (Д-Т-Д’). Применительно к человеческому капиталу эту формулу можно представить в виде: Используемая зарплата для простого воспроизводства работника - Человеческий капитал - Зарплата, присваиваемая непосредственно работником. В разнице между первоначально авансированной зарплатой и конечным ее объемом проявляется некоторая часть прибавочной стоимости, присваиваемая непосред-

<sup>6</sup> Смит А. Указ. соч. С.284.

<sup>7</sup> Маркс К. Капитал. Т. 1 // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 23. С. 185.

ственно работником. Вопрос об участии рабочих в распределении, наряду с собственниками капитала, земли и предпринимателями прибавочной стоимости, рассматривался отдельными авторами<sup>8</sup>. Так, в “Капитале” источником образования дополнительного переменного капитала ( $Dv$ ) в процессе накопления выступает прибавочная стоимость. Здесь лишь отметим, что, по крайней мере, при анализе воспроизводства человеческого капитала необходимо различать затраты на его простое и расширенное воспроизводство. Первые определяют границу необходимого продукта, вторые формируются за счет прибавочного. Разрыв между получаемой зарплатой работником и ее объемом, авансированным на его простое воспроизводство, позволяет нам рассматривать рентообразование на человеческий капитал, так как часть прибавочной стоимости, присваиваемая непосредственно производителем, может включать, наряду с действительной прибавочной стоимостью, и ренту. Теория возникновения ренты непосредственно на личный фактор производства практически не разработана, хотя о таком рентном доходе говорил еще А. Маршалл: “Велико вознаграждение за исключительный упорный труд, часть их (работников. - *Н.Б.*) доходов остается им в качестве производительного избытка или ренты, источником которой служит обладание редкими природными дарованиями. Однако, когда мы исследуем совокупность всех занятых в какой-либо профессии, мы не вправе считать исключительно высокие доходы преуспевающих людей в качестве ренты без учета низких доходов неудачников”<sup>9</sup>. Разрыв между зарплатой, получаемой работником, и ее частью, используемой для простого воспроизводства его рабочей силы, позволяет объяснить природу денежных накоплений трудящихся. Таким образом, все основные факторы производства (земля, средства производства и рабочая сила) предполагают участие их собственников в распределении прибавочной

стоимости. Это распределение осуществляется в соответствии с единым показателем экономической эффективности, нормой банковского процента. Роль банковского процента в механизме оценки эффективности функционирования разных факторов производства различна. Банковский процент рассчитывается по отношению к денежной форме капитала. Вложение в каждый фактор производства имеет денежное выражение. Предприниматель непосредственно на средства собственников предприятия приобретает средства производства. Работники за счет основной части заработной платы приобретают предметы потребления для себя и своей семьи. Природные ресурсы в отличие от средств производства и рабочей силы не имеют собственной стоимости, но обладают денежной оценкой. Это наглядно проявляется в купле предпринимателем земельных ресурсов, наряду с их возможной арендой. Отношение ренты к денежными затратами на приобретение земли позволяет определить реальную эффективность использования земельных ресурсов. Аналогично при всей сложности расчетов можно рассчитать эффективность человеческого капитала. Сопоставление реальной эффективности отдельных факторов производства с общеэкономическим показателем эффективности (нормой банковского процента) дает возможность понять природу различий между реальным и фиктивным капиталом.

Содержание реального капитала предприятия может быть раскрыто только с учетом общественной стороны этого понятия. В рыночной экономике в масштабе общества функционирует совокупный капитал, который представляет собой сложную социально-экономическую структуру, которая развивается с присущими ей закономерностями. В рамках этой структуры функционируют различные формы капитала, среди которых особо важную роль играет производительный капитал, функционирующий в сфере производства и выступающий в виде основных факторов производственного процесса. Реальный капитал в наиболее общем понятии олицетворяет производственный сектор экономики. Именно этот сектор определяет масштабы народного

<sup>8</sup> См.: Мещерова Н.В. Рынок ценных бумаг и население: теоретический аспект исследования // Экон. науки. 2001. №3. С. 59-60.

<sup>9</sup> Маршалл А. Принципы экономической науки. Т. 2. М., 1993. С. 285.



хозяйства, пропорции его развития, соответствия и соотношения с другими формами капитала. Фиктивный капитал, напротив, часто сводится к капиталу, представленному ценными бумагами и функционирующему на фондовом рынке. В экономических изданиях отмечается ситуация разрыва между реальным сектором экономики и рынком ценных бумаг. Это несоответствие отражает противоречия, присущие социально-экономической сфере, обуславливает возможности финансовых кризисов, состояние нестабильности в реальном секторе экономики. Положительным моментом в движении фиктивного капитала является поступление определенной части средств от эмиссии ценных бумаг в производственные инвестиции. Однако средства от выпуска акций часто расходуются не на инвестиции, а на иные цели, не связанные непосредственно с производственной деятельностью, да и состояние фондового рынка далеко не всегда отражает адекватно процессы, протекающие в реальном секторе, поскольку нет зависимости между реальным сектором и фондовым рынком, по сути, невозможны достоверные прогнозы курса ценных бумаг, его влияния на реальный сектор.

Необходимо отличать понятие реального капитала от производительного капитала. Последний определяется как конкретные природные ресурсы, средства производства и рабочая сила, функционирующие в производстве (т.е. постоянный и переменный капитал). Производительный капитал - это натурально-вещественная форма факторов производства (в аспекте полезного, конкретного труда), реальный капитал - действительный капитал, а именно капитал, вложенный и функционирующий в предприятиях, это прежде всего денежная сумма, авансированная с целью затратить ее как капитал. Реальный капитал, таким образом, необходимо рассматривать в аспекте стоимостного процесса. Синонимом понятия реального капитала можно рассматривать действительный капитал. Характерно, что в теории стоимости К. Маркса рыночная стоимость при общем ее анализе (т.е. с учетом образования дифференциальной ренты) также разделяется на действительную

(т.е. реальную. - *Н.Б.*) и ложную (обманчивую) стоимость. Мы предполагаем, что между понятиями как реального (действительного) капитала и действительной стоимости, так и фиктивного капитала и ложной стоимости существуют глубокие взаимосвязи. В первом случае речь идет о реальном капитале и доходах, в другом случае - о фиктивном капитале и доходах. Как известно, понятие фиктивного капитала К. Маркс дает в III томе "Капитала". К. Маркс указывает на то, что "образование фиктивного капитала называют капитализацией. Капитализируется каждый регулярно повторяющийся доход, причем его исчисляют по средней процентной ставке как доход, который приносил бы капитал, отданный в ссуде из этого процента"<sup>10</sup>. Характерный пример фиктивности капитала в экономических процессах мы встречаем в "Капитале" К. Маркса, где он определяет рыночную цену земли как капитализированную стоимость ренты. Покупка земли с целью получения земельной ренты является характерным примером функционирования фиктивного капитала. При покупке земли для нового собственника возмещение его расходов на приобретение ресурса за счет ренты не означает выделение денежных средств на воспроизводство земли. Рынок земельных ресурсов следует рассматривать как рынок фиктивных капиталов. Ведущую роль в образовании рыночной цены земельных ресурсов играет дифференциальная рента, субстанциональной основой которой выступает ложная социальная стоимость. Это значит, что фиктивный капитал возникает на основе ложной социальной стоимости, которую можно определить как фиктивную стоимость. В связи с образованием дифференциальной ренты как разницы между рыночной и действительной ценой продукта земледелия К. Маркс отмечал, что "перед нами определение (рыночной цены) рыночной стоимости продуктов в том ее виде, как она на базе капиталистического способа производства проявляет себя при посредстве конкуренции; эта последняя порождает ложную социальную стоимость.

<sup>10</sup> *Маркс К.* Капитал. Т.3 // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т.25. Ч. 2. С. 212.

Это вытекает из закона рыночной стоимости, которому подчинены продукты земледелия<sup>11</sup>.

Более сложным моментом является образование фиктивной цены земли на основе абсолютной ренты, которая выступает как часть действительной стоимости. Различия между монополиями хозяйствования и собственности на те или иные факторы производства проявляются в формах доходов. Собственники денежных средств присваивают процент или дивиденд, землевладельцы - ренту, собственники человеческого капитала - часть прибавочного продукта в форме зарплаты. Во всех этих случаях мы имеем дело с механизмом распределения прибавочной стоимости в рамках рыночной стоимости и рыночной цены. Каждый фактор производства (земельные, финансовые, материальные и человеческие ресурсы) в данный момент имеют разную степень редкости, потребность производства в них неодинакова. Это отражается на процессах распределения вновь образуемой рыночной стоимости вообще и прибавочной стоимости в частности. Так, в условиях избытка рабочей силы (например, при первоначальном накоплении капитала) собственники капитала и предприниматели резко понижают зарплату до минимального уровня, в рамках которого иногда не обеспечивается даже простое воспроизводство работника. Это означает перераспределение части необходимого продукта в пользу предпринимателей. Напротив, при росте экономики, увеличении спроса на рабочую силу возможно повышение доли вновь созданной стоимости, присваиваемой наемным трудом. Нехватка финансовых ресурсов может сопровождаться ростом процентных ставок, и, наоборот, избыток денежного капитала приведет к их падению. Ограниченность земли сопровождается вовлечением в производство относительно худших земель, что при частной собственности на землю приведет к образованию абсолютной ренты, а следовательно, к участию последней в общем процессе капитализации совокупной ренты при формировании фиктивной цены земельных ресурсов. Участие части действительной прибавочной

стоимости в процессах возникновения фиктивной цены рентных ресурсов означает возможность появления фиктивного капитала в связи с тем, что некоторая часть действительной прибавочной стоимости становится основой образования рентных доходов. Определение рыночной цены (стоимости) на относительно худших землях может сопровождаться установлением ее уровня больше, меньше или равной действительной стоимости. Формирование рыночной цены выше уровня действительной стоимости означает появление монополярной ренты, которая по сути является фиктивным рентным доходом. Если рыночная цена равна или даже меньше действительной стоимости, то часть действительного прибавочного продукта принимает форму абсолютной ренты. Капитализация этого дохода означает образование фиктивного капитала на относительно худших землях. Иначе, в условиях существенного роста ограниченности ресурса возможно превращение в ренту части действительной прибавочной стоимости и последующее формирование фиктивной цены этого фактора производства и общее увеличение фиктивного капитала. Монополия частной собственности на землю при определенных условиях способна воздействовать на механизм формирования рыночной стоимости. Рыночная стоимость продукции начинает формироваться на более высоком уровне действительной стоимости, присущей, например, замыкающим затратам. Это придает реальной абсолютной ренте форму как бы ложной социальной стоимости, т.е. квазидифференциальной ренты. В данном качестве абсолютная рента становится базой формирования фиктивного капитала.

Авансированные денежные средства на покупку земли и других рентных ресурсов не относятся к затратам на формирование реального капитала и выступают как элемент кругооборота фиктивного капитала. В процессе формирования реального капитала на предприятии происходит авансирование денежных средств на покупку элементов основного капитала, материальных элементов оборотного капитала (и, возможно, на выплату заработной платы). Категория реального капитала на пред-

<sup>11</sup> Маркс К. Капитал. Т.3 // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т.25. Ч. 2. С. 212.

приятности не совпадает с масштабами используемого производительного капитала. Окупаемость реального и фиктивного капитала определяется на основе соответствующего дохода (процента, дивиденда, ренты, части зарплаты). Однако критерием рентных факторов экономики (плодородие земли, естественная продуктивность месторождений, особенность географической среды, особые естественные способности работников) является отсутствие необходимости их воспроизводства со стороны общества. Действительная стоимость ВВП не содержит элементов, необходимых для воспроизводства рентных факторов. Авансированные средства на приобретение рентных ресурсов обеспечивают их собственнику лишь возможность присвоения ренты. Для функционирования реального капитала первоначально авансированные средства на приобретение средств производства и для найма рабочей силы в конечном счете должны обеспечивать реальное воспроизводство соответствующего фактора производства (средства производства и рабочей силы).

Фиктивный капитал возникает не только в отраслях экономики, где образуется природная рента. Это явление охватывает практически все отрасли экономики. Возникновение рентных доходов может происходить в условиях любой монополизации невозпроизводимого ресурса для данного отрезка времени при увеличении спроса на него и росте ограниченности его предложения. Природная рента непосредственно связана с функционированием природных ресурсов как невозпроизводимых факторов производства в длительном временном периоде. Практически все факторы производства, которые воспроизводятся обществом, не являются рентными. Однако в реальности использование средств производства и рабочей силы может порождать ситуации, когда при равных затратах авансированного капитала результаты производства будут различны за счет привлечения более эффективных средств производства, достижений НТП и новейших форм организации. При этом такие новейшие факторы, воспроизводимые в длительном периоде, не могут быть воспроизведены в краткосрочном периоде. В данном случае возникает экономи-

ческая рента, в основе которой лежит добавочная прибыль. Можно предположить, что субстанцией такой добавочной прибыли выступает ложная социальная стоимость. Подобную точку зрения в свое время высказывал К.П.Тронеv<sup>12</sup>. Следует учитывать также, что К. Маркс не исключал возможности образования рыночной стоимости в любой отрасли экономики на основе не только средних, но и худших и даже лучших условий производства. “При недостаточном количестве (товаров. - *Н.Б.*) рыночную стоимость всегда регулируют товары, произведенные при наихудших условиях; при избыточном количестве - всегда товары, произведенные при наилучших условиях; что, таким образом, рыночную стоимость определяет одна из двух крайностей, несмотря на то, что на основании самого по себе отношения между массами, произведенными при различных условиях, должен был бы получиться иной результат”<sup>13</sup>. Если возникает ограниченность предложения в краткосрочный временной период, например, в любой отрасли обрабатывающей промышленности, то даже при условии преимущества производства продукции на лучших или средних предприятиях (по их удельному весу) по сравнению с худшими предприятиями рыночная стоимость будет определяться на основе относительно худшей группы производителей. Для средних и лучших групп производителей возникнет добавочная прибыль, капитализация которой приведет к образованию фиктивного капитала. Наиболее характерно это для финансового рынка. Акции выступают как титул увеличения собственности, юридический титул реального капитала. В качестве такового акция может поменять собственника, но от такой перемены мало что изменится в реальных процессах функционирования факторов производства на предприятии. В ходе движения акционерного капитала постоянно возникает различие между номинальной стоимостью акций и облигаций и их курсовой стоимостью.

<sup>12</sup> См.: Тронеv К.П. Категория “рыночная стоимость” и “рыночная цена” в III томе “Капитала” // Экон. науки. 1988. № 3. С. 37.

<sup>13</sup> Маркс К. Капитал. Т.3 // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т.25. Ч. 1. С. 203.

Даже при одинаковых стартовых условиях разные предприятия попадают в различную экономическую среду, а следовательно, монополизация части данной среды будет различна. На практике это постоянно проявляется в колебаниях прибыли, возникновении разных объемов избыточной прибыли в расчете на одинаковый первоначально авансированный капитал. Необходимо понимать, что собственники природных рентных факторов производства не всегда способны полностью улавливать природную ренту. В течение срока арендных отношений предприниматель может за счет дополнительных вложений (например, кредита) мобилизовать глубинные естественные природные факторы и присваивать дополнительную ренту (дифференциальную ренту 2) на любом классе (разряде) рентных ресурсов. Иначе, в пределах действующих договоров между собственником и предпринимателем того или иного рентного ресурса дифференциальная рента 2 становится частью избыточной прибыли, присваиваемой

предпринимателем как пользователем данного фактора производства. В основе случайного движения курса ценных бумаг лежат изменение условий функционирования реального капитала. Движение избыточной прибыли (положительной или отрицательной) в результате изменения социально-экономических, общеэкономических, финансовых, производственных и прочих условий деятельности предприятия означает колебания фиктивных доходов в рамках общей прибыли, что отражается на масштабах фиктивного капитала. Желание инвесторов приобретать или продавать ценные бумаги по низким или высоким рыночным ценам, порождающее динамику движения фиктивного капитала, определяется изменениями прибыли вообще и избыточной прибыли в частности, поэтому не только образование, но и распределение фиктивных доходов (ренты) в общем процессе формирования прибавочной стоимости в рамках рыночной стоимости является главным моментом в движении современного фиктивного капитала.





# Современный хозяйственный механизм



## Роль учета затрат по центрам ответственности в системе бюджетирования

В.А. Пискунов,

кандидат экономических наук, Самарская государственная экономическая академия

А.В. Новиков,

аспирант, Самарская государственная экономическая академия

Успешное управление затратами является важным фактором управления прибылью и стабильностью предприятия. В современной экономической литературе нет единого понятия управления (в том числе и управления затратами)<sup>1</sup>. Управление затратами осуществляется через реализацию функций управления, в отношении которых существуют различные мнения. Чаще всего выделяют: организацию, планирование, учет, контроль, анализ, регулирование и мотивацию. Учет, будучи самостоятельной функцией управления, выполняет важнейшую задачу информационного обеспечения руководителей всех уровней управления для реализации ими остальных функций.

Одним из вариантов организации системы управления затратами является бюджетирование, которое становится все более популярным на предприятиях РФ. В рамках бюджетирования реализуются указанные ранее управленческие функции. Определение бюджетирования - вопрос также дискуссионный<sup>2</sup>. Мы разделяем мнение К.В. Щиборца, который рассматривает бюджетирование как процесс составления и реализации бюджета в практической деятельности предприятия. Бюджет - это количественное выражение централизованно устанавливаемых показателей плана предприятия на определенный период<sup>3</sup>.

Для функционирования бюджетирования, т.е. разработки бюджета, контроля и анализа его

<sup>1</sup> См.: Дзури К. Введение в управленческий и производственный учет: Учеб. пособие для вузов: Пер. с англ. / Под. ред. Н.Д. Эриашвили. 3-е изд., перераб. и доп. М., 1998; Дугельный А.П., Комаров В.Ф. Бюджетное управление предприятием: Учеб.-практ. пособие. М., 2003; Ивашкевич В.Б. Бухгалтерский управленческий учет: Учеб. для вузов. М., 2003; Мескон М.Х., Альберт М., Хедоури Ф. Основы менеджмента: Пер. с англ. М., 1994.

<sup>2</sup> См.: Ивашкевич В.Б. Указ. соч.; Шим Дж., Сигел Дж. Основы коммерческого бюджетирования: Пер. с англ. СПб., 2001; Щиборц К.В. Бюджетирование деятельности промышленных предприятий России. 2-е изд., перераб. и доп. М., 2004.

<sup>3</sup> См.: Щиборц К.В. Указ. соч.

исполнения, необходима соответствующая информация о деятельности организации, достаточная для удовлетворения информационных запросов субъектов бюджетного управления:

- фактическая;
- плановая;
- информация об отклонениях;
- информация о внешней среде, в первую очередь о состоянии рыночной конъюнктуры.

Следовательно, требуется учетная система, регистрирующая факты хозяйственной жизни и представляющая информацию для составления, контроля и анализа бюджета.

От организации внутреннего управления, направленной на достижение поставленных целей, зависит определение элементов организационной структуры, от которого, в свою очередь, зависит организация системы учета затрат. Бюджетный процесс реализуется через соответствующую организационную структуру и систему управления организации.

Организационная структура организации, использующей бюджетирование, основывается на выделении центров ответственности (т.е. структурных подразделений, являющихся объектами бюджетирования), которым устанавливается бюджетный план и руководители которых ответственны за его исполнение. Таким образом, под центром ответственности понимается элемент организационной структуры, во главе которого находится ответственное за определенные бюджетные показатели лицо, имеющее права и возможности принимать и осуществлять решения.

Для информационного обеспечения аппарата управления соответствующей структуры строится особая система учета - по центрам ответственности. Цель учета по центрам ответственности - формирование показателей деятельности последних. Сбор, группировка и представление информации должно осуществляться в полном

соответствии с запросами структуры управления центрами ответственности.

Основными требованиями к показателям центров ответственности являются:

- непротиворечивость целей центров ответственности и всей организации и, соответственно, непротиворечивость их бюджетных показателей;
- сопоставимость бюджетных показателей центров ответственности с бюджетными показателями всей организации в целом;
- необходимость включения показателями затрат любого центра ответственности только контролируемых определенным менеджером статей затрат.

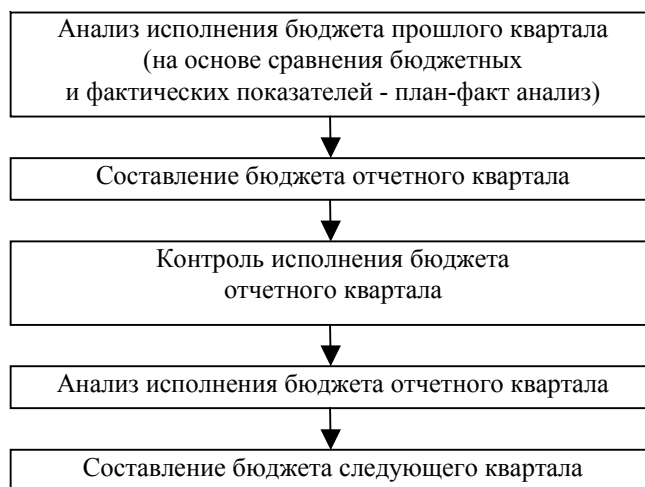
Бюджетирование центров ответственности можно представить как непрерывную во времени совокупность стадий бюджетного процесса, где каждая стадия является следствием предыдущей и причиной следующей (см. рисунок).

операций путем отнесения на счета учетной системы плановых показателей с последующим отдельным учетом (выявлением) и списанием отклонений.

Функции учета и контроля затрат реализуются на стадии контроля исполнения бюджета отчетного периода. Контроль затрат представляет собой процесс отслеживания фактического исполнения бюджетных показателей, т.е. сопоставление фактических показателей затрат с бюджетными на предмет выявления отклонений. Учетная система здесь предоставляет информацию о фактических затратах организации, ее подразделений. Выявленные отклонения также фиксируются в учетной системе, отражаются в отчетности и сигнализируют о необходимости корректировок.

Соответствующим образом построенная система учета затрат позволит проводить план-факт анализ, являющийся составной частью контроля, используя детализированную инфор-

Рис. Стадии бюджетирования



Функция планирования затрат реализуется на стадии составления бюджета отчетного периода и представляет собой установление в бюджете конкретных целевых показателей затрат. Бюджетные показатели затрат фиксируются в учетной системе организации дважды:

1) перед началом бюджетного периода в плановой документации управленческих служб: показатели затрат, фигурирующие в бюджете разбиваются на множество затратных показателей в совокупности подбюджетов различных уровней;

2) в течение и по окончании бюджетного периода по факту совершения хозяйственных

мацию, полученную непосредственно из учетной системы. На основе анализа принимаются действия по приведению фактических результатов в соответствии с запланированными или по пересмотру бюджетных показателей затрат при невозможности их достижения.

Контроль затрат основывается на информации обратной связи, полученной в ходе функционирования системы учета затрат. Результатом данной функции управления затратами выступает проявление реакции прямой связи - информация о конкретных действиях, рекомендуемых органом управления нижестоящим субъектам управления (исполнителям) по

устранению нежелательных (отрицательных) отклонений. Эта информация находит выражение в виде скорректированных бюджетных показателей затрат.

Для эффективного обмена информацией в процессе бюджетирования необходимо создание в организации внутреннего документооборота - совокупности регулярных, закрепленных в соответствующих внутренних нормативных актах и инструкциях информационных потоков подразделений организации в процессе разработки, контроля и анализа исполнения бюджета<sup>4</sup>.

Система материального стимулирования, закрепленная в соответствующем внутреннем нормативном акте, является одним из “двигателей” бюджетирования. Эта система основывается на итогах выполнения бюджета: подразделения и руководители премируются за

позитивные отклонения от запланированных бюджетных показателей. Учет по центрам ответственности играет в рамках системы материального стимулирования особую роль - измерение (оценка) соответствия достигнутых показателей по итогам прошедшего бюджетного периода запланированным по каждому центру ответственности, причем любые отклонения от плановых показателей должны фиксироваться не только по месту возникновения, но и по ответственному лицу.

Затраты, зафиксированные в системе учета, группируются по различным основаниям, чтобы удовлетворить все практические потребности, связанные с функционированием бюджетного управления затратами.

Правильная постановка системы учета затрат во многом предопределяет успешное бюджетное управление.

<sup>4</sup> См.: Щиборщ К.В. Указ. соч.



## Механизм согласованного взаимодействия между должником и кредиторами при реализации процедуры банкротства

В. Д. Богатырев,

Самарский государственный аэрокосмический университет

Основная экономическая цель антикризисного управления состоит в восстановлении платежеспособности должника, накоплении денежных средств для расчета с кредиторами при сохранении предприятия действующим. К сожалению, даже погашение задолженности не всегда выполняется в полном объеме, не говоря уже о выводе предприятия из кризиса и его восстановлении. Часто кредиторы не желают ждать, пока предприятие-должник преодолет кризис и расплатится по своим долгам. На собрании кредиторов они голосуют за более жесткие процедуры банкротства, например, за конкурсное производство - распродажу предприятия целиком или по частям. Это позволяет в короткие сроки вернуть часть денежных средств, но не дает возможности восстановить платежеспособность и сохранить предприятие действующим. Данная работа посвящена механизму, который обеспечивает согласование взаимодействия между должником и кредиторами при возбуждении процедуры банкротства с той целью, чтобы кредиторы приняли наиболее мягкую процедуру банкротства или вовсе заключили мировое соглашение. В соответствии с Федеральным законом РФ «О несостоятельности (банкротстве)» (№127-ФЗ от 26 октября 2002 г.) для подачи заявления в суд от кредиторов о возбуждении дела о банкротстве должнику достаточно допустить трехмесячную просрочку платежа. После поступления заявления в арбитражном суде начинается производство по делу о банкротстве. Примерная схема возможного ведения дела приведена на рисунке. На нем изображено последовательное проведение всех четырех отдельных процедур банкротства, предусмотренных вышеупомянутым законом: наблюдения, финансового оздоровления (ФО), внешнего управления (ВУ) и конкурсного производства (КП). Надо отметить, что в каждом конкретном случае может быть иная индивидуальная последовательность процедур.

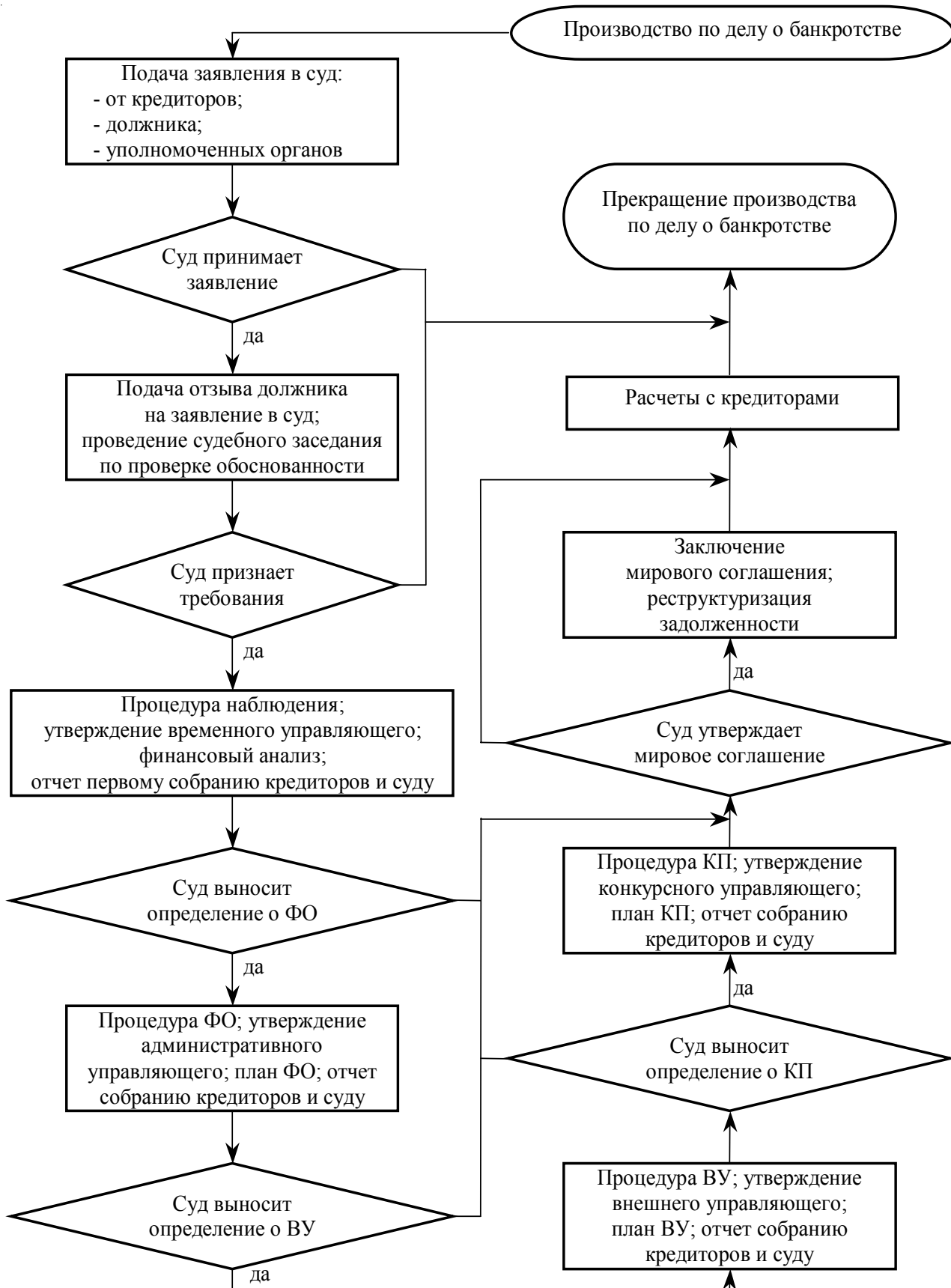
Процедуры могут следовать одна за другой, если предприятие не способно распла-

титься с кредиторами, либо могут закончиться в любой момент, если будет заключено мировое соглашение и предприятие-должник реструктуризирует свои долги. Рассмотрим подробнее первую их четырех процедур - процедуру наблюдения.

Несмотря на то, что процедуре наблюдения часто уделяют мало внимания, она является очень важной, так как от нее зависит судьба предприятия и его трудового коллектива. При проведении данной процедуры временный управляющий должен ответственно подойти к анализу финансового состояния должника и к составлению отчета о возможных путях восстановления платежеспособности. Он должен выявить кредиторов, провести первое собрание, где голосующие права распределяются пропорционально суммам долга перед кредиторами. Следовательно, необходимо выделить крупнейших кредиторов и оценить их возможную позицию в отношении вопросов арбитражного управления, которые обязательно будут выноситься на голосование. При этом важно помнить, что интересы различного типа кредиторов существенно отличаются друг от друга.

Наиболее нетерпеливыми кредиторами чаще всего являются банки, которые при кредитовании использовали средства вкладчиков или свободные средства предприятий на расчетных счетах. В ситуации, когда кредит не возвращается, банки сами могут оказаться на грани банкротства, не говоря об отрицательном влиянии на их отчетность и финансовый имидж информации о плохих должниках и проблемах по возврату займов. Напротив, наиболее терпеливыми могут оказаться предприятия-производители продукции, крупным потребителем которой является должник. Такие поставщики не заинтересованы в том, чтобы лишиться крупного потребителя, и готовы ждать возврата задолженности продолжительное время. Ситуация еще более усугубляется, если продукция кредитора-поставщика крайне специфична и количество покупателей ограни-

Рис. Примерная схема производства по делу о банкротстве



чено. Что касается третьей группы - работников предприятия, то многое зависит от того, есть ли признанный лидер - представитель

рабочих, есть ли активный юридически грамотный профсоюз, каковы задолженность по заработной плате и сроки ее возникновения.

Сориентировавшись в интересах и подходах кредиторов, временный управляющий имеет возможность представить не только отчет о результатах процедуры наблюдения, но и разные варианты планов по финансовому оздоровлению должника, включая технико-экономическое обоснование предлагаемых мероприятий, возможно, инноваций или даже инвестиционных проектов. Главное - представить убедительные расчеты в пользу эффективности инвестиционных проектов по развитию предприятия. Желательно, чтобы план финансового оздоровления, предлагаемый кредиторам, содержал три этапа: краткосрочный - восстановление платежеспособности; среднесрочный - выход на рентабельный режим работы с регулярными платежами потребителей продукции должника, долгосрочный (до восемнадцати месяцев) - направление выручки на погашение задолженности. Вероятно, что если собрание кредиторов одобрит план финансового оздоровления с реализацией тех или иных инвестиционных проектов на базе инноваций, то от тех же кредиторов можно будет получить льготную реструктуризацию долгов либо какое-либо финансирование, например, товарное кредитование. Поверив в хорошо обоснованные инвестиционные проекты, они могут предпочесть еще раз рискнуть, чем не получить практически ничего, когда до них дойдет очередь погашения задолженности, от продажи предприятия по частям.

Даже если кредиторы будут против инвестиционных проектов, представленные временным управляющим финансовые расчеты могут стать поводом к заключению мирового соглашения, предусматривающего отсрочку долгов, либо их рассрочку под проценты, либо их конвертацию в голосующие акции предприятия должника. Для кредиторов имеет смысл пойти на подписание мирового соглашения и реструктуризацию задолженности, потому что в случае перехода процедуры банкротства к конкурсному производству с ликвидацией предприятия и распродажей его активов выручка от такой распродажи покроет лишь незначительную долю просроченного долга.

После проведения временным управляющим всей вышеуказанной работы и на основании представленных им отчетов собрание кре-

диторов должно принять решение о дальнейшей участи должника. Вот некоторые из основных альтернативных решений собрания: 1) признание должника банкротом и открытие конкурсного производства; 2) введение внешнего управления; 3) утверждение мирового соглашения. Далее проводится судебное разбирательство, на котором утверждается решение собрания кредиторов.

Задача согласованного взаимодействия между должником и кредиторами заключается в том, чтобы собрание кредиторов приняло более мягкое для должника решение, желательно - решение о заключении мирового соглашения и реструктуризации долгов. Однако предприятию-должнику нужно заинтересовать кредиторов в том, чтобы оно оставалось действующим, расплатилось полностью по всем долгам с учетом процентов за пользование денежными средствами и в дальнейшем развивалось, выпуская рентабельную продукцию.

Рассмотрим подробнее задачу согласованного взаимодействия между должником и кредиторами при возбуждении процедуры банкротства с учетом фундаментальных методов и подходов теории управления активными системами путем адаптации соответствующих моделей и механизмов.

Пусть  $x \in \{1, 2, 3\}$  - решение собрания кредиторов. Соответственно,  $x=1$  - признание должника банкротом и открытие конкурсного производства;  $x=2$  - введение внешнего управления;  $x=3$  - утверждение мирового соглашения.

Тогда задачу максимизации экономических результатов должника при проведении процедуры банкротства можно представить следующим образом:

$$F(x) = \begin{cases} F_1, & \text{если } x = 1 \\ F_2, & \text{если } x = 2 \\ F_3, & \text{если } x = 3 \end{cases} \xrightarrow{x} \max \quad (1)$$

Наилучшим решением собрания кредиторов для должника будет  $x^*=3$  - мировое соглашение. В этом случае экономические результаты должника равны  $F(x^*) = \max \{F_1, F_2, F_3\} = F_3$ .

Задачи максимизации экономических результатов каждого из кредиторов можно записать следующим образом:

$$f_n(x) = \begin{cases} f_n^1, & \text{если } x = 1 \\ f_n^2, & \text{если } x = 2 \\ f_n^3, & \text{если } x = 3 \end{cases} \xrightarrow{x} \max, \quad (2)$$

где  $n=1, \dots, N$  - порядковый номер кредитора,  $N$  - общее количество кредиторов.

Каждый из кредиторов выбирает для себя наилучший вариант  $x_n^*$  и, соответственно, голосует на собрании, причем количество голосов кредитора равно сумме долга ему -  $K_n$ :

$$x_n^* = \arg \max_x f_n(x). \quad (3)$$

Голосуя на собрании, кредитор рассчитывает на максимальный для себя экономический результат:

$$f_n(x_n^*) = \max\{f_n^1, f_n^2, f_n^3\}. \quad (4)$$

Тогда решение собрания кредиторов  $X$  будет следующим:

$$X = \max \left\{ \begin{array}{l} \sum_{n=1}^N (K_n \cdot I(\arg \max_x f_n(x), 1)), \\ \sum_{n=1}^N (K_n \cdot I(\arg \max_x f_n(x), 2)), \\ \sum_{n=1}^N (K_n \cdot I(\arg \max_x f_n(x), 3)) \end{array} \right\}, \quad (5)$$

где  $I(x_1, x_2) = \begin{cases} 1, & \text{если } x_1 = x_2 \\ 0, & \text{если } x_1 \neq x_2 \end{cases}$  - индикатор

того, за какое решение голосует тот или иной кредитор.

Дополнительный экономический результат должника  $\Delta F(X)$  при принятии решения о мировом соглашении вместо решения собрания, которое будет принято кредиторами, т.е.  $X$ , можно рассчитать так:

$$\Delta F(X) = F_3 - F(X). \quad (6)$$

Потери каждого из кредиторов  $\Delta f_n(X)$  при принятии мирового соглашения вместо решения собрания  $X$  будут следующими:

$$\Delta f_n(X) = f_n(X) - f_n^3. \quad (7)$$

Для того чтобы собрание приняло выгодное решение  $x^*=3$ , должнику необходимо компенсировать потери каждого кредитора, например, проведя обмен акций должника на сумму долга каждого из кредиторов так, чтобы экономический результат кредитора от полученных акций  $\Delta K_n$  компенсировал потери от заключения мирового соглашения:

$$\Delta K_n \geq \Delta f_n(X). \quad (8)$$

Кроме обмена голосующих акций должника на суммы его кредиторских задолженностей возможны другие способы компенсации потерь кредиторов, которые индивидуальны для каждого конкретного случая. Важно то, что должно выполняться условие (8), т.е. компенсация должна превышать потери. Также не обязательно компенсировать потери всех кредиторов, в некоторых случаях можно договориться только с теми, чьи голоса обеспечат на собрании принятие решения о заключении мирового соглашения.

С учетом (8) условие возможности согласованного взаимодействия примет вид:

$$\Delta F(X) \geq \sum_{n=1}^N \Delta K_n \geq \sum_{n=1}^N \Delta f_n(X). \quad (9)$$

Данное условие указывает на то, что дополнительный экономический результат должника превышает потери кредиторов от заключения мирового соглашения. Соответственно, должник имеет возможность компенсировать потери каждому из кредиторов так, чтобы все кредиторы проголосовали за прекращение процедуры банкротства и реструктуризацию задолженности. Все это необходимо для того, чтобы восстановить предприятие, а не распродавать его целиком или по частям. Если условие (9) не выполняется, то в рамках рассматриваемых моделей должник не имеет возможности повлиять на принятие решения кредиторами.





# Экономическая наука и образование



## Основы формирования рынка услуг высшего образования

В.А. Носков,

доктор экономических наук

В общей системе рынков реформируемой российской экономики особое место занимает рынок услуг образования, который представляет собой систему экономических отношений по купле-продаже этих услуг. Формирование его регулируется законом спроса и предложения образовательных услуг. Это не означает изолированности данного рынка от общего макроэкономического равновесия, от наличия доходов населения, от затрат структур образования, их значимости в развитии реального или финансового сектора.

Рынку образовательных услуг высшей школы присуща своя сегментация. К настоящему времени здесь сформировалось три сегмента, или три типа рыночных отношений:

- сегмент рынка предобразовательных услуг (довузовское образование);
- сегмент рынка образовательных услуг (вузовское образование);
- сегмент рынка послеобразовательных услуг (послевузовское образование).

Сегмент предобразовательных рыночных отношений охватывает период до получения высшего образования, т.е. до поступления в высшее учебное заведение. Предобразовательные рыночные отношения возникают между производителем образовательных услуг - вузом и потребителем образовательных услуг - абитуриентом. Они включают в себя профориентационную работу в вузе, подготовительные курсы, дни открытых дверей, ярмарки учебных мест и т.д. Покупателями на этом рынке выступают выпускники общеобразовательных школ или их родители. Это могут быть и лица, имеющие начальное или среднее профессиональное образование (выпускники профессионально-технических и других училищ, техникумов, колледжей и т.д.), также окончившие школу ранее и по каким-либо причинам не поступавшие в высшие учебные заведения.

Сегмент рынка вузовских рыночных отношений возникает между субъектами непосредственно в процессе производства - представления и потребления образовательных

услуг. Субъектами образовательных рыночных отношений являются:

- преподаватель - производитель образовательных услуг;
- студент - потребитель образовательных услуг;
- государство - заказчик образовательных услуг и высококвалифицированных кадров и регулятор рынка образовательных услуг;
- фирма - заказчик образовательных услуг;
- домашнее хозяйство - заказчик образовательных услуг;
- вуз, осуществляющий организацию производства образовательных услуг и высококвалифицированных специалистов, тем самым выполняющий заказы государства, фирм и домашних хозяйств.

Система отношений в сегменте рынка образовательных услуг между главными субъектами: преподавателем, студентом, вузом, государством - является основным звеном в системе подготовки высококвалифицированных специалистов.

Послеобразовательные отношения возникают на рынке рабочей силы после завершения обучения в вузе и получения определенной специальности.

Совокупность данных сегментарных подразделений отражает рынок образовательных услуг высшей школы, занимающий особое место в общественном производстве.

Говоря о рынке образовательных услуг, следует подчеркнуть, что это не обычный рынок, регулируемый преимущественно в ходе конкурентной борьбы. Высокая его значимость для общества делает этот рынок социально ориентированным, механизмы конкуренции на нем играют подчиненную роль по отношению к механизмам государственного регулирования. На рынке образовательных услуг особенно велика роль общественных институтов, принуждающих субъектов рынка при реализации своих интересов соблюдать интересы общества. Без развитой системы институтов современный рынок не может эффективно функционировать, невозможно и

быстрое развитие российской экономики по инновационному пути, умножение человеческого потенциала нации.

Найти грань между государственным и рыночным регулированием сложно. Вряд ли в данном случае можно обратиться к зарубежному опыту: американская высшая школа тяготеет к частному образованию, европейская - к государственному.

С точки зрения геополитики, менталитета, истории Россия гораздо ближе к европейскому стилю, однако многие специальности (особенно управленческой и экономической направленности) тяготеют к американским стандартам и учебникам. Если добавить к этому еще и собственные, прежде высокие традиции российского образования, то получим противоречивую картину современного развития высшей школы.

Исходя из вышеизложенного, можно сделать вывод, что рынок услуг высшего образования является сложной системой отношений государства, предприятий и граждан по поводу подготовки и поддержания конкурентоспособного уровня специалистов народного хозяйства. Высшая школа должна гармонично вписаться в единую систему непрерывного образования и обеспечить высокий уровень подготовки специалистов, который позволит российским предприятиям войти в систему мирового хозяйства.

Формирование рынка образовательных услуг в настоящее время и в перспективе должно опираться на существующую систему образования, проводиться целенаправленно в рамках общегосударственной реформы, с учетом необходимости обеспечения системы непрерывного образования. Заинтересованность общества в успехах системы образования должна выражаться в информационной, технической, организационной, правовой, политической и, конечно, финансовой поддержке.

Рассмотрим детально только один аспект данной проблемы, связанный с развитием высшей школы. Однако прежде считаем необходимым остановиться на вопросе разделения рынка образовательных услуг на субрынки (подсистемы образования).

До настоящего времени выделение отдельных подсистем в образовании является мало-

формализованным. К сожалению, этому вопросу не уделяется должного внимания.

Традиционная, оставшаяся с советских времен структуризация системы образования подразумевала выделение начального, общего среднего, среднего специального и высшего образования. Как видим, в нее не были включены такие подсистемы, как дошкольное образование, различные формы переобучения, повышения квалификации кадров, корпоративные образовательные сети и программы. Отдельные шаги в определении структуры образования сделаны. Однако до тех пор пока не будут сформулированы и четко обозначены место и роль каждой подсистемы в непрерывном образовании, проведение эффективных образовательных реформ не представляется возможным.

В государственной программе “Стратегия для России: образование”, посвященной определению роли и функций образования в обществе, в разделе “Структурная перестройка системы образования” выделяются следующие подсистемы:

- детское дошкольное воспитание;
- начальная школа;
- общее среднее образование;
- профессиональное образование.

На этом структуризация заканчивается. Положительным моментом данной программы можно считать констатацию того, что дошкольное образование должно стать частью общего обязательного образования. Однако отсутствие полного структурирования всех форм профессионального образования позволяет сделать вывод, что эта стратегическая программа не доведена до логического конца.

На наш взгляд, общая структура системы непрерывного образования может быть разделена на две подсистемы: общего и профессионального образования. Общее образование должно являться обязательным для всех граждан страны и включать дошкольное образование, начальную школу и общее среднее образование. Профессиональное образование должно быть обязательным для развитой страны, однако в России следует заложить эту “обязательность” как одну из стратегических целей общественных институтов, регулирующих систему образования.

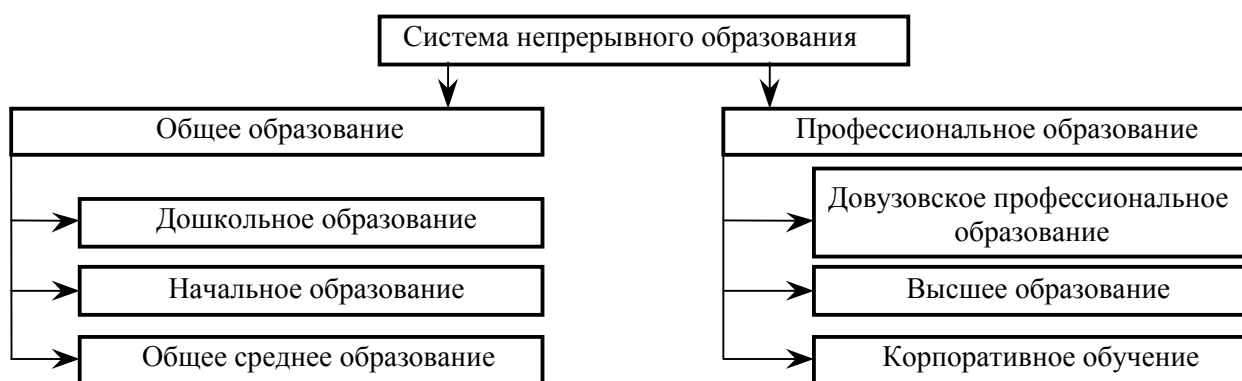
Профессиональное образование подразделяется на три группы: довузовское профессиональное (начальное и среднее) образование, высшее (высшее и послевузовское профессиональное) и корпоративное обучение.

Обе подсистемы включают в себя блоки трех уровней (см. рисунок).

В свою очередь каждый из блоков, входящих в общее и профессиональное образование, может быть структурирован.

мированный специалист” обозначается в Законе как “квалификация”, тогда как бакалавры, магистры, кандидаты и доктора наук являются “степенями”. Разница между базовыми выпускниками при этом заключается лишь в годах обучения: степень бакалавра можно получить за 4 года, квалификацию дипломированного специалиста - за 5 лет, степень магистра - за 6 лет. Между тем известно, что по некоторым специальностям с особой

Рис. Структура системы непрерывного образования



В частности, высшая школа должна обеспечивать подготовку не только специалистов с высшим образованием, но и научных кадров (аспирантов и докторантов), а также некоторые формы переобучения и повышения квалификации специалистов, реализуя права граждан на второе (и более) высшее образование.

Подобные функции высшей школы предусматривает существующее законодательство. Так, Федеральным законом “О высшем и послевузовском профессиональном образовании”, принятым в 1996 г., было введено разделение учреждений высшей школы на университеты, академии и институты. Выделены различные ступени высшего профессионального образования, разделяющие всех выпускников вузов на бакалавров, дипломированных специалистов и магистров. В Законе говорится о кандидатах и докторов наук, однако никаких их отличительных свойств не указано.

Отметим, что наряду с положительными моментами этот закон содержит некоторые противоречия и недостатки. Например, вопросы, связанные со ступенями высшего профессионального образования, требуют, на наш взгляд, доработки. Действительно, “дипло-

ответственность (например, медицинским) требуется 6-7 лет обучения.

На наш взгляд, недостаточно расшифрована разница между видами высших учебных заведений. Это стало причиной смешения названий вузов (см. таблицу).

Так, каждый вуз реализует профессиональные образовательные программы высшего и послевузовского образования, но только университеты делают это “по широкому спектру направлений подготовки (специальностей)”, а институты послевузовским образованием занимаются “как правило”. При этом ни “ширина”, ни “правила” не оговорены, поэтому каждый понимает их как может, исходя из собственных выгод.

Не вполне ясным представляется распределение Законом по отдельным позициям “реализации образовательных программ” и “осуществления” подготовки, переподготовки и (или) повышения квалификации работников.

Представляется, что требуют уточнения рекомендации для всех видов вузов по фундаментальным и (или) прикладным научным исследованиям, которые университеты и академии должны “выполнять”, а институты “вести”. Последний пункт, лишаящий препода-



## Сравнительные характеристики различных видов высших учебных заведений в РФ

Университет	Академия	Институт
Реализует образовательные программы высшего и послевузовского профессионального образования по широкому спектру направлений подготовки (специальностей)	Реализует образовательные программы высшего и послевузовского профессионального образования	Реализует образовательные программы высшего профессионального образования, а также, как правило, образовательные программы послевузовского профессионального образования
Осуществляет подготовку, переподготовку и (или) повышение квалификации работников высшей квалификации, научных и научно-педагогических работников	Осуществляет подготовку, переподготовку и (или) повышение квалификации работников высшей квалификации, для определенной области научной и научно-педагогической деятельности	Осуществляет подготовку, переподготовку и (или) повышение квалификации работников для определенной области профессиональной деятельности
Выполняет фундаментальные и прикладные научные исследования по широкому спектру наук	Выполняет фундаментальные и прикладные научные исследования преимущественно в одной из областей науки или культуры	Ведет фундаментальные и (или) прикладные научные исследования
Является ведущим научным и методическим центром в областях своей деятельности	Является ведущим научным и методическим центром в области своей деятельности	-

вателей институтов иметь возможность создавать собственные методические разработки, в свою очередь, принуждает университеты и академии стать "ведущими".

На наш взгляд, данная система излишне громоздка и плохо формализована. Считаем, что для ее совершенствования можно оставить два основных вида высших учебных заведений: университеты и академии. Институты могут создаваться при университетах и академиях, как это уже давно делается в системе Академии наук.

В данном случае университетом может считаться учебное заведение, предоставляющее широкий круг фундаментальных специальностей базового, второго и послевузовского образования, а также объединяющее под своей эгидой все структурные элементы системы непрерывного образования - от школы, колледжа до разнообразных форм повышения квалификации и корпоративного обучения. В рамках университетских комплексов могут создаваться и работать отдельные институты (как учебные, так научные).

Академиями должны стать те высшие учебные заведения, которые ориентированы на отрасли науки или искусства: технические, экономические, сервиса, военные, милицейские, художественные, театральные и т.д. Концентрация в академиях специалистов в области конкретных знаний позволит получать в них высокие профессиональные знания.

Университеты и академии должны находиться в ведении федеральных министерств,

региональных и муниципальных органов власти. При этом обязательными являются государственное финансирование и возможность осуществлять любую коммерческую деятельность, не противоречащую национальному законодательству и собственному уставу.

Подобная структура позволит исключить имеющиеся ныне факты стихийного возникновения разнообразных негосударственных вузов, не имеющих ни учебной, лабораторной, библиотечной и иной материальной базы для проведения учебного процесса, ни постоянного числа ведущих преподавателей. Если такие высшие школы и институты станут создаваться под эгидой университетов и академий, они будут иметь больше шансов на государственную аккредитацию и обеспечат студентам более высокий и стабильный уровень образования, чем сегодня.

В данной структуре не рассматривалось корпоративное обучение, которое должно составить особую группу учебных заведений. Советская практика имела некоторые виды таких учебных заведений, например, отраслевые институты повышения квалификации и академии. Однако формы обучения персонала, которые имеют сегодня многие зарубежные компании, у нас до сих пор не сложились. Собственные программы обучения персонала во многих странах имеют не только глобальные корпорации, но и предприятия среднего и малого бизнеса. Крупные международные фирмы имеют собственные школы с филиалами

в разных странах. Компании национального уровня также стараются организовать у себя специальные обучающие центры. Средние и малые предприятия не всегда имеют возможность содержать собственный педагогический персонал и специальные помещения, они могут либо воспользоваться услугами независимых бизнес-школ и отраслевых институтов повышения квалификации, либо создать обучающие центры на кооперативных началах, объединившись с другими предприятиями своего профиля по территориальному признаку.

В нашей стране собственные обучающие центры имеют производственные гиганты, например, “АвтоВаз” или “ЮКОС”, либо отраслевые институты обучения и повышения квалификации кадров. Несомненно, корпоративные учебные центры имеют право на существование. Государство обязано поддерживать их, однако при этом они не должны подменять учреждения высшей школы.

Корпоративное образование могло бы удовлетворять преимущественно две потребности:

- обучения на среднем профессиональном уровне и переквалификации;
- повышения квалификации работников со средним профессиональным и высшим образованием.

Таким образом, обеспечивая собственные потребности в формировании работников нужного профиля, корпоративные учебные центры не смогут заменить высшей школы.

Считаем необходимым остановиться и на проблеме, особенно актуальной для формирования цивилизованного рынка образовательных услуг.

Для того чтобы получить образование, большинству студентов следует позаботиться об изыскании средств на обучение. Даже студенты государственных вузов, обучающиеся на бюджетной основе, должны иметь финансовые возможности для получения образования. И дело тут не только и не столько в различных формах “стимулирования приемных комиссий и преподавателей”. Люди, решившие получить очное образование, в процессе обучения должны платить за жилье, питание, досуг, проезд до места учебы и т.д. Кроме того, большинство студентов очных отделений несут и вмененные издержки - на время учебы они отказываются от работы, теряя не только заработок, но и возможность повысить квалификацию, приобрести опыт, “врасти” в коллек-

тив. Таким образом, каким бы бесплатным ни было образование, оно требует вливания денежных средств, изыскать которые не по силам многим студентам и их родителям.

Несмотря на то, что в мире существует множество схем финансирования системы образования, большинство европейских стран склоняются к государственным, хотя и там развиваются частные колледжи и университеты.

С точки зрения изыскания возможностей для успешной учебы, ведения студенческой научно-исследовательской работы наибольший интерес представляют американские схемы, которые в силу своей специфики (преимущественно частное образование) имеют более широкий диапазон получения средств для осуществления высшего профессионального образования. Так, студенты США получают заем на обучение из следующих источников: пожертвования и дары (до 86%), кредиты вузов (до 9%) и государства (до 5%). Вместе с тем американские специалисты в области образования постоянно ищут все новые формы привлечения средств на обучение. И главным в последние годы становится вопрос об обеспечении возможностей кредитования образования. При этом основным вопросом стала дилемма - какая из форм (субсидии-гранты или гарантированные государством займы) является более предпочтительной. Вся проблема сконцентрирована вокруг обеспечения равных возможностей для детей богатых и бедных родителей.

Гранты на высшее образование позволяют малообеспеченным гражданам получить его, но влияют на государственный бюджет. Кроме того, они оказывают существенное воздействие на получение “избыточного” образования, т.е. “сверх необходимого”, как отдельным лицам, так и обществу в целом.

Кредитование в виде займов в силу невозможности предусмотреть их возвратность отвергается частными финансовыми институтами. Поэтому сторонники займов предлагают заменить предоставление государственных субсидий (грантов) на обеспечение государственных гарантий по выплате займов. В этом случае средства государства в большинстве своем возвращаются, в отличие от грантов. Однако такая система отталкивает от обучения малообеспеченных граждан, которых страшит невозможность погасить долги по

займу. Для решения этой проблемы предлагалась контингентная программа возвращения займа, по которой возвращаемая сумма зависела бы от будущего дохода индивидуума. Такой план был использован Йельским университетом.

На наш взгляд, данные проблемы остро стоят в России. На практике должны существовать различные системы дотаций высшего образования. Государственной программой предусматривается выделение компенсаций – государственных именных финансовых обязательств (ГИФО), преимущественно для способных абитуриентов. Менее способные должны платить больше. Однако человек гуманитарного склада ума в большинстве случаев “заваливает” физику, математику и другие конкретные дисциплины и наоборот. Выбор претендентов на бесплатное образование, которые успевают по всем дисциплинам, выдвигает на первый план “дилетантов широкого профиля”, так называемых “прилежных” учеников. Таким образом, для поддержания высокого научного уровня отечественным вузам следует изыскивать средства, которыми они могут субсидировать особо одаренных студентов вне зависимости от их успеваемости по непрофильным дисциплинам.

Решить данную проблему только на уровне государства не представляется возможным, поэтому для привлечения дополнительного финансирования каждый вуз должен вести разнообразную коммерческую деятельность. В коммерческий оборот могут вовлекаться не только средства, полученные коммерческим путем, но и часть целевых государственных.

Функционирование вуза должно быть обеспечено из всех возможных источников, разделение их по принадлежности в большинстве случаев представляется нецелесообразным. Так, для устойчивого экономического роста нужны долгосрочные инвестиции. Без них вуз будет изыскивать возможности покрытия текущих расходов вместо того, чтобы разрабатывать эффективные пути повышения качества предоставляемых услуг и собственной престижности.

С недавнего времени Сбергательный банк России приступил к выдаче специальных целевых кредитов на образование. С одной стороны, это стало настоящим событием в деле формирования цивилизованного рынка образовательных услуг. С другой – недостатки в механизмах осуществления данного кредитования не позволяют пока говорить о возможности его массового использования.

Чтобы проанализировать достоинства и недостатки указанной системы, рассмотрим ее подробнее.

Целевые “образовательные” кредиты Сбергательный банк России начал выдавать с 2000 г. Предоставляются они исключительно на образование в средних профессиональных или высших учебных заведениях, находящихся на территории России и имеющих лицензию на право образовательной деятельности. Заем предоставляется на срок до 10 лет, процентная годовая ставка составляет 22 %. За время обучения студент должен выплачивать только проценты по кредиту, саму сумму можно вернуть после получения аттестата или диплома.

На первый взгляд, ситуация складывается положительно. У каждого желающего появилась возможность учиться. Однако при детальном рассмотрении становится понятно, что не всякий человек может позволить себе воспользоваться этим кредитом. Кто-то должен поручиться за то, что кредит будет возвращен. Например, родственники. В противном случае можно оформить в залог собственную квартиру, ценные бумаги, автомобиль. Богатых родственников и собственные квартиры имеют у нас в стране далеко не все. Те, у кого они есть, имеют возможность оплатить свое обучение, не прибегая к дорогостоящему кредиту. Помимо того, что проценты за кредит довольно высоки, их надо выплачивать в процессе всего срока обучения, т.е. еще не начав зарабатывать. К тому же величина кредита не может превышать 70% от реальной стоимости обучения. Следовательно, необходимо изыскивать средства на оплату оставшихся 30%, а также покрытие бытовых нужд, покупку учебников, проезд к месту учебы, проживание. Закончив обучение, человек должен быть твердо уверен в том, что сможет с первого месяца устроиться на работу и получать высокую заработную плату, для того чтобы иметь возможность рассчитаться с банком. Иначе можно потерять залог или доверие поручителя. Произведенные нами расчеты показывают несостоятельность подобных кредитов для студентов России.

Сказанное выше свидетельствует, что основы функционирования рынка образовательных услуг в России только складываются и экономические исследования в данной области сохраняют актуальность. Особое значение при этом имеют проблемы регулирования рынка услуг высшей школы государством и системой общественных институтов.