

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. Тарачёв - 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, 2004

Подписано в печать 10.02.2004 г.
Формат 60x84/8. Тираж 1 500 экз.
Усл. печ. л. 7,44. Заказ №

Отпечатано в издательстве ООО «Послушный дом»

Научно-информационный журнал

Издается с мая 1999 г.

В НОМЕРЕ:

ЭКОНОМИКА И ПОЛИТИКА

- Тарачёв В.А.** Новая редакция Стратегии развития банковского сектора Российской Федерации: проблемы и недостатки.....5
Карпиков Е.И. “Свежий” взгляд на рентную проблему.....17

МЕТОДОЛОГИЯ И ТЕОРИЯ ЭКОНОМИКИ

- Мамедов О.Ю.** Плюсы и минусы анклавного микрокосма.....27

СОВРЕМЕННЫЙ ХОЗЯЙСТВЕННЫЙ МЕХАНИЗМ

- Зельднер А.Г., Южелевский В.К.** Ипотека в России: возможности и проблемы.....35
Богатырев В.Д. Разработка модели и механизма согласованного взаимодействия на предприятиях-переработчиках давальческого сырья.....44

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НАУКА И ОБРАЗОВАНИЕ

- Жабин А.П.** Качество обучения - главный фактор конкурентоспособности вуза (опыт пятилетнего развития Самарской государственной экономической академии).....49
Левченко Л.В. Интеллектуальный капитал в условиях глобальных изменений в образовательной сфере.....57

Экономика и политика

Новая редакция Стратегии развития банковского сектора Российской Федерации: проблемы и недостатки

В.А. Тарачёв,

депутат Государственной Думы РФ, доктор экономических наук, профессор

В последнее время на страницах журналов и газет стали все чаще появляться материалы и статьи, посвященные новой редакции Стратегии развития банковского сектора РФ (далее - Стратегия). Вместе с тем говорить о достаточно широком освещении этой темы не приходится. Большинство комментариев сводится к дифирамбам и носит формальный характер. Лишь немногие авторы отнеслись к этому документу с должным вниманием, предложив конкретные замечания и предложения по совершенствованию норм Стратегии. А между тем отсутствие публичного обсуждения этого документа может негативно сказаться на его качестве.

Следует особо подчеркнуть, что Стратегия развития банковского сектора имеет большое значение не только для банковской системы России, но и для экономики страны в целом, поэтому так важно провести основательное ее обсуждение.

Банковская реформа в России, основанная на формировании двухуровневой банковской системы, включающей Банк России и коммерческие банки, была начата более 12 лет назад, но и говорить о достижении результатов, которые необходимы для эффективного развития экономики страны, пока еще рано. Банковская система продолжает развиваться как второстепенная, зависимая, а не системообразующая и ведущая отрасль экономики России. Экономический рост и инвестиции продолжают поддерживаться прежде всего за счет энерго-сырьевого экспорта. Этим объясняется и повышенное внимание к энергосырьевым рынкам со стороны Правительства, зачастую в ущерб развитию банковского сектора. Решению данной проблемы должна способствовать государственная Стратегия развития банковского сектора. Однако в том виде, в каком Стратегия была предложена к принятию в феврале 2004 г., она не способна решить ключевые проблемы банковского сектора.

Вместе с тем нельзя не отметить некоторые положительные моменты. В частности, в

проекте предусматривается уход от административных методов управления банковским сектором. Ставится задача по обеспечению и укреплению залоговых прав кредиторов, системы управления рисками, развития корпоративного управления.

Кроме того, для снижения административной нагрузки на банки и создания более благоприятных условий для развития банковской деятельности Правительство примет меры по снятию с банков всех вмененных им несвойственных функций, в частности, функции контроля за кассовой дисциплиной клиентов, по сокращению функции налогового агента (п. 5.1.11 Стратегии). Предусматривается также принятие законодательного решения по уменьшению величины сбора, уплачиваемого за открытие филиала кредитной организации.

Среди основных целей дальнейшего реформирования банковского сектора были поставлены в том числе и такие, как развитие конкурентной среды, рыночной дисциплины и прозрачности в деятельности кредитных организаций и укрепление функциональной роли в экономике, повышение конкурентоспособности российских кредитных организаций на внутреннем рынке по сравнению с зарубежными финансовыми организациями. Указанные нововведения играют важную роль в развитии банковского сектора России.

Несмотря на некоторые позитивные сдвиги, подготовленный проект Стратегии развития банковского сектора Российской Федерации на 2004 г. и на период до 2008 г. по многим параметрам не соответствует требованиям законодательства (в том числе и конституционного), допускает чрезмерную декларативность и по многим вопросам не разъясняет конкретных мер и механизмов выполнения поставленных задач и целей. Указанный проект был направлен в Правительство в феврале 2004 г. и тогда же был в целом одобрен. Назначение нового Правительства РФ дает надежду на то,

что план банковской реформы будет значительно улучшен.

Главная задача настоящей статьи состоит в выявлении ключевых недостатков Стратегии и поиске возможных путей совершенствования ее норм.

Первый и основной вопрос, на который хотелось бы обратить внимание, - это несоответствие отдельных положений Стратегии требованиям Конституции Российской Федерации.

1. Стратегия развития банковского сектора Российской Федерации недостаточно полно отражает требования Конституции о федеративном устройстве. Лишь в вопросе о формировании конкурентной среды представленный документ учитывает фактор федеративного устройства Российской Федерации. В остальных же случаях, как правило, авторы документа о нем забывают. В результате отдельные положения Стратегии вызывают обоснованные сомнения в их конституционности.

В частности, данное замечание может быть высказано в отношении положений п. 3.2.1, согласно которому Правительство РФ берет на себя обязательства продолжить осуществление выхода из капиталов кредитных организаций. В этом случае необходимо уточнить, что речь идет только об обязательствах Федерации, а не ее субъектов. Отметим в данной связи, что Правительство не имеет права решать вопросы о целесообразности либо принимать обязательства о сокращении участия субъектов Российской Федерации в капитале региональных банков. Такие положения противоречат требованиям Конституции РФ о разграничении предметов ведения между органами государственной власти Российской Федерации и органами государственной власти ее субъектов (ст. 5, 71, 72), а также о сохранении субъектами РФ всей полноты государственной власти вне пределов ведения Российской Федерации (ст. 73).

Таким образом, в текст Стратегии должны быть внесены изменения, учитывающие фактор федеративного устройства.

2. Стратегия развития банковского сектора Российской Федерации, несмотря на включение в число основных целей дальнейшего реформирования банковского сектора такой, как

укрепление доверия к российским банкам со стороны инвесторов, кредиторов и вкладчиков, в первую очередь населения (п. 1.1.5), отдает предпочтение интересам кредитных организаций в ущерб правам их вкладчиков. Об этом свидетельствуют, в частности, положения документа, согласно которым предполагается:

“В целях обеспечения формирования реальной срочной структуры пассивов и снижения риска ликвидности банковского сектора пересмотреть положения ст. 837 Гражданского кодекса Российской Федерации и внести в указанную статью изменения, предоставляющие кредитным организациям право предусматривать в договоре банковского вклада иные, чем по первому требованию, условия досрочного возврата вклада” (п. 5.2.4).

Отметим, что решение данного вопроса стоит первым пунктом в списке мероприятий по реализации в 2004-2006 гг. положений Стратегии (см. Приложение к Стратегии), это свидетельствует о реальной угрозе исключения права на досрочный отзыв вкладов. Такой подход представляется неправомерным и противоречащим Конституции РФ.

Согласно Конституции Российской Федерации “человек, его права и свободы являются высшей ценностью. Признание, соблюдение и защита прав и свобод человека и гражданина - обязанность государства” (ст. 2). Не менее категоричны формулировки ст. 18 Конституции: “Права и свободы человека и гражданина являются непосредственно действующими. Они определяют смысл, содержание и применение законов” (ст. 18). В защиту прав вкладчиков говорят также положения части второй ст. 35 о праве каждого иметь имущество в собственности, владеть, пользоваться и распоряжаться им единолично, а также нормы части второй ст. 45 Конституции о праве каждого защищать свои права и свободы всеми способами, не запрещенными законом. Кроме того, часть вторая ст. 55 устанавливает, что в Российской Федерации не должны издаваться законы, отменяющие или умаляющие права и свободы человека и гражданина.

С учетом вышеуказанных конституционных норм вряд ли можно согласиться с самой постановкой задачи по ограничению прав вкладчиков.

3. Вопросы конституционно-правового статуса Банка России, форм его взаимодействия с Правительством РФ в тексте Стратегии развития банковского сектора Российской Федерации не отражены. Этот пробел ухудшает качество представленного документа. Отметим, что в соответствии с Федеральным законом “О банках и банковской деятельности” банковская система Российской Федерации включает в себя Банк России, кредитные организации, а также филиалы и представительства иностранных банков (ст. 2). Следовательно, необходимо дополнить текст Стратегии развития банковского сектора Российской Федерации соответствующими положениями о Банке России. Это необходимо сделать с учетом следующих обстоятельств:

1. Устойчивость банковской системы в целом во многом зависит от устойчивости конституционно-правового статуса Банка России.

2. Залогом успеха не только банковской реформы, но и экономического развития в целом является отлаженное взаимодействие Правительства Российской Федерации и Банка России.

Однако действующая редакция Федерального закона “О Центральном банке Российской Федерации (Банке России)” в полной мере этим требованиям не отвечает.

Конституция Российской Федерации устанавливает ряд норм, регламентирующих конституционно-правовой статус Центрального банка. Особое значение имеют нормы ст. 75 Конституции:

“1. Денежной единицей в Российской Федерации является рубль. Денежная эмиссия осуществляется исключительно Центральным банком Российской Федерации. Введение и эмиссия других денег в Российской Федерации не допускаются.

2. Защита и обеспечение устойчивости рубля - основная функция Центрального банка Российской Федерации, которую он осуществляет независимо от других органов государственной власти”.

Таким образом, Конституция Российской Федерации закрепляет за Банком России особый и самостоятельный конституционно-правовой статус.

Вместе с тем п. “б” части первой ст. 114 Конституции РФ закрепляет за Правительством Российской Федерации обязанность обеспечивать проведение единой финансовой, кредитной и денежной политики.

Таким образом, непосредственно сама Конституция не только устанавливает гарантии независимости Центрального банка РФ, но и обуславливает тесное его взаимодействие с Правительством Российской Федерации.

Указанные конституционные задачи, безусловно, должны быть отражены в тексте Стратегии развития банковского сектора Российской Федерации. При этом не требуется включать какое-либо подробное изложение вопроса о параметрах независимости Банка России либо формах его взаимодействия с Правительством Российской Федерации, а также иными органами государственной власти. Достаточно зафиксировать позицию по столь важным вопросам, что, несомненно, будет способствовать устойчивости банковской системы в целом.

Следующий круг вопросов, который необходимо обозначить, относится к обеспечению эффективности банковского сектора и роли государства в его укреплении. В рамках этой части статьи будут рассмотрены главные недостатки Стратегии с точки зрения полноты и эффективности предложенных ею норм и подходов.

О капитализации. Проблема капитализации является одной из ключевых для российской банковской системы. Не случайно, еще в 2002 г. на это обращал внимание в своем ежегодном послании Федеральному Собранию Президент РФ В.В. Путин. Как известно, капиталы российских банков в настоящее время крайне малы даже по сравнению с восточноевропейскими странами. Ситуация осложняется еще и тем, что качество такого капитала также не всегда соответствует международным требованиям. Что же предлагает Стратегия банковского сектора для решения указанной проблемы?

Стратегия решает данную проблему непоследовательно и фрагментарно. Практически не рассматриваются источники капитализации, а также реальные шаги и процедуры, которые могли бы способствовать увеличению и укреплению капиталов банков. Пункт 4.3.4

Стратегия говорит лишь о необходимости упростить процедуру формирования капитала кредитных организаций за счет средств нерезидентов и максимально сблизить ее с процедурой формирования капитала кредитных организаций резидентами. В этой связи возникают обоснованные опасения за дальнейшее становление банковского сектора. Если государство в качестве приоритетного источника капитализации предполагает развивать и поддерживать иностранные инвестиции, это может привести к серьезным последствиям. Еще больше увеличится зависимость российской экономики от конъюнктуры на мировых финансовых рынках и от настроений иностранных инвесторов. В результате может серьезно пострадать устойчивость российских банков.

Следующий момент, который вызывает серьезные споры, - это уровень достаточности капитала. Стратегия указывает на то, что увеличение капитала банков, повышение его качества и обеспечение достаточного уровня покрытия капиталом принимаемых банками рисков является важным условием развития банковской деятельности (п. 4.2.5). Вместе с тем действенных механизмов для достижения указанных целей Стратегия не предусматривает. В целях повышения требований к уровню капитализации кредитных организаций Правительство Российской Федерации и Банк России внесут изменения в действующее законодательство, в соответствии с которыми начиная с 2005 г. требование по достаточности капитала, невыполнение которого рассматривается как основание для обязательного отзыва лицензии на совершение банковских операций, будет установлено на уровне 10%. Следует отметить, что Базельский комитет по банковскому надзору в своем документе "Соглашение о капитале" 1988 г. (Capital Accord или Basel I) устанавливает коэффициент достаточности капитала в размере 8%. Более того, находящееся сейчас в завершающей стадии разработки "Новое соглашение о капитале" (Basel II) также оставляет это значение без изменения. При этом нельзя не учитывать, что Basel II прежде всего ориентировано на крупные европейские банки, по сравнению с которыми российские банки находятся явно в другой весовой категории.

Далее, Стратегия предусматривает начиная с 2007 г. установить минимальное значение капитала действующих банков в размере 5 млн. евро. Все банки, которые не смогут обеспечить выполнение этого требования к 2010 г., будут подлежать ликвидации. В этой связи возникает ряд вопросов. Прежде всего, неясно, по каким соображениям устанавливается именно такое значение минимального уровня капитала. Авторы Стратегии ссылаются на европейский и международный опыт, но явно не учитывают российской специфики. В России более 650 стабильных региональных банков по определению не смогут достичь данного уровня капитала. Такие банки занимаются прежде всего обслуживанием граждан и малых предприятий в субъектах и муниципальных образованиях. В 2010 г. фактически может произойти вытеснение успешных банков с российского регионального рынка, что может привести к ситуации, в которой некоторые регионы останутся вовсе без банков. Более того, наличие в Стратегии указанной нормы может вызвать сознательный уход таких банков с рынка до наступления 2010 г., поскольку они не будут видеть перспектив дальнейшей деятельности. Очевидно, что Правительство и Банк России сделали ставку на крупные банки и, по всей видимости, руководствуются соображениями стабильности. Вместе с тем проведенный ряд экспертов анализ показывает, что большинство малых и средних банков, капитал которых значительно ниже 5 млн. евро, являются весьма устойчивыми и стабильными. Кроме того, во многих регионах России действуют исключительно небольшие банки.

Таким образом, создается довольно странное впечатление. В части достаточности капитала устанавливается коэффициент, отличный от европейского, но размер минимального капитала устанавливается по Базельскому образцу. Причем ни та, ни другая норма не соответствует российским реалиям. И последнее, что хотелось бы отметить в этой связи. Стратегия предусмотрела введение так называемой "дедушкиной оговорки": все банки, которые к 2007 г. будут иметь капитал ниже 5 млн. евро, могут продолжать свою деятельность при условии, что их капитал не будет опускаться ниже уровня, достигнутого к 2007 г. А после 2010 г.

все банки, не имеющие капитал размером 5 млн. евро, будут подлежать ликвидации. Вместе с тем решение, принятое в 1989 г. Европейским сообществом, на которое ссылаются авторы Стратегии, устанавливает принцип “дедушкиной оговорки” бессрочно, а не на три года, как это предлагается у нас. Представляется, установление трехлетнего срока действия оговорки категорически недопустимо.

О конкуренции с иностранными кредитными организациями и трансграничных банковских услугах. Одной из основных и наиболее острых проблем развития банковской сферы, особенно в свете либерализации валютного законодательства, является обеспечение конкурентоспособности российских банков.

Стратегия 2004 г. в п. 1.1.5 определяет основные цели дальнейшего развития банковского сектора в России. В частности, предусматривается, что к числу стратегических целей относится “повышение конкурентоспособности российских кредитных организаций на внутреннем рынке по сравнению с зарубежными финансовыми организациями”.

Однако предложенные в Стратегии меры по увеличению конкурентоспособности российской банковской системы, являются недостаточными. Значительная часть предлагаемых мер представляет собой рекомендации к самим банкам по оптимизации собственной деятельности (повышение качества управления, более качественный учет рисков, развитие внутреннего контроля и т. д.). Перечисленные в Стратегии “условия, создаваемые государством для развития банковского сектора” (п. 3), посвящены в основном вопросам совершенствования банковского законодательства и надзора, а также развитию инфраструктуры банковского сектора.

Кроме того, в настоящее время валютное законодательство идет по пути либерализации деятельности зарубежных банков с точки зрения доступности их услуг для резидентов России. Особенно остро эта проблема встанет с введением норм, предусматривающих возможность трансграничного осуществления банковских услуг. Стратегия в п. 4.4.2 признает, что “возможность открытия резидентами счетов в иностранной валюте в банках, расположенных на территории иностранных государств, с

одной стороны, значительно расширит возможности резидентов...”, но вместе с тем “введение трансграничных банковских услуг потребует от российских банков принятия мер по существенному повышению конкурентоспособности”. Далее авторы Стратегии указывают на необходимость принятия мер “по обеспечению, в том числе законодательному, российским банкам равных условий конкуренции с зарубежными кредитными организациями в сфере банковских услуг”.

Вместе с тем в документе отсутствуют положения, прямо раскрывающие практические задачи, направленные на повышение конкурентоспособности российских банков в сравнении с зарубежными банками. Первоочередные мероприятия по реализации в 2004-2006 гг. положений Стратегии также не содержат действенных мер по решению данного вопроса (см. Приложение к Стратегии).

Нельзя не учитывать и тот факт, что уже сейчас отечественные банки работают в условиях постоянно нарастающей конкуренции со стороны западных финансовых институтов, особенно на рынке финансирования организаций и предприятий. Особую актуальность вопрос усиления конкуренции приобрел после вступления в силу Закона “О валютном регулировании и валютном контроле”. Фактически принятие нового закона означает, что российские банки, работая на внутреннем рынке, вынуждены будут конкурировать с крупнейшими транснациональными банковскими группами без какой-либо поддержки со стороны. Кроме того, в ближайшие годы Россия вступит в ВТО, что послужит дополнительным фактором осложнения конкурентоспособности российских банков.

Очевидно, и это подтверждается результатами исследований, что российские банки менее конкурентоспособны по сравнению с основными зарубежными конкурентами не только из стран Еврзоны и США, но и из стран Восточной Европы.

Таким образом, вопросы повышения конкурентоспособности российской банковской системы являются чрезвычайно важными и Стратегия развития банковского сектора должна содержать комплекс действенных мер, направленных на приближение условий функ-

ционирования российских банков к западным аналогам, реализация которых позволит российским банкам более эффективно конкурировать на внутреннем рынке банковских услуг. В конечном итоге необходимость роста конкурентоспособности будет стимулировать укрупнение банков, увеличение объема банковских операций на территории России, рост капитализации и устойчивость банковской системы и тем самым способствовать реализации приоритетной государственной политики, направленной на ускорение социально-экономического развития страны.

Развитие валютного законодательства и банковской системы должно осуществляться последовательно и гармонично. Как представляется, введение института трансграничного оказания банковских услуг ставит российские банки в заведомо “неконкурентное” положение и является, на наш взгляд, преждевременным, по крайней мере, до окончания осуществления мер по укреплению национальной банковской системы и реальному повышению конкурентоспособности российских банков.

Вместе с тем необходимо учитывать, что установление жестких ограничений на деятельность иностранных кредитных организаций в России также не является панацеей, поскольку тем самым экономика РФ отказывается от привлечения в страну надежных организаций с диверсифицированным набором банковских услуг и квалифицированным менеджментом.

До принятия нового закона о валютном регулировании и разработки новой редакции Стратегии создавалось впечатление, что денежные власти предпочитают сохранить большое количество малоэффективных банков, фактически оберегая их от конкуренции со стороны иностранных кредитных организаций, жертвуя созданием в стране эффективной системы коммерческих банков, качественно выполняющей свою главную функцию - финансовое посредничество, от которой напрямую зависят темпы экономического роста. Таким образом, прежде всего, требуется стимулирование создания эффективных российских коммерческих банков, способных конкурировать с нерезидентами, а не введение административных ограничений. Способы

реализации этой задачи в Стратегии должным образом не отражены.

О конкуренции с государственными банками. Другая сторона проблемы обеспечения здоровой конкурентной среды в банковской сфере сопряжена с наличием дисбаланса между банками с государственным участием и другими коммерческими банками. В ходе дискуссий о реформе банковской системы неизменно поднимается вопрос о неконкурентных преимуществах государственных банков. Это реальная, но не однородная проблема, а потому единого ее решения просто не существует.

К примеру, если взять Сбербанк, то совершенно очевидно, что он обладает значительными преимуществами в части привлечения сбережений населения. Причем данные преимущества существуют вне зависимости от того, гарантирует или не гарантирует государство сохранность вкладов в этом банке. Население по-прежнему считает государство гарантом его вкладов в Сбербанке и более охотно доверяет ему свои деньги. Это неконкурентное преимущество стало причиной разговоров о том, что для создания равных конкурентных возможностей надо реформировать Сбербанк - расчленив его на несколько частных банков, продав государственную долю, и тем самым уравнивать с остальными банками. Активными сторонниками такой идеи являются международные финансовые организации.

Авторы Стратегии 2004 г. не поддерживают подобные во многом авантюристические требования. Более того, они подчеркивают, что Банк России в ближайшие годы сохранит контрольный пакет акций Сберегательного банка РФ (п. 3.2.6) и что его статус не будет изменен. Такую позицию в целом следует поддерживать, но было бы целесообразно предусмотреть соответствующие компенсационные механизмы решения вопроса о монопольных преимуществах на рынке банковских услуг.

Отметим ряд других неконкурентных преимуществ банков, связанных с нерыночными методами их поддержки государством. Например, экспортеров оружия обязывают перечислять выручку во Внешэкономбанк или Внешторгбанк, но ни в коем случае не в частные банки. Почему так поступает государство - понятно. Но и государство должно осознавать,

что тем самым оно ставит соответствующие банки в монопольное положение. А коли так - необходимо параллельно вводить в отношении таких финансовых институтов меры регулирования, которые традиционно применяются в отношении монополий. В частности, следует с оглядкой на рынок устанавливать минимальный уровень процентной ставки для таких вынужденных депозитов. Сейчас же получается, что, принудительно мобилизуя дешевые деньги, государственные банки могут предоставлять и более дешевые кредиты, чем коммерческие банки. Эта проблема также не была отражена в тексте Стратегии должным образом.

Пункт 3.2.5 Стратегии лишь указывает на необходимость определения правового статуса Внешэкономбанка и разработки концепции его развития с учетом его положения на рынке банковских услуг и специфики его функций. В отношении Внешторгбанка Стратегия предусматривает возможность его приватизации с учетом предложений стратегических инвесторов - международных финансовых организаций, но при условии сохранения за Правительством такой доли государственного участия в капитале Внешторгбанка, которая позволяла бы оказывать влияние на проводимую банком политику (п. 3.2.7). Пункт 8.1.1 предусматривает, что действия Правительства РФ и Банка России "будут направлены на создание равных условий для ведения бизнеса всеми кредитными организациями независимо от форм собственности и что данное положение распространяется и на кредитные организации, контролируемые государством". Тем не менее, как представляется, эти вопросы должны решаться в Стратегии развития банковского сектора более подробно и конкретно. Авторы Стратегии должны были предусмотреть и раскрыть реальные механизмы осуществления данного декларативного положения. Необходимо разработать действенные механизмы выравнивания условий деятельности негосударственных и государственных банков.

Об эффективном участии государства в кредитных организациях. Еще одна проблема, также связанная с политикой в отношении банков с государственным участием, состоит в следующем. Стратегия указывает на то, что

"Правительство Российской Федерации и Банк России считают целесообразным участие в капитале кредитных организаций только при одновременном соблюдении следующих условий:

1. деятельность кредитных организаций имеет стратегическое значение для решения задач государственной экономической политики;

2. участие в капитале обеспечивает оптимальные условия для решения вышеуказанных задач, включая адекватный контроль со стороны государства за деятельностью кредитных организаций" (п. 3.2.2 Стратегии). Однако в проекте новой редакции Стратегии отсутствуют механизмы осуществления такого контроля.

Следует отметить, что даже действующая ныне редакция Стратегии развития банковского сектора Российской Федерации, принятая в декабре 2001 г., содержит механизм государственного контроля за деятельностью банков с государственным участием, а именно устанавливает необходимость усиления контроля через Наблюдательный совет такой кредитной организации. Например, п. 3.2.6 Стратегии 2001 г. предусматривает усиление контроля за коммерческой политикой Сбербанка посредством активной деятельности Наблюдательного совета, в состав которого входят представители Банка России и Правительства Российской Федерации.

Усиление государственного контроля за деятельностью кредитных организаций, в капитале которых Российская Федерация принимает участие, продиктована насущной необходимостью создания действенных и эффективных функций контроля за коммерческой политикой банков. Вместе с тем следует учесть, что для осуществления такого контроля со стороны Банка России и Правительства РФ необходимо вносить изменения в уставные документы кредитной организации и четко закреплять в них соответствующие полномочия, функции и состав Наблюдательного совета. Как представляется, в новой редакции Стратегии не следует ограничиваться декларированием требования усиления контрольных функций со стороны государства. Необходимо также предусмотреть действенный механизм адекватного контроля со стороны государства за деятельностью ряда банков с государственным

ным участием, включая усиление контроля через Наблюдательные советы таких кредитных организаций.

Об отчуждении вкладов государства в капиталах кредитных организаций. Стратегия развития банковского сектора Российской Федерации содержит ряд положений о выходе Банка России, органов государственной власти из капиталов кредитных организаций. Однако представленный документ не содержит обоснования проектов отчуждения государственной собственности. Такой пробел вызывает обоснованные сомнения в продуманности планов “приватизации” банковской сферы. Положение дел еще более усугубляет отсутствие каких-либо положений о порядке выхода из капиталов кредитных организаций, о будущих собственниках, судьбе денежных средств, вырученных от отчуждения государственной собственности.

Как представляется, денежные средства, вырученные от отчуждения государственной собственности, должны иметь четкое целевое предназначение. Они должны быть направлены только на пополнение золотовалютных резервов Банка России, формирование фондов системы гарантирования вкладов, осуществление иных мер по укреплению банковской системы страны.

О страховании вкладов физических лиц. В п. 5.2.2 Стратегии указывается, что “Правительство Российской Федерации и Банк России исходят из того, что принятие закона “О страховании вкладов физических лиц в банках Российской Федерации” обеспечивает необходимую правовую базу для государственной защиты интересов вкладчиков... тем самым создаются условия как для увеличения притока вкладов в банковский сектор, так и для развития конкуренции между банками за привлечение вкладов”. Вместе с тем в Стратегии не был учтен тот факт, что закон устанавливает гарантии лишь для небольших сбережений и вкладов. Например, в США вклады до 100 тыс. долл. гарантируются на 100%. Это делается не только ради вкладчиков, но и для противодействия финансовым паникам, под воздействием которых даже нормально работающие банки рискуют подвергнуться массовому “бегству” вкладчиков и оказаться банкротами. А массо-

вые банкротства в этой сфере способны подорвать платежную систему и тем самым спровоцировать крайне тяжелые последствия для экономики в целом. При наличии же стопроцентных гарантий вкладчикам незачем в панике изымать вклады - в любом случае они получат свои деньги. Таким образом, вопрос о гарантировании вкладов очень важен с точки зрения устойчивости и иммунитета самой банковской системы к изменчивости настроений вкладчиков. Закон “О страховании вкладов” в ст. 11 предусматривает возможность 100%-ного возмещения суммы вклада при наступлении страхового случая лишь в размере, не превышающем 100 тыс. руб.

Стратегия банковского развития не устанавливает требований дальнейшего увеличения суммы гарантирования вкладов даже на долгосрочную перспективу. Пункт 5.2.1 Стратегии признает, что ключевым фактором решения вопроса создания устойчивой средне- и долгосрочной ресурсной базы является рост вкладов населения, но при этом не включает в число приоритетных задач обеспечение системы страхования вкладов не только мелких вкладчиков. Следует особо подчеркнуть, что для обеспечения поставленных в стратегии задач эффективного привлечения вкладов необходимо также обеспечить страхование вкладов крупных вкладчиков. Вместе с тем, учитывая, что порядка 80 % всех вкладов физических лиц в нашей стране не превышают установленной законом суммы, можно предложить компромиссный вариант, при котором вклады более 100 тыс. руб. будут гарантированы в определенной части, например от 100 до 150 тыс. - на 75 %, от 150 до 200 - на 50 % и т.д.

Кроме того, закон признает объектом гарантирования только вклады граждан в банках. Система гарантирования не распространяется на денежные средства граждан, которые занимаются предпринимательской деятельностью, если их счета открыты в связи с указанной деятельностью; на денежные средства, размещенные гражданами в открытые на предъявителя банковские вклады и на банковские счета, в том числе удостоверенные сберегательным (депозитным) сертификатом и сберегательной книжкой на предъявителя; на денежные средства, переданные банкам в

доверительное управление, размещенные во вклады в находящихся за пределами территории России филиалах банков Российской Федерации. Такое ограничение представляется не вполне обоснованным. Фактически оно противоречит самой сути защиты банковских вкладов граждан. Отметим в этой связи также несоответствие указанных положений требованиям Гражданского кодекса РФ о банковских вкладах. Указанная проблема также не получила должного отражения в Стратегии.

О банкротстве кредитных организаций. За прошедшие десять лет проблемы банкротства и ликвидации банков неоднократно выходили на первый план, что неудивительно с учетом того факта, что в результате финансовых кризисов 1995 и 1998 гг. более трети банков были лишены лицензий.

Пять лет назад вступил в силу Федеральный закон “О несостоятельности (банкротстве) кредитных организаций”. За прошедшие годы было выявлено много его недостатков. Прежде всего, речь идет о том, что менеджмент банков и крупные кредиторы могут, выискивая законодательные лазейки, использовать процедуру банкротства в собственных целях. Однако до сих пор указанный Федеральный закон остается без изменений.

Предложенный проект Стратегии предусматривает достаточно большое число норм, посвященных проблемам банкротства кредитных организаций.

Так, разд. 3.3 “Предупреждение банкротства кредитных организаций, ликвидация нежизнеспособных банков” в п. 3.3.2 Стратегии предусматривает необходимость повышения эффективности ликвидации нежизнеспособных банков. В этой связи предполагается обеспечить скорейшее принятие поправок в Федеральный закон “О несостоятельности (банкротстве) кредитных организаций”, предусматривающих наделение Агентства по страхованию вкладов функцией корпоративного ликвидатора, упорядочение и ускорение процедур банкротства кредитных организаций, повышение степени защиты прав кредиторов и вкладчиков, установление в данном законе специальных норм в отношении финансового оздоровления и ликвидации кредитных организаций; предусмотреть внесение изменений

и дополнений в действующее банковское законодательство, направленных на ограничение возможности приостановления мер, принятых в порядке надзора (в виде решений, иных ненормативных правовых актов Банка России) в случаях их обжалования либо в случаях подачи исков в отношении кредитных организаций.

Пункт 5.1.2 ставит задачу по созданию оптимальных условий для развития кредитных отношений банков с реальной экономикой посредством включения в законодательство норм о внеочередном погашении при банкротстве заемщика кредитных требований, обеспеченных залогом. Указанное имущество должно быть выведено из конкурсной массы при банкротстве должника. Одновременно предполагается упростить и унифицировать процедуры обращения взыскания на предмет залога и удовлетворения обеспеченных залогом требований кредиторов, создать систему регистрации залогов движимого имущества и имущественных прав (бюро регистрации).

Тем не менее ряд вопросов остается нерешенным и нуждается в дальнейшей доработке.

Стратегия не уделяет должного внимания рассмотрению процедур банкротства кредитных организаций. Законопроект «О внесении изменений и дополнений в Федеральный закон “О несостоятельности (банкротстве) кредитных организаций”», который в настоящее время находится на рассмотрении в Государственной Думе и на необходимость скорейшего принятия которого указывают авторы Стратегии, предусматривает чрезвычайно жесткий механизм осуществления банкротства. На этот факт неоднократно указывали некоторые эксперты. Напомним, что базовый Закон “О банкротстве”, принятый в 2002 г., предусматривает для кредиторов и должников целый ряд процедур банкротства: наблюдение, финансовое оздоровление, внешнее управление, мировое соглашение. Рассматриваемый в настоящее время законопроект сохраняет единственную возможность при рассмотрении дела о банкротстве кредитной организации - конкурсное производство, т.е. продажу всех банковских активов с аукциона. В результате процедура банковского банкротства лишается

гибкости и превращается в “соковыжималку”. Смягчить ситуацию, учесть банковскую специфику позволит включение в закон процедуры мирового соглашения, поскольку в процессе поиска компромисса кредиторы и собственники зачастую способны найти более оптимальное решение, учитывающее детали финансового положения каждой из сторон.

Процедура мирового соглашения может стать мостиком, который откроет для банковской системы путь к реальному оздоровлению и укрупнению. С учетом того, что в ближайшие два-три года финансовую систему России ожидает волна слияний и поглощений, количество кредитных организаций сократится, при этом их качество, устойчивость, капитализация значительно вырастут. В отсутствие мирового соглашения практически любая сделка такого рода окажется под угрозой. Несогласному с ней кредитору будет достаточно просто запустить процедуру банкротства. В результате получится не развитие банковского сектора, а его разбазаривание.

Следует особо подчеркнуть, что запрет на применение процедуры мирового соглашения при рассмотрении дела о банкротстве кредитной организации противоречит основным принципам гражданского и арбитражно-процессуального законодательства Российской Федерации, согласно которым стороны вправе по своему усмотрению урегулировать спор между ними путем заключения соглашения о новации, предоставлении отступного и пр. Невозможность применения мирового соглашения влечет прекращение обязательств должника перед кредиторами вследствие его ликвидации, в то время как должник и кредиторы зачастую больше заинтересованы в предоставлении отсрочки или рассрочки исполнения обязательств в целях уплаты им в будущем всего или части долга.

Проект Стратегии развития банковского сектора на 2004 г. не рассматривает процедуры банкротства кредитных организаций, что, на наш взгляд, является непростительной ошибкой. Как представляется, необходимо включить в текст Стратегии положения о возможности заключения мирового соглашения и более полно проработать механизм самого банкротства. Институт мирового соглашения

позволил бы смягчить законодательные барьеры и дать кредитным организациям дополнительную возможность восстановить свое финансовое положение. Кроме того, введение института мирового соглашения обеспечит более полное соблюдение общих принципов гражданского законодательства, и прежде всего принципов равенства участников гражданского оборота, неприкосновенности собственности и свободы договоров (ст. 1 ГК РФ). И наконец, с принятием Закона “О страховании вкладов физических лиц” была практически решена проблема технического оформления мирового соглашения, поскольку мелкие кредиторы фактически отстраняются от его заключения и тем самым нивелируется возможность злоупотреблений при заключении мирового соглашения со стороны крупных кредиторов.

О реорганизации. В качестве одной из основных задач совершенствования правового регулирования банковского сектора закрепляется упрощение процедуры слияний и присоединений кредитных организаций (п. 1.2.2 Стратегии). Кроме того, “неоправданно усложненная процедура консолидации капитала (слияний и присоединений)” рассматривается в качестве одного из факторов, сдерживающих развитие банковской деятельности (п. 2.2.1). Пункт 4.2.2 Стратегии предусматривает необходимость в течение 2004 г. создать более благоприятные условия для консолидации, слияний и присоединений кредитных организаций. В этих целях предстоит принять законодательные и нормативные акты, обеспечивающие существенное ускорение и удешевление процедуры реорганизации кредитных организаций путем слияний и присоединений. Как представляется, в свете мировой практики и участвовавших случаев враждебного поглощения корпораций не следует стремиться к упрощению процедур слияний, по крайней мере, без усиления контрольных функций со стороны регулирующих и регистрирующих органов. Первостепенную роль в этой связи должно играть не упрощение самой процедуры, но обеспечение ее открытости и эффективности, а также дополнительных мер по установлению “добросовестности” присоединений. О критериях оценки “дружественных”

присоединений в Стратегии не сказано ни слова.

О налогообложении. Стратегия развития банковского сектора Российской Федерации уделяет крайне мало внимания вопросам налогообложения кредитных организаций. Пункт 1.2.2 Стратегии устанавливает, что в сфере правового обеспечения банковской деятельности необходимо в первую очередь предусмотреть дальнейшее совершенствование правовых условий функционирования кредитных организаций в соответствии с международно признанными нормами, в том числе предполагается продолжить работу по совершенствованию системы налогообложения банковской деятельности.

В частности, установлено, что по вопросам, относящимся к сфере государственных финансов Правительство Российской Федерации дополнительно рассмотрит вопросы налогообложения кредитных организаций (п. 1.2.8). Наконец, в п. 3.1.1 закреплено, что совершенствование налогообложения кредитных организаций будет осуществляться исходя из содержания проводимых ими операций с учетом результатов анализа практики применения российского налогового законодательства и международного опыта.

Вот, собственно, и все, что предусмотрено в Стратегии по реформе налогообложения кредитных организаций. Таким образом, Стратегия ограничивается закреплением весьма декларативных общих контуров дальнейшего реформирования в сфере налогообложения и не содержит конкретных предложений и механизмов совершенствования налогообложения кредитных организаций. Между тем существует комплекс проблем, которые необходимо учитывать в Стратегии.

Основная проблема - отсутствие налоговых стимулов к пополнению резервных фондов кредитных организаций. Эту проблему можно решить посредством исключения либо ограничения налогообложения банковских резервов. Тем самым поэтапно будет решаться и задача капитализации кредитных организаций.

Согласно положениям того же п. 3.1.1 в Стратегии предусматривается возможность со временем снижать нормы отчислений в обязательные резервы банков. Как представля-

ется, авторы Стратегии могли бы совместить решение указанных вопросов и тем самым предусмотреть более благоприятное решение как проблемы налоговых льгот, так и сложностей с отчислением значительных сумм в резервные фонды банков. Однако этого не произошло.

Кроме того, могут быть применены и другие меры, стимулирующие развитие банковского дела в России, не получившие отражения в Стратегии.

В частности, целесообразно установить налоговые льготы по снижению налогооблагаемой базы на сумму убытков прошлых лет, полученных от реализации ценных бумаг.

Представляется необходимым внести изменения в Налоговый кодекс, предусматривающие освобождение эмиссионного дохода от налога на прибыль. В настоящее время между подзаконными актами, регулирующими этот вопрос, существуют коллизии.

Немалые сложности в правоприменительной практике вызывают положения ст. 23 Налогового кодекса РФ, которые обязывают финансовые организации уведомлять обо всех случаях участия в российских и иностранных компаниях. Данная норма не учитывает особенности функционирования фондового рынка, где акции в основном приобретаются для целей их перепродажи.

Указанный комплекс мер в случае включения соответствующих норм в Стратегию развития банковского сектора позволит не только обеспечить большую прибыльность банковского дела в России, но и привлечь в банковский сектор дополнительные инвестиции.

Заключение. К сожалению, проблемы и пробелы проекта Стратегии не ограничиваются недостатками, рассмотренными в рамках данной статьи. Многие нормы Стратегии нуждаются в пересмотре и доработке. Целый ряд положений носит сугубо декларативный характер и тем самым не может быть применен на практике. Как представляется, основная задача Стратегии должна состоять не столько в обозначении контуров и приблизительных основ дальнейшего развития и реформирования банковской системы, сколько в формулировании действенных механизмов и способов реализации приоритетных направлений государственной политики в банковской сфере и

конкретных шагов по ее совершенствованию. Проект Стратегии развития банковского сектора на 2004 г. и на период до 2008 г., одобренный в феврале 2004 г. Правительством РФ, указанным требованиям в полной мере не соответствует.

Развитие банковского сектора финансовой системы должно быть катализатором всего экономического развития. Мы пока смирились с отсталостью и второстепенностью наших банков на мировой арене. Обсуждаемая

Стратегия не является реально реформаторским документом, осуществление которого может в обозримом будущем осуществить прорыв в финансовом обеспечении экономического развития. Все надежды на изменение ситуации приходится связывать с новым составом кабинета министров, поскольку руководство Банка России явно утратило свои позиции в стратегическом развитии банковской системы России.

“Свежий” взгляд на рентную проблему

Е.И. Карпиков,

кандидат экономических наук

В постсоциалистических странах, где произошел качественный переход от одной экономической системы к другой, наиболее болезненным оказался вопрос о новом отношении к накопленному и имеющемуся богатству, включая и такой составной его элемент, как природные ресурсы. Сегодня, когда существует ряд примеров приватизации либо самих природных ресурсов, либо сверхдоходов от них, в обществе, и особенно научном, резко возрос интерес к рентной проблематике. Причем этот научный интерес дополнительно обусловлен и весьма прагматическими причинами.

Во-первых, именно с развитием частной собственности и рыночных отношений на поверхность вышла та ее сущностная составляющая, которая связана с нетрудовым характером, что реально проявляется в резком социально-экономическом расслоении в обществе. Экономические агенты стремятся захватить даже не собственность, а те активы, которые приносят рентный доход.

Во-вторых, те, кто имеет доступ к рентному доходу, хотят либо установить правила игры для его получения, либо определить, в течение какого времени они его еще смогут получать. Те же, кому отрезан путь к получению этого дохода, стремятся либо скомпрометировать рентополучателей, либо занять их место. И в том и в другом случае имеет место необходимость понять механизм его происхождения.

В-третьих, реально возникает в обществе непонимание, почему, например, Россия при таком богатстве является нищей страной по международным меркам. Естественно, при этом взгляд падает на данную категорию, в которой видят источник государственного, корпоративного и личного богатства.

В-четвертых, глобализация достаточно наглядно показывает, как за счет природной и интеллектуальной ренты прирастает богатство отдельных стран, причем ускоренными темпами.

В-пятых, все большее значение приобретает “политическая рента”, как в борьбе за места во властных структурах, позволяющих регули-

ровать и формировать рентные потоки, так и в создании при конкурентной рыночной системе благоприятной среды для нынешних ее обладателей. Для этого также важно понимать внутренние механизмы, способствующие появлению ренты в экономической системе.

Источники любого производства - это ресурсы, которыми располагает экономическая система. Ресурсы производства - это совокупность тех природных, социальных и духовных сил, которые могут быть использованы в процессе создания товаров, услуг и иных ценностей. Как известно, в экономической теории ресурсы принято делить на четыре группы: а) природные; б) материальные; в) трудовые; г) финансовые. Природные, материальные и трудовые ресурсы присущи любому производству, поэтому они получили название “базовых”; возникшие на рыночной ступени финансовые ресурсы можно назвать “производными”. В условиях развитых рыночных отношений финансовые ресурсы могут рассматриваться и как инвестиционные, обслуживающие первые три группы. К этой классификации сегодня мы добавляем и рентные ресурсы; они, как и финансовые ресурсы, могут быть самым непосредственным образом связаны с первыми тремя базовыми видами ресурсов. Рентные ресурсы вытекают из требований институциональной экономики, в то время как финансовые ресурсы стали порождением развитой рыночной экономики.

Наряду с понятием “ресурсы производства”, экономическая теория оперирует также категорией “факторы производства”. Как отмечалось выше, ресурсы характеризуются тем, что они могут быть вовлечены в производство с помощью инвестиционных ресурсов. “Факторы производства” - экономическая категория, обозначающая уже реально вовлеченные в процесс производства ресурсы; следовательно, “ресурсы производства” - понятие более широкое, чем “факторы производства”. Иными словами, факторы производства - это производящие ресурсы. В отличие от ресурсов факторы становятся таковыми только в рамках

экономического взаимодействия. Следовательно, производство всегда есть некое единство данных факторов. Поэтому под производством в современной экономической теории понимается деятельность по использованию факторов производства (ресурсов) с целью достижения наилучшего результата. Если объем использования ресурсов известен, то максимизируется результат. Если известен результат (которого необходимо достичь), то минимизируется объем ресурсов. В экономической науке на протяжении многих лет идет дискуссия о роли каждого фактора в создании стоимости товара¹.

Сегодня следует говорить и о рентном факторе производства, когда рентный ресурс становится воспроизводственной категорией, требующей соответствующей инвестиционной подпитки для своего воспроизводства (сохранения), и, как любой другой фактор производства, позволяет его владельцу получать доход (причем речь идет о дополнительном доходе сверх средней прибыли или среднего уровня, в отличие от вышеперечисленных факторов производства). Другими словами, под рентным фактором следует понимать разнообразного рода ресурсы (прежде всего, природные), которые в результате своей экономической эксплуатации позволяют их монополющему владельцу (собственнику, пользователю) получать дополнительный рентный доход (сверхприбыль) на продукт или услуги. Этот доход не могут получить другие экономические агенты в течение определенного периода времени (рентного периода), соответственно, доступ к данному ресурсу проходит через монополющего владельца, предлагающего за него монопольную цену.

Здесь нужно отметить и наличие таких понятий, как: а) рентная политика - система мероприятий по аккумуляции, формированию и распределению рентных ресурсов и рентных доходов; б) рентные институты и технологии - организационные формы, дающие возможность собственнику или пользователю рентного ресурса получать рентный доход; в) рентные инвестиции - своеобразный инвес-

тиционный проект, в результате реализации которого возникает рентный доход.

С нашей точки зрения, рента при научно обоснованной рентной политике может стать своеобразным аттрактором (притягивающим вектором) для решения следующих макроэкономических задач, стоящих перед современной экономикой:

- стать мощным источником рыночной капитализации национального богатства;
- существенно в несколько раз увеличить доходные части бюджетов различных уровней для решения прежде всего социальных проблем;
- способствовать стимулированию разработок и внедрения прорывных наукоемких технологий;
- формировать соответствующие финансовые резервы для устойчивого развития всей экономической системы;
- служить реальным средством обеспечения национальной безопасности и различных ее форм;
- способствовать изменению действующего законодательства в плане формирования идей социального равенства по отношению к богатству общества;
- стать формой разрешения ряда глобальных противоречий современности, особенно по отношению человечества к окружающей среде;
- являться важным фактором развития личности человека при использовании интеллектуальной и социальной ренты.

В российском обществе в настоящее время сложилось четыре основных направления в отношении рентной политики и рентных доходов, получаемых с рентного фактора производства.

Первое направление. С помощью рентного налога изъять часть рентного дохода у нынешних рентовладельцев, эксплуатирующих природные ресурсы, а основную часть природной ренты через создание специализированного федерального рентного фонда распределить среди россиян поровну.

Второе направление. Создать систему рентоулавливающих налогов: рентные платежи, акцизы, таможенные пошлины, - а потом целевым способом через бюджет развития

¹ См.: Инвестиции. Формы и методы их привлечения / Н.С. Гуськов, С.С. Гуцериев, В.Е. Зенякин, В.В. Крюков, В.А. Шершунов. М., 2001.

(банк развития) эти доходы направить на решение тех или иных проблем и финансирование определенных программ.

Третье направление. Изъять определенную часть рентных доходов в бюджет государства, за счет чего образовать стабилизационный финансовый резерв, который использовать при ухудшении рыночной конъюнктуры на рентные ресурсы, остальная часть должна использоваться для развития ренторесурсных отраслей корпорациями.

Четвертое направление. Максимально учесть интересы тех регионов, в которых находятся рентные природные ресурсы. Предполагает введение рентного налога с последующим оставлением его значительной части в этих регионах. Здесь в соответствии с законопроектом под рентными доходами понимаются доходы, не зависящие от эффективности работы предприятий и целиком связанные с естественной природной и экономико-географической ценностью используемых природных ресурсов, т.е. наличием дифференциального рентного эффекта, возникающего при пользовании природными ресурсами. Распределение рентных платежей от использования лесных, водных, минеральных и других природных ресурсов, имеющих федеральное значение, между федеральным бюджетом и консолидированным бюджетом субъекта РФ производится в соотношении 40 и 60 %, соответственно. Рентные платежи от использования земельных ресурсов между бюджетами всех уровней должны распределяться следующим образом: 10 % - федеральный бюджет, 30 % - бюджеты субъектов РФ и 60 % - местные бюджеты.

Перечисленные направления уже обросли своими законопроектами, а некоторые, как, например, правительственный вариант, уже реально начали претворяться в жизнь. Однако в каждом из них, на наш взгляд, есть пункты, которые подвергают сомнению всю позицию в целом.

Приведем, например, основные отрицательные моменты первой и второй концепции по вопросам ренты (отметим, что вторая позиция является более обоснованной).

Ошибка методологического подхода. Здесь, с одной стороны, категорию ренты признают

категорией производства, точнее, фактором производства, всегда имеющим место (рента таковой не является, поскольку природный фактор может иметь место, а рентного может не быть, реально может отсутствовать причина ренты - фиксация монополии природного ресурса, а не само наличие природного ресурса. С другой стороны, представители этого направления исходят из минимальной оценки природной ренты, которую могут создавать предприятия, использующие рентные ресурсы, оценивая ее для России примерно в 50 млрд. долл. На самом деле, величина ренты, которую могут создавать российские ренторесурсные предприятия, больше, как минимум, на порядок, если говорить о мировой практике стоимостной оценки природных ресурсов и капитала таких предприятий. Фактически здесь речь идет о сознательном занижении богатства страны, точнее, о нищенском представлении о ее потенциале.

Ошибка гносеологического порядка. Не учитываются другие виды ренты, а именно экологическая, интеллектуальная, транспортная и т.п.

Стратегическая ошибка, на которую очень часто указывают оппоненты данных подходов, особенно представители третьего направления. Отъем в вышеуказанных масштабах ренты у предприятий, эксплуатирующих рентные ресурсы, не дает механизма, который стимулировал бы эти предприятия к созданию ренты, точнее, к созданию экономических условий, при которых рента может образовываться и далее в течение продолжительного периода времени. Другими словами, ренторесурсные предприятия лишаются "инвестиционной подушки" для длительного создания ренты.

Политическая ошибка. Предлагаемый механизм фактически ведет к усилению теневой экономики, коррупции и т.п., поскольку, с одной стороны, предприятия, присваивающие сегодня ренту, будут стремиться к ее сокрытию, а с другой стороны, чиновники, устанавливающие условия налогообложения для предприятий, имеющих самые разнообразные условия эксплуатации природных ресурсов, всегда будут объектом коррупционных действий, а сами стремиться к получению политической (административной) ренты.

Психологическая ошибка. Корпорации, которые сегодня присваивают значительную часть природной ренты, добровольно ее не отдадут, а следовательно, не допустят принятия подобного законодательства.

Основной недостаток третьего подхода аккумуляции рентных доходов через систему стабилизационного фонда состоит в том, что правительство крайне неэффективно распоряжается дополнительными рентными доходами, что показали и предшествующие несколько лет, и нет никаких гарантий, что в последующем эта ситуация качественно изменится. В то же время подобная рентная система является основой для “административного капитала” и “административной ренты”.

Недостаток “региональной концепции” рентных доходов, хотя она и достаточно интересна для реализации, особенно в современных условиях для ряда российских регионов, кроется в социально-экономическом неравенстве всех россиян относительно национальных рентных ресурсов. Хотя это неравенство сегодня де-факто и имеет место, закреплять его законодательно на долгосрочную перспективу, с нашей точки зрения, не является целесообразным.

Мы исходим из следующей позиции, которой дали название “институциональная рентная парадигма”. Последнюю мы связываем с реальной капитализацией рентных ресурсов (элементов национального богатства), с одной стороны, и созданием финансовой основы для образования рентных институтов по формированию рентных доходов в различных отраслях - с другой. Основным механизмом реализации этого направления является формирование системы рентных институтов.

Институциональный подход дает возможность объяснить, почему рента может появиться как форма добавочной сверхприбыли фактически везде. Так, из знаменитой теоремы Коуза (одного из ведущего представителей современной институциональной теории) вытекают так называемые экстерналии (т.е. внешние расхождения между частными и социальными издержками и выгодами), которые появляются, когда права собственности на ресурсы определены нечетко. Например, применительно к традиционной природной

ренте в постсоциалистических странах, где права собственности на природные ресурсы, с одной стороны, и права экономических агентов на доходы от использования этих ресурсов, с другой стороны, четко не определены, можно отметить, что существенную часть ренты присваивает не владелец ресурса - общество, а его пользователь - корпорация.

В то же время само государство, создавая систему прав собственности на рентные ресурсы, в первую очередь на редкие (точнее, эксклюзивные ресурсы, при этом совершенно необязательно на природные ресурсы, где это более наглядно проявляется), например табак, спиртное, транспортная сеть, может с большой долей убедительности демонстрировать обществу возможность получения и присвоения ренты. Так, первым широко известным рентным институтом, который сформировало государство, можно считать рентную заемную систему, созданную в конце XIX в. в России С.Ю.Витте. За счет рентных займов и конверсии значительной части прежнего государственного долга в государственные рентные долговые обязательства на порядок увеличилась свободная наличность казначейства, достигнув за 11 лет реформ (1892-1903) колоссальной цифры для того времени - 1 078 652 тыс. руб. Действительное поступление государственных доходов при Витте (прежде всего, от рентных займов) существенно превышало их сметное исчисление (за счет обычной системы исчисления налогов). За данный период это превышение составило 1 млрд. 501 млн. руб. Всего за 1892-1903 гг. предвиделось по росписям (налоговые и прочие бюджетные поступления) - 185 613 млн. руб., а поступило - 1623,2 млн. руб., или почти в 9 раз больше. В итоге, если свободная наличность Государственного казначейства на 1 января 1892 г. не превышала 25,4 млн. руб., то на 1 января 1903 г. она достигла 381,3 млн. руб.

Можно утверждать, что за годы своих реформ для российской казны С.Ю.Витте организовал три доходных для бюджета рентных института, основанных на ценовой монополии, которые и дали основной прирост доходов государственного бюджета: а) водочную монополию - доход от казенной продажи питей в 1903 г. 542,288 млн. руб. (1891 г. - от-

существует); б) транспортную монополию - доход от казенных железных дорог в 1903 г. 455,354 млн. руб. (1891 г. - 60,693 млн. руб.); в) лесную монополию - лесной доход в 1903 г. 62,051 млн. руб. (1891 г. - 16,921 млн. руб.)².

С.Ю. Витте первым из россиян понял, как создавать механизмы для решения макроэкономических проблем государства. Во-первых, с помощью акциза на водку (водочной ренты), налога с "порочного производства", во многом были решены социальные долгосрочные проблемы государства, в первую очередь в сфере образования. Во-вторых, с помощью транспортной ренты и доходов от железных дорог были решены проблемы инвестирования реального капитала и доведения богатейшей ресурсной базы до рынка. В-третьих, с помощью лесной ренты во многом была осуществлена программа сохранения природных богатств страны.

В принципе, государство и сегодня может организовать систему таких монополий не только за счет своей собственности, но и за счет определенной институциональной организации экономики. Однако сегодня рентные доходы аккумулируют лишь два экономических агента - предприятия, использующие рентные ресурсы, и государственный аппарат чиновников. Первые получают такие рентные доходы, что не могут их освоить даже для собственной инвестиционной политики и значительную их часть вывозят за рубеж. Государственные чиновники формируют за счет рентных доходов стабилизационный фонд (финансовый резерв), который придерживают для действий в случае каких-либо негативных изменений цен на мировом рынке рентных ресурсов, что фактически означает полное отсутствие какой-либо государственной экономической стратегии. Фактически они используют рентные доходы для обеспечения собственной аппаратной безопасности или присваивают, как назвал эту форму дохода в последнем послании Президент России, "административную ренту".

Кроме того, сложившаяся политика российского государства в отношении природной ренты реально приводит к криминализации экономики. Во-первых, она стимулирует

коррупцию в высших государственных управленческих сферах, поскольку от подписи этих управленцев зависят "королевские привилегии", а точнее, доступ к очень дешевым ресурсам, дающим их собственникам и владельцам ренты. Во-вторых, укрытие рентных доходов объективно воспроизводит "серые" и "черные" схемы вывоза капитала, с одной стороны, и уход от налогов - с другой. В-третьих, аккумуляция рентных доходов в руках немногих объективно порождает чисто криминальные преступления: "заказные убийства", "мошенничество", "взятки" и т.д. Эти доходы напрямую подпитывают организованную преступность. В-четвертых, собственники неоправданно высоких рентных доходов опосредованно воспроизводят организованную преступность, поскольку являются и основными потребителями предоставляемых ими "порочных услуг" в виде сети развлекательных заведений, казино, различного рода агентств - от модельных до охранных, продажи наркотиков и т.п. В-пятых, получаемые группой россиян высочайшие рентные доходы становятся и предметом внимания международной преступности как у нас в стране, так и за рубежом, мотивируя совершение преступлений против этих личностей.

Природная рента, с нашей точки зрения, может и должна стать в современной постсоциалистической экономике и мотивом, и методом инвестиционной политики.

Как мотив инвестиционной политики рента позволяет: а) обеспечить стремление получить прибыль больше средней (т.е. получить прибыль, не требующую специальной предпринимательской деятельности); б) создать условия для длительного и прогнозируемого получения добавочной дохода, не зависящего (или слабо зависящего) от ценовой рыночной конъюнктуры (т.е. реально расширить рентный горизонт - период получения ренты); в) осуществить накопление соответствующих финансовых ресурсов для реализации инвестиционных проектов (т.е. сформировать необходимые условия для запусков инвестиционных циклов в различных отраслях); г) создать условия для наиболее оптимального формирования механизма рентного цикла с акцентом на том, что транзакционные (ин-

² Мартынов С.Д. Государство и экономика: система С.Ю.Витте. СПб., 2002. С. 122, 125.

вестиционные) издержки должны быть незначительны по времени и по размерам в отношении к длительности рентного горизонта и величине совокупной ренты; д) выявить соответствующие условия для расширения рентного пространства, т.е. условий, при которых могут формироваться новые монополии, превращающие ресурсы в рентные ресурсы, а рентные ресурсы - в ресурсы, приносящие рентный доход.

Как метод инвестиционной политики рента должна иметь собственную систему рентных институтов, охватывающих три плоскости: а) рента как объект налогообложения, не препятствующий проведению активной инвестиционной политики; б) рента как форма привлечения ресурсов на основе гарантированных в течение рентного периода долговых обязательств владельца рентных ресурсов (ориентация на портфельных инвесторов); в) рента как способ увеличения доходной части бюджета владельца рентных ресурсов в лице соответствующих органов власти (федеральные или региональные), которым делегированы права быть владельцами рентных ресурсов.

Важно здесь учитывать и свойства ренты как объекта инвестирования: а) она может быть объектом и реального, и финансового инвестирования, особенно при условии выпуска специальных ценных бумаг в виде ренты; б) рента может давать положительную величину дохода в течение длительного периода времени; в) в сфере природной ренты положительный эффект может быть достигнут без применения капиталоемких новых технологий; г) инвестирование в рентные ресурсы с целью увеличения рентного дохода создает для их владельца благоприятные условия при ценовой конкуренции продукта; д) рента для исполнительных и законодательных органов власти может стать мощным фактором увеличения поступления налогов, поэтому целесообразно инвестировать в рентные ресурсы и бюджетные средства.

В основе нашего подхода лежит и такая важная дефиниция, как "рентный институт". Под рентным институтом мы понимаем системную структуру, основным назначением которой является получение рентного дохода. Можно дать следующие его характеристики:

а) создается монополия на ресурсы, потребительские качества которых могут использоваться в течение достаточно длительного периода времени (рентного горизонта);

б) данный институт разрабатывается на основе действующего или специального федерального законодательства (особенного налогового и инвестиционного);

в) разрабатывается институциональная система норм и правил, важнейшим из которых является рентный меморандум;

г) транзакциями такого института являются собственно инвестиции, ориентированные на поддержание длительности рентного периода;

д) рентный институт состоит из целого ряда оргструктур, которые координируют свои функции для получения ренты.

С целью достижения экономической прозрачности функционирования рентного института необходимо разработать и затем представить широкому кругу инвесторов рентный меморандум. Можно предложить следующую его структуру.

Разделы рентного меморандума:

1.1. Описание монополии на рентный ресурс.

1.2. Характеристика собственника (владельца, пользователя) рентного ресурса.

1.3. Рентный горизонт - возможный период получения ренты.

1.4. Величина рентного дохода в расчетном периоде; факторы, определяющие величину рентного дохода, включая и ценообразование на рентный ресурс.

1.5. Распределение рентного дохода в расчетном периоде.

1.6. Инвестиционные возможности, позволяющие увеличить (поддержать соответствующий уровень) рентные доходы; описание рентных технологий.

1.7. Описание рисков получателей рентного дохода.

1.8. Законодательные акты и нормативные документы, в соответствии с положениями которых происходит формирование, распределение и потребление рентного дохода.

Теперь о конкретных рентных институтах, которые могут быть реально образованы в экономической системе постсоциалистических

стран как реализация институциональной рентной парадигмы.

А. Рентная концессия.

1. Экономическая монополия на рентный ресурс в форме концессии устанавливается на длительное время - до 20-30 лет. Предметом концессии являются разведанные и учтенные природные ресурсы или инфраструктурные объекты определенных территорий.

2. Исполняется законодательство в форме СРП или специальное концессионное законодательство.

3. В основе рентного меморандума, являющегося частью концессионного договора, находится определение наступления рентного периода, распределение рентного дохода после начала рентного периода до срока концессии и передача прав на рентный доход собственнику рентного ресурса после окончания концессионного договора.

4. В концессионном договоре определяется необходимый объем инвестиций как до наступления рентного периода, так и в последующем до окончания концессионного договора для поддержания необходимого уровня поступления рентных доходов.

5. Систему концессионного договора составляют собственник рентного ресурса, концессионер, инвесторы, помимо концессионера, и инвестпродвигающие структуры.

Б. Рентный инвестиционный фонд (фонды будущих и прежних поколений).

1. Экономическая монополия на рентный ресурс определяется тем, что последние являются активами фонда и доходы от этих активов являются собственностью пользователей (пайщиков) данного фонда.

2. Необходимо законодательство об инвестиционных фондах, специальное законодательство о рентном инвестиционном фонде.

3. Рентная декларация является составной частью инвестиционной декларации фонда.

4. Трансакции фонда - это затраты управляющей компании на управление и размер ее вознаграждения.

5. Система института состоит из фонда, управляющей компании, депозитария, оценщика, аудитора, трансферагентов.

В. Осуществляется доверительное управление акциями компаниями, пользующимися рентными ресурсами.

1. Монополия на рентный ресурс остается у собственника, который либо сам управляет пакетом акций, либо передает его внешнему управляющему или менеджменту компании.

2. Осуществляется на основе законодательства о доверительном управлении.

3. В основе рентного меморандума при доверительном управлении находится распределение рентных доходов между собственником рентного ресурса, доверительным управляющим и компанией, пользующейся рентными ресурсами по принципу долевого владения акциями.

4. Трансакции этого института проявляются в инвестициях, необходимых для поддержания рентного дохода в течение договора о доверительном управлении.

5. Система этого института состоит из компании, собственника рентного ресурса и доверительного управляющего.

Г. Рентная составляющая инвестиционных проектов.

1. В бизнес-плане инвестиционных проектов прописываются условия возникновения монополии на рентный ресурс, обладателем которой может стать и сам разработчик инвестиционного проекта

2. Осуществляется на основе законодательства об инвестиционных конкурсах, торгах, тендерах.

3. В основе рентного меморандума инвестиционных проектов находятся прогноз рентного периода и величина рентных доходов.

4. Трансакциями является необходимый размер инвестиций для реализации проекта.

5. Система этого института состоит из разработчика инвестиционного проекта, организатора инвестиционных торгов, конкурса, тендера и потенциального инвестора.

Д. Рентный долговой заем.

1. Выпускает собственник рентного ресурса, обладающий монополией на него.

2. Осуществляется на основе Закона об эмиссионных ценных бумагах или специального закона по выпуску рент.

3. В основе рентного меморандума - срок эмиссии, размер и периодичность рентных купонных выплат, условия поддержания ликвидности ренты на финансовом рынке, условия инвестиционной и спекулятивной привлекательности данной ценной бумаги.

4. Трансакциями являются затраты на подготовку выпуска и регистрации эмиссии, вознаграждение андеррайтера займа и трансфер-агентов.

5. Система этого института - эмитент, андеррайтер, трансферагенты, портфельные инвесторы, участники финансового рынка.

Институциональная рентная парадигма позволяет, с нашей точки зрения, решить и проблему “горячих”, напряженных, и “холодных”, депрессивных точек. Из нее объективно вытекает необходимость интенсивного формирования на таких территориях рентных институтов, которые могут дать быструю отдачу и толчок для развития всего региона.

Именно ликвидация рентных институтов в свое время и приводила к возникновению региональной социальной напряженности. Так, в Нагорном Карабахе в 1980-е гг. по распоряжению партийного руководства Азербайджана

в целях выполнения задания ЦК КПСС по борьбе с алкоголизмом были вырублены знаменитые карабахские виноградники, что и создало впоследствии карабахскую проблему. Переход к рынку лишил советский Кавказ статуса здравницы и фруктовой житницы, а многих его жителей рентных доходов от этих видов деятельности. Теперь это социально-напряженные, трудоизбыточные депрессивные регионы. Подобные примеры можно привести и в отношении Грузии, Армении, Крыма и Молдавии. Можно сказать, что резкая смена политических режимов во многом объясняется сменой рентных институтов либо желанием сменить их управляющих. Следовательно, для устойчивости национальной экономической системы во всех постсоциалистических странах необходимо создавать эффективную, работающую на большинство граждан страны систему рентных институтов.

Методология и теория экономики

Плюсы и минусы анклавного микрокосма

О.Ю. Мамедов,

доктор экономических наук, профессор,
Ростовский государственный университет

В настоящее время российская экономика во многом продолжает оставаться противоречивым, не имеющим мирового аналога конгломератом различных по уровню и направленности развития регионов, административно объединенных едиными требованиями законов федерального уровня.

В теоретическом отношении конгломератная структура российской экономики означает, что невозможна исчерпывающая трактовка происходящих в ней процессов в рамках одного какого-либо концептуального подхода - для каждого экономического типа регионов должна быть построена специфическая (региональная) теоретическая модель рыночной трансформации, учитывающая не только общий для всех регионов конечный пункт движения, но и различающий их исходный (стартовый) пункт такого движения в виде региональной экономической подсистемы.

В практическом же отношении конгломератная структура российской экономики означает необходимость и неизбежность проведения регионально-дифференцируемой экономической политики рыночной трансформации данного экономического типа территорий с ориентацией на развитие профилирующих в каждом регионе экономических подсистем. От степени такой дифференциации прямо зависит успешность системного рыночного преобразования экономики страны в целом (перефразируя известное высказывание М.В. Ломоносова, можно сказать, что рыночная экономика России будет прирастать рыночно трансформированными регионами).

Следует учитывать, что в специфических условиях России категория "регион" приобретает скорее экономическое, чем географическое, содержание, характеризуя локализованный тип приоритетных (для данного региона) экономических форм, т.е. совокупность специфических региональных экономических подсистем, и тем обнаруживая своеобразную "чересполосицу"

экономического строения общественного производства России в транзитивный период. В прагматическом аспекте это означает, что тип рыночно развитого региона можно встретить и в центре страны (Москва, Санкт-Петербург), и в Сибири (Красноярск, Екатеринбург), и на Дальнем Востоке (Владивосток), и на Юге (Ростов-на-Дону, Волгоград, Краснодар). Однако рыночно развитые регионы перемежаются с рыночно слабо развитыми регионами (например, Воронежская область, Подмосковье, Алтайский край).

Региональная конгломератность фактически свелась к конгломератности региональных экономических подсистем. Тем не менее если бы российскую экономику представить только как сочетание рыночно развитых и рыночно слабо развитых регионов, то это было бы упрощением и теоретическим (допуская единую методологию анализа в виде теории социально регулируемого рынка), и практическим (допуская единую экономическую политику в виде комплекса мер по ускоренному генерированию рыночных институтов).

Однако реальность состоит в том, что в российском общественном хозяйстве незримо, но весьма ощутимо присутствует третий экономический тип регионов - регионы, в которых доминирующее положение занимает так называемая традиционная экономика. Особенность ее как специфической формы организации производства в том-то и состоит, что она всегда отсутствует на "рыночной карте" экономики любой страны, но зато зримо присутствует на ее "производственной карте" (это отсутствие-присутствие свойственно, между прочим, не только традиционной, но и теневой экономике).

Доминирование региональных экономических подсистем традиционной экономики - фактор, требующий особого учета при разработке региональной экономической политики.

Сегодня в экономической теории к региональной подсистеме традиционной экономики принято относить те формы общественного

хозяйства, которые регулируются не самодвижением экономических процессов (как, например, в системе свободного предпринимательства) и не внешним по отношению к экономике волевым вмешательством административного аппарата государства (как, например, в системе командной экономики), а внеэкономическими и внеадминистративными социальными институтами, предстающими в виде соблюдения требований обычаев, традиций, авторитета кровнородственных и внутриобщинных связей. Так, на Западе традиционную экономику (*traditional economy*) принято характеризовать как экономическую систему, в которой традиции, опыт, обычаи определяют практическое использование производственных ресурсов.

В настоящее время отечественная экономическая наука настолько увлеклась рыночным хозяйством, что традиционная экономика оказалась отодвинутой ею на периферию научного внимания (по умолчанию, “третьему миру” - третьестепенное внимание?). Причем упускают из вида, что региональная подсистема традиционной экономики не просто нерыночная, внерыночная, надрыночная или предрыночная форма общественного производства, это - антирыночная система, в которой активно отрицаются и частная собственность, и свободное предпринимательство, и стимулы к эффективной доходной деятельности. И от удельного веса региональной подсистемы традиционной экономики во многом зависят успех и эффективность рыночных реформ в том или ином регионе.

Анклавные вкрапления традиционной экономики в пространственно-временной диапазон рыночно трансформационной системы представляют собой своего рода локальные зоны сопротивления рыночным реформам, активно препятствующие ускорению рыночных преобразований. Регионы традиционной экономики являются фактически анклавами, поскольку существуют в окружении в той или иной степени рыночно развитых регионов. По отношению к регионам с традиционной экономикой невозможно проведение политики внедрения рыночно-инфраструктурных институтов, поскольку ей должен предшествовать латентный период рыночной трансформации.

Недооценка специфики нерыночного функционирования регионов с преобладанием региональных подсистем традиционной экономики чревата исключительными социальными издержками. Так, российско-чеченский конфликт во многом был обусловлен разрушительным влиянием на чеченское общество “форсмажорных” для него рыночных реформ, образовавшимся разрывом между формами традиционной (микро-) экономики Чечни и монетарными формами рыночно развиваемой макроэкономики России. И как бы внешне ни казалось рыночно продвинутое современное чеченское общество, оно буквально пронизано традиционными социальными связями, корректирующими характер экономических процессов.

В настоящее время анклавы традиционной экономики характеризуют преимущественно Юг России. Все другие регионы страны подверглись (в течение XIX-XX вв.) глубокому рыночному “разложению”, и только Юг России (прежде всего - Северный Кавказ) в силу уникального сочетания исторических, экономических и географических факторов сохранил стабильную анклавность традиционных форм хозяйствования.

Исходя из этого, методика исследования региональных подсистем традиционной экономики должна, по нашему мнению, включать сбор, обработку и анализ массива первичных репрезентативных экономико-статистических данных, характеризующих специфику, тенденции и динамику производственных связей в системе традиционной экономики и позволяющих осуществить ее содержательный сравнительный анализ. Анализ должен охватывать преимущественно экономику национальных районов Северного Кавказа, а для объективного сопоставления - трансформационные процессы в аналогично-специфичном регионе так называемого “поволжского пояса” (также сохраняющем черты традиционной экономики - Татарстан, Башкортостан, Удмуртия, Чувашия), а также в Калмыкии. Статистически обработанный и апробированный на экономико-математических моделях эмпирический материал, представленный в форме таблиц, диаграмм и графиков, позволит осуществлять динамический мониторинг изучаемых процессов.

Постановка и рабочая гипотеза анклавности традиционной экономики как особой проблемы рыночной трансформации российской макроэкономики состоит в следующем концептуальном предположении.

Традиционную экономику - исходный пункт товарного и, далее, рыночного производства - отличает специфический механизм функционирования в условиях анклавного существования. Это означает, что ее рыночное преобразование приобретает особые формы, институты и инструменты реализации, представляющие драматическое противоборство “традиционности” и “рыночности” (при доминировании последней).

Выявить нарастание рыночных элементов внутри традиционных форм организации экономики - главная теоретическая и практическая цель исследований соответствующей направленности. При этом оправданно исходить из общей посылки, согласно которой рыночные преобразования на начальной ступени связаны с экономическим обособлением участников традиционной экономики, превращающим их в первичных экономических субъектов, и только затем захватывают сферу внешних связей между производителями в рамках анклавной экономики.

Отражение многоуровневой системы институционального проявления названных выше процессов образует прагматическую сторону решения поставленной проблемы и должно способствовать выработке научно обоснованной экономической политики государства как целенаправленного инструмента ускоренной рыночной трансформации российских анклавов традиционной экономики.

В результате соответствующих исследований возможны создание адекватной экономическим реалиям переходного к рынку периода научной концепции (модели) рыночной трансформации российских анклавов традиционной экономики, а также разработка методологии и методики анализа процессов рыночных преобразований экономики национальных районов России. Подобные исследования должны рассматриваться как фактор, способствующий развитию в южнороссийских субъектах Российской Федерации (прежде всего - национальных образованиях) негосударственных

рыночных структур, ориентирующихся на демократические ценности гражданского общества, конкурентную экономику и правовое государство.

Новизна предлагаемого аспекта обосновываемой проблемы заключается как в выделении российских анклавов традиционной экономики в качестве самостоятельного объекта современной экономической теории, так и в подходе к ним с позиций механизма рыночной трансформации анклавных элементов российской макроэкономики.

Социально-политическая ситуация в анклавном Северо-Кавказском регионе такова, что в краткосрочном периоде значительный объем внешних инвестиций маловероятен. Ставку придется делать на самофинансирование. Однако самофинансирование - хитрая штука: оно требует немедленной, сиюминутной окупаемости, а это под силу только малому бизнесу. Следовательно, его развитие становится для региона стратегической целью. Для самого же малого бизнеса, основанного на постоянных мелкооптовых закупках товаров, самое важное состоит в том, чтобы валютный курс был предсказуемым и плавно меняющимся. Непредсказуемый взрыв на валютном рынке способен просто уничтожить с таким трудом вырастающий и до сих пор еще “рахитичный” мелкий бизнес.

Другая возможность самофинансирования - реализация проектов, завязанных на специализации и кооперации имеющихся в регионе производственных мощностей. Это позволит построить цепочку дешевых “внутрирегиональных взаимозачетов”, компенсировав недостаток внешних - мощных, но дорогих - финансовых источников.

Важно также осознать единство “южно-окружной” экономики: не конкуренция территорий в борьбе за кошелек внешних инвесторов, а показ общерегиональной выгоды инвестиционных проектов - вот что имело бы не только масштабное экономическое, но и (еще важнее!) долгосрочное политическое значение. Подобные проекты должны стать приоритетными и для федерального бюджета.

Особая “северокавказская” экономическая проблема порождается признанием у всех народов региона особого статуса мужчины - как

главного добытчика средств существования и защитника семейного очага. Мужской культ в системе этических ценностей населения требует ускоренного развития именно, так сказать, “мужского” производства. Безработный, обнищавший, но по-прежнему гордый кавказец - это индивидуальная драма, которая всегда оборачивается драмой социальной.

Не менее важная задача - прекратить “заталкивание” северокавказцев в границы их округа, остановить нарочито инспирируемую в других регионах антикавказскую истерию - истерию, оплачиваемую местными криминальными структурами, заинтересованными в изгнании конкурентов. Стихийная и массовая тяга населения Северного Кавказа к предпринимательству, умение и желание заниматься бизнесом - это та сильная сторона, которую стремятся представить “общекавказским пороком”. А ее надо было бы ставить на службу рыночной перестройке всей российской экономики!

Говоря о саморегулировании рыночной экономики, следует особо сказать о главном источнике ее эффективного самодвижения - аккумуляции и последующем доходном инвестировании в реальный сектор экономики сбережений населения. Вот почему необходимо учитывать следующее: Юг России потенциально все еще остается одним из самых богатых регионов Федерации и здесь достаточно богатое (по российским меркам) местное население. Нельзя допустить, чтобы эти сбережения по-прежнему продолжали финансировать доллар или уходили в другие регионы. Упустить деньги местного населения для финансирования местной же экономики - это было бы подлинным “анклавным” экономическим преступлением.

На политической карте России Северный Кавказ представляет максимальное количество этнически различающихся зон (наряду с Краснодарским и Ставропольским краями и Ростовской областью, в регион входит семь национальных субъектов Федерации - республики Адыгея, Дагестан, Северная Осетия, Ингушетия, Чечня, Карачаево-Черкессия, Кабардино-Балкария), причем административные границы порой очень приблизительно отражают всю реальную степень фактически

существующей здесь этнической “чересполосицы”. Именно поэтому на передний план в системе инвестиционной привлекательности здесь выходит отсутствующий для других регионов фактор межэтнической стабильности.

Для анклавного региона характерна существенная внутрирегиональная экономическая дифференциация; например, в Северо-Кавказском регионе - от 72% внутрирегионального валового продукта (ВРВП) в расчете на человека в Ставропольском крае (от среднероссийского уровня) до 20% в Дагестане и Ингушетии¹.

Традиционная экономика обычно несовместима с разрушающей ее промышленной индустрией, и цифры подтверждают это: в регионе производство промышленной продукции в расчете на душу населения только в Ростовской области превышает 60% от среднероссийского уровня, опускаясь до 25% в Адыгее и Кабардино-Балкарии.

Зато присущая традиционной экономике основа - сельское хозяйство - в регионе закономерно приобретает приоритет: здесь наблюдается более высокий, чем среднероссийский уровень производства (больше единицы) практически во всех субъектах. Происходит своеобразная взаимообусловленность: традиционная экономика консервирует приоритет аграрного производства, а последнее придает устойчивость социальным институтам традиционной экономики.

Необходимо учитывать, что традиционная экономика, будучи менее других форм хозяйствования втянутой в рыночно-монетарный механизм макроэкономического функционирования, в относительно меньшей мере подвержена и кризисному состоянию (или деформирующему влиянию конъюнктурных факторов). В этом квазипреимущество традиционной экономики по сравнению с рыночной.

Может показаться парадоксальным, но традиционная экономика генерирует концентрацию (в своих границах) теневой экономики и, соответственно, концентрацию у части населения теневых (не отражаемых официальной статистикой) доходов. Это деформирует механизм функционирования рыночной эконо-

¹ Здесь и далее статистические данные приводятся по: <http://www.eawarn.ras.ru/centr/eawarn/index.htm>> Экономика и социальная сфера</P>.

мики, поскольку под видимостью рынка реализуется традиционная экономика. Учитывая это обстоятельство, теневую (но не криминальную) экономку стали оценивать даже как позитивный фактор - как рыночный "адаптер" традиционных форм хозяйствования, к тому же вроде бы способствующий частичной амортизации негативных социальных последствий трансформационного шока². Более того, как отмечается в некоторых публикациях, неформальная экономика, уходя от налогов, дает тем не менее вторую или даже третью занятость определенной части населения, подтягивая денежные доходы до необходимого уровня потребления. Кроме того, для Северного Кавказа наличие неформального сектора экономики определяется еще и этнокультурными традициями - склонностью к предпринимательству, торговле, отходническим промыслам для содержания больших семей с большим числом иждивенцев (детей, стариков), наконец, со стремлением к высокому благосостоянию, приобретению предметов роскоши и имущества (частные дома, машины, драгоценности). Для жителей курортных зон, в том числе и этнических русских, типично с советских времен использование рентных доходов в личных целях (сдача в наем жилья, мест для отдыха и др.). Таким образом, теневая (неформальная) экономика существует на Северном Кавказе, с одной стороны, как следствие переходного периода реформ, несовершенства рыночных отношений и соответствующих им правовых норм на данном этапе, а с другой - как продолжение местных традиций вторичной и третичной занятости, доходы от которой скрываются от официального налогообложе-

ния. Этот фактор необходимо учитывать при анализе уровня жизни и доходов населения в регионах Северо-Кавказского экономического региона, финансовой базы субъектов Федерации и, соответственно, при разработке схем федеральной помощи Северному Кавказу³.

Недооценка основных социальных институтов традиционной экономики, в том числе общинного покровительства кровным родственникам и единоверцам, требования определенного набора жизненных благ ("стандарт потребления"), сращивания формальных институтов с неформальными, - все это объясняет большую степень устойчивости общественных связей в традиционной экономике в период макроэкономических кризисов по сравнению рыночно развитыми регионами. Отсюда, справедлив концептуальный вывод В.Тишкова о том, что "...конфликты в регионе носят сложный характер, имеют внутренние и внешние причины, но ни один из них не запрограммирован историей или человеческой природой. Для решения конфликтов в регионе нет единого сценария, но могут быть единые принципы"⁴.

Традиционная экономика - прошлое экономической истории человечества, которое, однако, будет анклавно присутствовать и в системе общественного производства третьего тысячелетия. Не высокомерное игнорирование специфики традиционной экономики, но учет ее особенностей и использование этой специфики во имя социального прогресса - такова сверхзадача зрелого демократического рыночно развитого общества.

² См. подробнее: *Глинкина С.П.* Власть плюс бизнес равняется фиктивная экономика // Бизнес и политика. 1997. №2.

³ См.: Экономика и социальная сфера Северного Кавказа // <http://www.eawarn.ras.ru/centr/eawarn/index.htm>.

⁴ *Тишков В.* Федерализм и этнический фактор на Северном Кавказе // Будущее российского федерализма: политический и этнический факторы: Конф., 25-26 февр. 2000 г., г. Москва // Email: federalism@vega.kcn.ru, размещен на сервере Центра Интернет КГУ.

Современный хозяйственный механизм

Ипотека в России: возможности и проблемы

А.Г. Зельднер,

доктор экономических наук, профессор

В.К. Южелевский,

кандидат экономических наук

Выступая 12 февраля 2004 г. в Москве, Президент России В.В. Путин подчеркнул, что в решении жилищной проблемы одним из перспективных направлений является ипотечное кредитование, но “цена кредита и условия его оформления таковы, что он еще остается недоступным для большинства граждан. Необходим комплексный пакет законов, который бы “запустил” рынок доступного жилья”. Как известно, законов в России много, хороших и разных, - вся проблема в том, что они не всегда выполняются. И можно с достаточной степенью вероятности спрогнозировать, что предполагаемый пакет законов по ипотеке без реального финансового сопровождения и государственного регулирования не сработает.

Обеспечение устойчивых и относительно высоких темпов экономического роста в значительной мере связано с учетом реального состояния материально-технической базы и инвестиционных возможностей экономики. Поскольку реальное экономическое состояние высокотехно-логических отраслей сложное и большая часть инвестиций страны уходит в сырьевые сферы, выход из сложившейся ситуации - в приоритетном развитии отраслей со значительным мультипликативным¹ эффектом, способным обеспечить экономическому росту мощный импульс. К таким отраслям, в первую очередь, относится жилищное строительство. За счет грамотно организованной, поддержанной и подстрахованной государством системы ипотечного кредитования можно привлечь сбережения населения, решить жилищную проблему и достичь высоких темпов экономического роста в смежных отраслях. Высокие темпы роста обеспечивают соответствующий

¹ Слово “multiplicative” в переводе с латинского означает “умножение”. Суть “мультипликативного эффекта” состоит в том, что увеличение инвестиций приводит к росту совокупного спроса, причем на величину большую, чем первоначальный рост инвестиций. Инвестиционные расходы выступают как доходы другого хозяйствующего субъекта. В этом суть эффекта мультипликатора, описанного еще Дж. Кейнсом.

уровень жизни, и, как следствие, возрастает спрос на продукцию потребительской сферы, создаются стимулы для развития и данной отрасли, и смежных отраслей народного хозяйства.

Именно оптимизация выбора приоритетных направлений развития и осуществление соответствующих государственных программ определяли темпы преобразований и динамику экономического роста многих развитых стран мира. Часто для развития приоритетных программ государство создавало всю необходимую инфраструктуру путем встраивания в рыночный механизм государственных институтов, выступающих в качестве непосредственных субъектов рынка. Например, в США при осуществлении запуска программы жилищного строительства, предусматривающей в качестве ядра систему секьюритизированного ипотечного кредитования как связующего звена финансового рынка и рынка недвижимости, государство на первоначальном этапе взяло на себя выполнение всех не предоставляемых на тот момент рынком функций: организатора, гаранта, страховщика, инвестора, посредника, арбитра и др.

Жилищный рынок имеет специфические характеристики, которые определяют его особое место в народнохозяйственном механизме и являются причиной высокого мультипликативного эффекта инвестиций в жилищное строительство. Мультипликативный эффект жилищных инвестиций объясняется следующим:

во-первых, жилищное строительство имеет большой коэффициент взаимосвязи с другими отраслями экономики (как группы средств производства, так и товаров потребления), что ведет к незамедлительному повышению спроса в ряде отраслей;

во-вторых, приобретение жилья приводит к резкому увеличению спроса на сопутствующие товары (мебель, бытовую технику и пр.),

т.е. происходит рост предельной склонности к потреблению;

в-третьих, в результате приобретения жилья оказываются вовлеченными в народно-хозяйственный оборот сбережения домашних хозяйств (что особенно актуально для России, где выведено из обращения до 60 млрд. долл. США, находящихся на руках у населения).

В результате направление даже небольших объемов бюджетных ресурсов для рефинансирования ипотечных кредитов станет катализатором инвестиционного процесса. Все это свидетельствует о приоритетности задачи разработки соответствующей государственной структурно-инвестиционной и жилищной политики и острой необходимости формирования адекватного особенностям и задачам рынка жилья механизма его регулирования.

Разработка государственной программы жилищного строительства становится острой социальной потребностью, так как прежний механизм организации строительно-хозяйственного комплекса сломан, уровень жизни большей части населения низок. Роль государства в создании и развитии системы ипотечного кредитования не должна ограничиваться регулируемыми и контрольными функциями. Государство при этом должно взять на себя все функции (инвестора, страховщика, гаранта, оценщика, эмитента-заемщика и др.) до тех пор, пока не появятся негосударственные институты, способные самостоятельно поддерживать и развивать систему ипотечного кредитования.

Следует отметить, что в условиях недозагруженности основных фондов государственное финансирование ипотечного кредитования как инструмент повышения потребительского спроса на товары самого длительного пользования, с одной стороны, не приведет к ускорению инфляционных процессов в силу того, что деньги идут на накопление, а не на потребление, с другой стороны, даст мощный мультипликативный импульс расширению инвестиций в технологически связанные с жилищным строительством отрасли народного хозяйства.

В "Стратегии развития строительного комплекса РФ на перспективу до 2010 года" отмечается, что доля непосредственно строи-

тельства в ВВП составляет 7,3%,² в отрасли занято 8 млн. строителей. Однако если в 1986 г. в стране было построено 76 млн. м², в 1990 г. - 61,7 млн. м², то в 2000 г. - 30,3 млн. м², а в 2002 г.³ - 33,8 млн. м². В настоящее время на одного жителя приходится в среднем 19,3 м², однако только 11% населения имеет жилье такой или большей площади, а около трети населения обеспечено общей жилой площадью менее 9 м² на одного человека, этот показатель в странах Западной Европы составляет 30 - 45 м², в США - 64 м². В очереди на улучшение жилищных условий в настоящее время в России стоит около 11 % населения - 5 419 тыс. семей.

Примерно 60% жилых строений в России построено более 30 лет назад и изношено более чем на треть. Около 20% городского жилья не благоустроено. Более 11% жилья нуждается в капитальном ремонте, в 2002 г. отремонтировано всего 0,5% государственного и муниципального жилья. Как отмечается в "Стратегии развития строительного комплекса РФ на перспективу до 2010 года", при таких темпах ремонта общий износ жилья уже в ближайшие годы превысит критический уровень, после чего ремонтировать его будет экономически невыгодно.

Отсутствие жилья является определяющей причиной кризисной демографической ситуации в России, когда население страны при постоянном миграционном потоке сокращается. По оценке специалистов Департамента жилищной политики правительства Москвы, в 50% случаев причиной разводов в молодых семьях является отсутствие своего жилья.

За последнее десятилетие изменилась структура жилищного фонда: доля частного сектора возросла с 32,6 % в 1990 г. до 65,3 % в 2000 г. Произошли кардинальные изменения в структуре источников финансирования жилищного строительства: в 1990 г. из общего количества 61,7 млн. м² построенного жилья

² Развитие ипотечного кредитования в ряде стран формирует до четверти и более ВВП. В Германии, где большая часть населения участвует в деятельности жилсберкасс по различным направлениям - от ремонта до строительства, ипотечная сфера формирует около 50% ВВП.

³ Российский статистический ежегодник / Госкомстат России. М., 2003. С. 30.

за счет средств населения и ЖСК построено 8,9 млн. м², что составляет 14,4 %, а в 2000 г. из 30,3 млн. м² всего построенного в стране жилья - 13,3 млн. м² профинансировано населением, т.е. 44 %. В целом же в структуре построенного жилья доля государственной собственности в 2000 г. составила 11,6 % (3,5 млн. м²), муниципальной собственности - 9,2 % (2,8 млн. м²), организациями смешанной формы собственности построено 4,2 млн. м² (13,9%), а частными организациями - 19,3 млн. м² (63,9%)⁴.

Инвестиции из федерального бюджета направлялись в основном на реализацию целевых федеральных программ по обеспечению жильем военнослужащих, лиц, уволенных с военной службы, вынужденных переселенцев, граждан, выезжающих из районов Крайнего Севера, пострадавших от аварий и стихийных бедствий и других групп населения.

Удельный вес затрат на жилищное строительство в общем годовом объеме валового накопления основного капитала не превышает 15%. В сравнении со странами СНГ данный показатель ниже только в республиках Средней Азии, Казахстана и Грузии. В высокоразвитых странах он существенно выше: в США - 24%, Канаде - 27 %, Финляндии - 21%⁵.

Анализ показывает, что в последнее десятилетие для жилищного строительства характерны следующие тенденции:

- 1) резкое сокращение объемов жилищного строительства (более чем в 2 раза);
- 2) резкое сокращение государственного финансирования жилищного строительства (более чем в 5 раз);
- 3) значительное увеличение объемов жилищного строительства, осуществляемого населением за счет личных сбережений (в 1,5 раза).

Следует констатировать, что спонтанно возникший в ходе перестройки механизм жилищного строительства не обеспечивает потребности широких масс экономически активного населения в получении жилья. Объемы текущего строительства позволяют обеспечить жильем лишь 1,5% россиян в год, при потребности в десятки раз больше.

⁴ Российский статистический ежегодник / Госкомстат России. М., 2001. С. 439-440.

⁵ Россия и страны мира / Госкомстат России. М., 2000. С. 273.

Поскольку рынок жилищного строительства имеет большой коэффициент взаимосвязи с другими отраслями народного хозяйства, даже незначительное увеличение спроса и оживление рынка недвижимости сразу приведут к раскручиванию инвестиционной спирали в смежных отраслях, что незамедлительно вызовет рост производства цемента, железобетонных изделий, метал-локонструкций, строительной и транспорт-ной техники, производства стекла, продукции деревообработки и др.

Развитие системы финансирования жилищного строительства в России обеспечивает и мультипликативный эффект роста ВВП. Помимо цепной реакции повышения спроса в связанных с жилищным строительством отраслях, большой экономический эффект достигается также за счет действия инвестиционного мультипликатора и мультипликатора доходов и налогов (у всех участников процесса). Особо следует подчеркнуть, что при ипотеке заемщик экономит на налогах. Так, все проценты и часть стоимости квартиры в размере 600 000 руб. освобождаются от налога на доходы физических лиц. Общий размер имущественного налогового вычета не может превышать 1 млн. руб. без учета сумм, направленных на погашение процентов по кредитам, полученным налогоплательщиком в банках РФ и фактически израсходованным.

При развертывании системы ипотечного кредитования в инвестиции превращается и часть сбережений граждан (не менее 30% от стоимости жилья), которые в нынешних условиях недоверия к кредитным организациям в значительной степени выведены из народно-хозяйственного оборота. В данной ситуации целевое направление государственных средств в жилищное строительство для запуска ипотечного инвестиционно-кредитного механизма может стать мощным импульсом разворачивания широкого инвестиционного процесса и резкого подъема экономики.

По нашим расчетам, при обеспечении доверия населения к кредитно-финансовой схеме финансирования жилищного строительства, что может быть достигнуто путем предоставления государственных гарантий сохранности вкладов и государственной финансовой

поддержки в виде ежегодных минимальных выплат на сумму вклада, в течение 4-5 лет в строительство жилья может быть инвестировано, как минимум, 8-10 млрд. долл. накопленных граждан, в настоящее время выведенных из инвестиционного процесса. В результате при 5-летнем сроке накопления индивидуальных жилищных инвестиций на 1 руб. государственных инвестиций в жилищное строительство привлекается, как минимум, 5 руб. “новых автономных инвестиций”. В абсолютных цифрах объем ежегодных бюджетных дотаций должен составить примерно 250 - 400 млн. долл. США.

Наши расчеты показывают, что инвестирование вышеуказанных средств приведет к увеличению объема жилищного строительства, как минимум, вдвое и дополнительно увеличит ежегодный темп роста промышленного производства в смежных отраслях на 3-3,5% (за счет действия мультипликатора жилищных инвестиций)⁶. Все это говорит о приоритетности задачи разработки соответствующей государственной структурно-инвестиционной и жилищной политики и острой необходимости создания адекватного особенностям и задачам рынка жилья механизма его регулирования.

Следует отметить, что среди всех инструментов инвестирования в недвижимость главная роль принадлежит институту ипотеки (залог недвижимости), а сам ипотечный инструмент входит как составная часть во все жилищные инвестиционные инструменты. В индустриально развитых странах мира подавляющее большинство населения приобретает жилье за счет средств, полученных по ипотечному кредиту (80-90% населения), в России этот показатель мизерно мал - менее 2% от приобретаемого жилья.

Как показывает анализ, наиболее интересны для рассмотрения модели организации финансирования жилищного строительства США

⁶ При расчете действия мультипликатора исходили из сложившейся структуры себестоимости строительства 1 м² жилья: бетонные и железобетонные конструкции - 29%; кирпич - 9%; лифты - 2%; окна и балконы - 2%; система электроснабжения (включая внешние и внутренние сети) - 4%; отопление, водопровод, канализация - 14%; машины - 7%; проектные и подготовительные работы - 6%; заработная плата и накладные расходы - 27%.

и Германии. В США объем рынка закладных достиг астрономической суммы - более 4 трлн. долл. и совсем немного отстает от суммарного объема рынка всех государственных ценных бумаг, значительно опережая объемы эмиссий корпоративных и муниципальных облигаций. По стоимости в США заложено более 2/3 имеющейся недвижимости, т.е. секьюритизация рынка недвижимости при помощи механизма ипотечного кредитования привела к образованию огромного сегмента фондового рынка, через который средства институциональных инвесторов (пенсионных фондов, страховых компаний, коммерческих банков и других финансовых институтов) в конечном счете приходят на рынок жилищного строительства. В результате эффективной работы данного механизма в США ежегодно начинается строительство около 300 млн. м² нового жилья⁷.

В жилищный инвестиционный процесс вовлечено большое число участников финансового рынка, в результате чего резко возрастает объем инвестиций в жилищное строительство за счет привлечения средств со смежных сегментов рынка. Данная схема ипотечного кредитования решает проблему нахождения источника постоянных масштабных долгосрочных финансовых ресурсов. Ипотечные кредиты могут быть гарантированы правительством США. Доля таких кредитов в общей массе кредитов на покупку жилья в последнее время составляет около 20%⁸.

Вторичный рынок американской системы жилищного финансирования - это рынок последующих перепродаж и трансформаций ипотечных кредитов в различные финансовые инструменты. Ключевыми участниками данного рынка являются три организации, созданные по решению правительства США: “Fannie Mae” - Федеральная национальная ипотечная ассоциация (создана в 1938 г.), “Ginnie Mae” - Правительственная национальная ипотечная ассоциация (создана путем выделения из “Fannie Mae” в 1968 г.) и “Freddie Mac” - Федеральная

⁷ Россия и страны мира / Госкомстат России. М., 2000. С. 274.

⁸ Модель вторичного рынка ипотечных кредитов: опыт США: Сб. материалов / Ин-т экономики города. М., 1995. С. 106.

корпорация жилищного ипотечного кредита (создана в 1970 г.). Инвестиционная деятельность данных специализированных агентств является основным рычагом управления всем рынком жилищного финансирования.

Конгресс и правительство США непосредственно через вышеуказанные организации реализуют общественно важную функцию создания и поддержания функционирования надежного механизма и источника жилищного финансирования, доступного практически для всех желающих и работающих американцев. Согласно данным ипотечного агентства “Freddie Mac”, фиксированная ставка по 30-летнему ипотечному кредиту в июле 2002 г. составила 6,22% годовых. В 2003 г. она снизилась до 6% годовых. Суммарная доля ипотечных облигаций, эмитированных “Fannie Mae”, “Ginnie Mae” или “Freddie Mac”, составляет 89% рынка и делится агентствами почти поровну, соответственно: 31%, 29%, 29%⁹. Ипотечные облигации, эмитируемые негосударственными финансовыми структурами, также имеют ликвидный вторичный рынок с ежедневным оборотом в несколько десятков миллиардов долларов¹⁰.

Для использования американского опыта в России необходима система, которая бы могла покупать вторичные секьюритизированные ипотечные бумаги, по сути, долги населения перед банком на рынке. В США такая система создана в основном за счет федерального бюджета. В России пытаются модифицировать американскую ипотечную систему, требующую как развитого фондового рынка, так и мощной государственной поддержки, но здесь фондовый рынок ограничен, а мизерная господдержка агентства по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК) ипотеку не запустит. Инвестиционный потенциал российского фондового рынка пока очень слабый и не отвечает той роли, которую играет фондовый рынок в развитых странах. Так, капитализация российского фондового рынка составляет 23-25% объема ВВП, в США это соотношение превышает 150% ВВП¹¹.

В Германии финансовые институты, представляющие одноуровневую закрытую модель финансирования жилищного строительства, называются “Строительные сберегательные кассы” (Bauspar-kassen). Период расцвета немецких стройсберкасс начался в послевоенный период - с 1948 г. В разрушенной войной Германии ощущалась нехватка как финансовых ресурсов (тем более долгосрочных), так и жилья. В настоящее время система стройсберкасс является доминирующей схемой ипотечного кредитования в Германии: 32% взрослых граждан Германии (21 млн. человек), 36% всех домашних хозяйств имеют действующий договор на целевое накопление средств. В результате того, что многие граждане являются участниками нескольких договоров стройсбережений, всего заключено действующих 33 млн. договоров на целевое накопление средств на сумму 644 млрд. евро¹².

В результате проводимой государственной политики поддержки системы стройсбережений около 20% средств, находящихся на счетах в германских стройсберкассах, принадлежат лицам, не нуждающимся в ипотечных кредитах, а размещающих средства исключительно с целью получения надежного дохода.

В ноябре 1972 г. в Германии был принят Закон о строительных сберегательных кассах, основной целью которого было обеспечить защиту сбережений вкладчиков. В Законе указано, что операции по строительным сбережениям могут осуществляться только строительными сберегательными кассами, определено целевое назначение средств строительных сбережений, введены ограничения на виды проводимых операций, установлены предоставляемые по требованиям займа гарантии. Системы строительных сбережений находятся под тщательным контролем и поддерживаются государственными дотациями. При отсутствии развитой инфраструктуры рынка, необходимого законодательства, квалифицированных кадров, институциональных инвесторов и долгосрочных дешевых финансовых ресурсов одноуровневая замкнутая модель финансирования жилищного строительства по сравнению с другими представляется более жизнеспособной.

⁹ Board of Governors of Federal Reserve Bulletin. May. 1996.

¹⁰ General Economic and Market Data. March. 1997.

¹¹ Экономика России: 21 век. 2002. Май.

¹² Целевое накопление средств для нужд жилищного строительства. Westdeutsche Landesbank, 2001.

Значительный интерес представляет опыт Чехии по развитию ипотечного кредитования через систему стройсберкасс. За короткий период после распада СЭВ и СССР услугами стройсберкасс Чехии воспользовались 50% населения десятиmillionной страны. Принцип схемы функционирования позаимствован в Германии, кстати, немецкие банки охотно участвуют в ипотечных проектах, выделяя деньги под небольшие проценты. Схема функционирования стройсберкасс проста и доступна для понимания. Клиент открывает в кассе свой счет, причем на эти деньги начисляются проценты (до 2%), и по накоплении 40% стоимости жилья он получает ссуду под 3-5% годовых на срок до 20 лет. Это, по сути, замкнутая система, не зависящая от рынка и цен на жилье, получающая свою прибыль с разницы между процентами по кредитам и по вкладам.

Следует отметить одну принципиальную позицию: Россия, пытающаяся запустить ипотеку, упорно не замечает активной роли государства в этом процессе. Например, в Чехии каждый гражданин получает ежегодно по 150 долл. в качестве единовременной помощи от государства, а законодательство прикрывает стройсберкасс от различного рода пирамид.

На международной конференции “Ипотечное кредитование в России” отмечалось, что, по данным Госкомстата РФ, ипотечным кредитом пользуются не более 5% россиян. Реально по всей России ежегодно выдается несколько тысяч таких кредитов¹³.

Современный российский опыт реализации программ финансирования жилищного строительства в регионах России показывает, что практика жилищного ипотечного кредитования носит достаточно ограниченный характер по причине ряда нерешенных проблем:

- отсутствие институциональных инвесторов и источников долгосрочных дешевых ресурсов;
- низкий уровень доходов основной массы населения;

¹³ Созданная в Москве ОАО “Строительная сберегательная касса” со 100%-ным капиталом городского правительства за 5 лет выдала 2000 ипотечных кредитов на три года, не менее чем под 15-18% в валюте. Такое могут выдержать только очень богатые люди.

- незавершенность комплекса законодательных актов, регулирующих деятельность участников рынка ипотечного кредитования;

- наличие ст. 446 Гражданского кодекса, не позволяющей выселять неплательщиков по ипотечному кредиту из заложенного жилья. Видимо, необходимо иметь для этих целей жилищный фонд временного переселения и тогда можно было бы изменить или отменить ст. 446;

- необходимость наличия резервных объемов жилья. Это возможно только при реальной господдержке, которая требует на основании принятой программы обеспечения строителей земельными участками и инфраструктурным обслуживанием на льготных условиях, привлечения ресурсов правительства из Стабилизационного и других фондов.

Согласно Федеральной программе ипотечного кредитования предполагается постепенный переход от одноуровневой системы кредитования (когда банк из своих средств выдает кредит под залог покупаемого жилья) к двухуровневой (банки обеспечиваются финансовыми ресурсами для долгосрочного кредитования населения за счет продажи (уступки) кредитов АИЖК)¹⁴. Размер ипотечного кредита в АИЖК определяется величиной аннуитетных выплат (выплаты по кредиту и процентные ставки по нему), которые не должны превышать 35% доходов семьи. С 1 апреля 2003 г. АИЖК долгосрочные кредиты на 20-30 лет перевели на ставку 15% годовых, но это очень дорого для основной массы населения и сложно из-за отсутствия эффективного рынка ценных бумаг.

В целом, следует отметить, что если федеральная политика, проводимая на протяжении последних 6-7 лет, ясно свидетельствует о твердой приверженности выбору двухуровневой открытой системы ипотечного кредитования (так называемой “американской модели”) с вторичным рынком ценных бумаг, то региональные программы развития систем финансирования жилищного строительства пытаются найти свои особые, с учетом местной специфики, пути жилищного инвестирования.

Анализируемые модели организации финансирования жилищного строительства не следует рассматривать в качестве антиподов

¹⁴ Экономика и жизнь. 2003. №7.

или жестких альтернатив. Закрытую одноуровневую модель нужно рассматривать не как конкурентную открытым моделям, а скорее - как перспективу, как равнозначное дополнение к общей и единой системе взаимосвязей рынка недвижимости и финансового рынка.

Для экономик развивающихся стран особенно важно то обстоятельство, что коллективные системы строительных сбережений гораздо раньше могут предложить финансирование жилищного строительства, чем другие виды финансирования ипотечного кредитования населения. Исторический опыт Германии после Второй мировой войны, а также опыт стран Центральной и Восточной Европы в начале 1990-х гг. доказывает, что коллективные накопительные системы могут предоставить населению собранные финансовые средства в очень сложных финансовых условиях для их эффективного использования.

В отношении создания вторичного рынка ипотечных ценных бумаг следует отметить, что при безусловной перспективности он предполагает наличие развитого первичного ипотечного рынка, масштабных по объему капитала институциональных инвесторов (пенсионных и страховых компаний), квалифицированных финансовых кадров, единых стандартов ипотечных продуктов, низкого уровня процентных ставок финансового рынка.

Почему же не получает массового развития ипотека в современной России? Принципиальных моментов несколько (без иерархической значимости).

1. Частному капиталу (банкам) экономически невыгодно осуществлять долгосрочные вложения под низкие проценты. С другой стороны, основная масса низкооплачиваемого населения, не доверяя финансовым структурам, также не спешит передавать им на несколько лет свой паевой взнос.

Опыт показал, что классическая банковская ипотека при нищем населении и слабости банков массового развития не получит. Она будет ограничено развиваться за счет обеспеченных слоев населения, у которого имеется возможность сделать первоначальный взнос до 40% стоимости, получить кредит и квартиру и за короткий срок рассчитаться.

Кроме того, следует учитывать, что для организации ипотечного кредитования необходимы долгосрочные кредиты. У российских банков для длительного ипотечного кредита на 20-30 лет денег не хватает. Более того, даже при наличии денег, при современном менталитете российских банкиров банки в первую очередь обеспечивали бы быструю оборачиваемость денег, а не вкладывали бы их в долгосрочные ипотечные кредиты. Может быть, лет через 30-40, когда стабилизируется российская экономика и уровень рентабельности в несколько процентов тоже станет выгодным, частные российские банки и займутся ипотекой.

2. Второй фактор имеет конъюнктурный характер и связан с экономическими и политическими аспектами. Россия начинает возвращать себе рентные доходы, и это заставляет слишком обеспеченных людей нервничать и, следовательно, заниматься вывозом капитала и вложением его в недвижимость. В результате цены на жилье в России (особенно в Москве) за последние три года выросли в 2-3 раза, а спрос на дорогое жилье пока не удовлетворен. В этих условиях в Москве очень трудно ипотечным российским компаниям получить земельные участки под застройку, исключительно сложно это сделать и иностранцам, предоставляющим ипотечный кредит, ведь массовый выход на московскую строительную площадку реальных ипотечных структур снизит себестоимость жилья и лишит монопольной прибыли строительных олигархов. По большому счету, московский жилищный рынок закрыт для массового притока инвестиций и, значит, для массового развития доступной для большинства населения ипотеки.

Вследствие ограниченности численности застройщиков и наличия значительной прослойки богатых людей, а также тех, кто на ипотеке делает бизнес, покупая квартиры для перепродажи (пользуясь при этом ипотечным кредитом), цены на жилье в Москве растут, а ипотечные кредиты не дешевеют¹⁵. Схема достаточно проста: покупается квартира на

¹⁵ По данным вице-президента Внешторгбанка А. Сучкова, примерно 15% покупок квартир в Москве совершается в инвестиционных целях (Известия. 2004. 27 февр.). Можно предположить, что в тех банках, которые финансируют ипотеку, этот процент значительно выше.

стадии котлована, берется кредит и после сдачи дома квартира продается и производится расчет с банком. По условиям программы ипотечного кредитования, например Внешторгбанка, досрочное погашение кредита возможно уже через три месяца.

Складывающаяся ситуация может превратить ипотеку из инструмента решения социальных проблем значительной части населения в спекулятивный механизм, позволяющий зарабатывать на легальной основе. Но главное - это тот негативный результат, к которому приведет данная тенденция: рост цен на жилье, удорожание ипотечного кредита и возрастающая потребность в жилье. Выход из создавшегося положения достаточно прост - необходимо резко увеличить строительство и, как следствие, предложение жилья, открыть рынки строительства для широкого привлечения отечественного и зарубежного капитала, гарантировать инвесторам льготы по налогам, реально развивать строительство ссудно-сберегательных касс в России.

3. Третий аспект - это правовая защита и контроль деятельности финансовых организаций, связанных с ипотекой для России. Ведь речь идет о накопительной системе, а Россия - родина лучших пирамид в мире, осколки от которых процветают на всех континентах. В Гражданском кодексе РФ существование жилищно-строительных кооперативов прописано как некоммерческое объединение граждан. Между тем такие объединения получают прибыль, следовательно, необходимо изменить законодательство и ужесточить наказание за его нарушение, обеспечить гарантию накоплений населения и страхования рисков.

Таким образом, для запуска ипотечной системы типа стройсберкасс в России необходимы три момента: воля государства, правовая база и государственная гарантия (в виде финансовой помощи и страховки). Воля государства - это не лозунги, а понимание механизма запуска ипотечной системы. Правовая и нормативная база должны быть простыми и доступными и гарантировать населению государственную защиту от всех видов риска. И, наконец, массовое участие населения в ипотеке через стройсберкасс возможно только при наличии части государственных субсидий,

предоставлении льготных государственных займов, страховании инфляционных случаев. Лишь когда население убедится в том, что государство прикрывает ипотеку так же надежно, как свои государственные границы, оно в массе примет участие в ипотеке и вложит в этот процесс свои "чулочные" накопления.

Следует отметить, что государство выигрывает от участия в ипотеке. Во-первых, за счет мультипликативного эффекта строительства увеличится производство в смежных отраслях, вырастет заработная плата и ВВП в целом, активизируется спрос. За счет роста производства и потребления возрастут и суммы получаемых бюджетом налогов, так бюджет возместит свои затраты, но к этому следует добавить социальный эффект, возможности для демографических процессов, наконец, веру в то, что правительство может при желании думать и о народе.

Для запуска ипотеки необходима полная консолидация административных и финансовых возможностей государства. Такие средства у государства имеются: федеральный резервный фонд, депозиты ЦБ, фонд обязательного резервирования, есть и другие накопления. На подходе дешевые пенсионные фонды, и государство проявляет интерес к их более эффективному использованию, но в основном пытаясь разместить их за рубежом. Анализ зарубежного опыта ипотечного кредитования и учет отечественной специфики позволяют сделать вывод, что на данном этапе экономического развития России наиболее адекватной сложившейся ситуации и быстрореализуемой выступает программа развития закрытой ссудно-сберегательной системы финансирования жилищного строительства.

Для организации быстрого и эффективно внедрения и функционирования данной системы необходимо:

- 1) предоставление государственной гарантии по сохранности и возвратности вкладов участников ссудно-сберегательной организации;
- 2) государственная финансовая бюджетная поддержка ссудно-сберегательной системы в виде ежегодной дотации на жилищный вклад в размере складывающейся инфляции.

Одноуровневая закрытая система строительных сберегательных касс, несмотря на некоторые неудобства для вкладчика-заемщика, является важным шагом вперед на пути ускорения получения и доступности ипотечного кредита для основной массы населения России. И, что самое главное, она может быть вмонтирована (в силу своей автономности) в любую экономическую среду. В целях быстрого создания и эффективной работы системы ссудно-сберегательных касс необходимо:

- в течение 2004-2005 гг. создать Российскую ссудно-сберегательную корпорацию (РОССКО) в виде специализированного кредитного учреждения;
- принять закон о ссудно-сберегательных кассах как специализированных кредитных организациях;
- обеспечить (путем принятия специального закона) государственную финансовую поддержку процесса жилищного строительства в виде дотаций участникам системы накопительных вкладов для приобретения или строительства жилья;
- законодательно утвердить государственные гарантии возвратности средств по вкладам физических лиц в ссудно-сберегательные кассы.

Для обеспечения успешного функционирования системы финансирования жилищного строительства требуется ввести специальные меры контроля и ограничения:

- единственный корреспондентский счет в электронной системе Межбанковского центра информатизации;
- выдача целевых ипотечных кредитов вкладчикам как единственное средство размещения ресурсов ссудно-сберегательной кассы;
- нормативы деятельности ссудно-сберегательных касс: минимальный размер уставного капитала (не менее 10 млн. евро), размер отчислений в Фонд обязательных резервов, размер риска на одного заемщика и вкладчика;
- строгое соблюдение установленных Центральным банком РФ правил и норм выдачи ипотечных кредитов (по соотношению годового дохода и суммы кредита, по соотношению месячного дохода семьи заемщика и месячной выплаты и др.);

- ведение финансовой документации по Международным стандартам финансовой отчетности.

Принципиальная особенность предлагаемой модели состоит в следующем: 1) в обеспечении для создаваемой системы ссудно-сберегательных касс максимального доверия со стороны населения (путем предоставления государственных гарантий); 2) ужесточении норм и форм контроля за деятельностью данных организаций (через лицензирование, обязательные нормативы, ограничение видов деятельности и количества расчетных счетов); 3) бюджетном финансировании (в виде процентных выплат по накопительным счетам вкладчиков ссудно-сберегательных касс).

Мировой и российский опыт показывает, что только при активной роли государства, заключающейся в создании экономических, законодательных, налоговых условий, а также при непосредственном участии государства в создании инфраструктуры рынка возможно успешное развитие эффективной системы финансирования жилищного строительства в России. Отдельные субъекты Федерации, отдельные участники финансового рынка не в состоянии самостоятельно решить задачу создания системы финансирования жилищного строительства без активной поддержки со стороны российского правительства, Центрального банка РФ, российских законодательных органов.

Все вышеперечисленное позволяет сделать вывод, что на данном этапе экономического развития России наиболее адекватной сложившейся ситуации и быстрореализуемой является программа развития закрытой ссудно-сберегательной системы финансирования жилищного строительства. Следует еще раз подчеркнуть, что в настоящее время при данном экономическом состоянии в России нет другого такого экономического стимула и социального приоритета, который мог бы в обозримой перспективе способствовать резкому увеличению темпов экономического роста, направить значительную часть выведенных из оборота сбережений населения в реальные инвестиции, обеспечить социальную стабильность в России и социальный союз за счет решения жилищной проблемы.

Разработка модели и механизма согласованного взаимодействия на предприятиях-переработчиках давальческого сырья

В. Д. Богатырев,

Самарский государственный аэрокосмический университет

Известной причиной финансово-экономических кризисов предприятий является недостаток собственных оборотных средств, которые были “съедены” гиперинфляцией в 1992-1994 гг. Инфляция 1998 г. вновь сделала актуальной эту проблему, так как при нехватке оборотных средств и отсутствии предоплаты со стороны покупателей не удастся реализовать крупные производственные программы по выпуску имеющей спрос продукции. Столкнувшись с вышеуказанной проблемой, многие производственные предприятия перешли на систему так называемого “толлинга”, т.е. фактически стали оказывать услуги по переработке давальческого сырья в готовую продукцию. Примеров таких организаций много: алюминиевые заводы, нефтеперерабатывающие заводы, мукомольные, комбикормо-

вые, мясоперерабатывающие заводы, молокозаводы, элеваторы и др.

Состав, структура и схема взаимодействия при переработке давальческого сырья следующие (рис. 1). Агент закупает у поставщика сырье (1) и расплачивается за него собственными средствами (2), размер которых ограничен. Далее это сырье (3) передается переработчику, а предприятие-переработчик из сырья производит готовую продукцию (5), получая за это плату за услуги по переработке сырья (4). После этого агент продает конечному покупателю готовую продукцию (6) за сумму (7).

Рассмотрим две возможные схемы оплаты услуг переработчика (рис. 2). Стрелки, направленные вниз, означают отрицательные финансовые потоки агента - это оплата сырья (2) и оплата услуг переработчика (4). Стрелки, на-

Рис. 1. Примерная схема взаимодействия предприятия-переработчика и агента

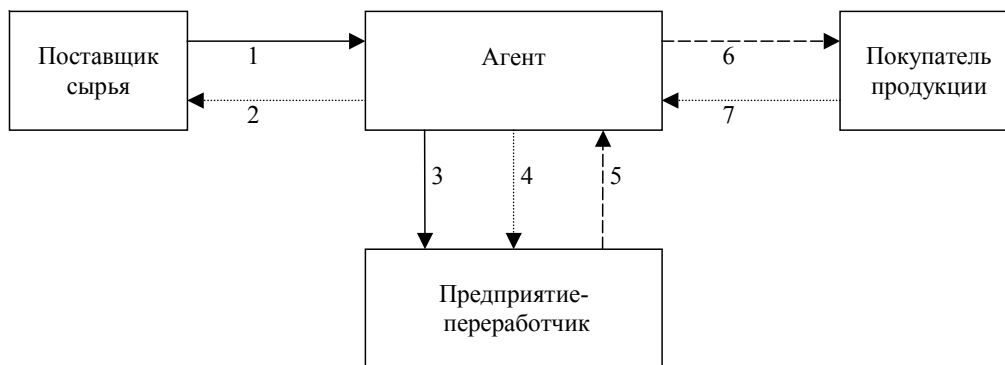
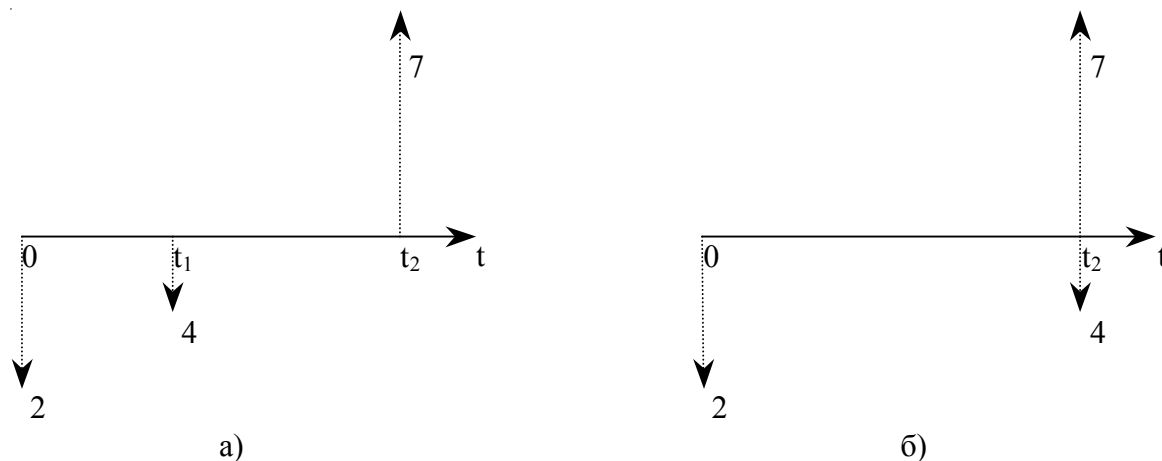


Рис. 2. Баланс финансовых потоков агента:
а) без отсрочки платежа; б) с отсрочкой платежа



правленные вверх, означают поступление денежных средств (7) агенту от покупателя за продукцию. На рисунке слева изображена схема финансовых потоков агента без отсрочки платежа за услуги переработчика. В этом случае оплата услуг (4) происходит в момент времени t_1 . На рисунке справа оплата услуг (4) происходит с отсрочкой и совпадает с t_2 -моментом получения денег (7) агентом за продукцию.

При ограниченном размере бюджета (Ω) агент направляет часть средств на оплату сырья ($c \cdot q$), часть на оплату собственных издержек (C_F^A), а часть на оплату услуг по переработке ($b \cdot q$), причем $(c \cdot q + b \cdot q + C_F^A) \leq \Omega$, где c - стоимость сырья, необходимого для производства единицы продукции; q - количество продукции, полученной из перерабатываемого сырья и в дальнейшем проданной покупателю; b - тариф переработчика на услуги за единицу продукции. В простейшем случае (один вид сырья - один вид продукции) задача максимизации прибыли агента $F(q)$ выглядит следующим образом:

$$\begin{cases} F(q) = p \cdot q - c \cdot q - b \cdot q - C_F^A \xrightarrow{q} \max \\ (c \cdot q + b \cdot q + C_F^A) \leq \Omega \end{cases} \quad (1)$$

где p - цена единицы готовой продукции для покупателя.

Задача максимизации прибыли переработчика $f(q)$ следующая:

$$\begin{cases} f(q) = b \cdot q - d \cdot q - C_F^B \xrightarrow{q} \max \\ q \leq Q \end{cases} \quad (2)$$

где d - переменные издержки переработчика на единицу готовой продукции; Q - максимальная производственная мощность переработчика; $-$ постоянные издержки.

Если агенту предоставляется отсрочка платежа за услуги переработчика в полном размере ($b \cdot q$) и оплата услуг происходит в момент времени t_2 , когда агенту поступают деньги от покупателя, то у него пропадает необходимость резервировать денежные средства для оплаты услуг. Агент может потратить их на покупку дополнительного количества сырья и получить дополнительную продукцию Δq :

$$\Delta q = \frac{b \cdot q}{c} \quad (3)$$

Купив дополнительное сырье и получив из него продукцию Δq , при том же размере бюджета агент получит дополнительную прибыль $DF(\Delta q)$. Для нахождения дополнительной прибыли агента $DF(\Delta q)$ и изменения прибыли переработчика $Df(\Delta q)$ в результате отсрочки платежа запишем задачи максимизации прибыли с учетом выпуска дополнительной продукции Δq . Кроме того, учтем то, что переработчик понесет потери в размере ставки процента i за несвоевременно полученные денежные средства.

Задача максимизации прибыли агента при отсрочке платежа:

$$\begin{cases} F(q + \Delta q) = (p - c - b) \cdot (q + \Delta q) - C_F^A \xrightarrow{(q + \Delta q)} \max \\ c \cdot (q + \Delta q) + C_F^A \leq \Omega \end{cases} \quad (4)$$

Задача максимизации прибыли переработчика:

$$\begin{cases} f(q + \Delta q) = (b - d) \cdot (q + \Delta q) - C_F^B - (b \cdot q) \cdot ((1 + i)^{(t_2 - t_1)} - 1) \xrightarrow{(q + \Delta q)} \max \\ (q + \Delta q) \leq Q \end{cases} \quad (5)$$

где $(b \cdot q) \cdot ((1 + i)^{(t_2 - t_1)} - 1)$ - потери от несвоевременно поступившей оплаты услуг (например, начисленные проценты за кредит в банке). Данная плата рассчитана исходя из того, что используется сложный метод начисления процентов, при этом i - ставка процента за единичный период. Если t измеряется в месяцах, а годовая ставка по кредиту $I = 12\%$, то ежемесячное начисление процентов проводится по ставке $i = 1\%$.

Тогда при отсрочке платежа изменение прибыли агента:

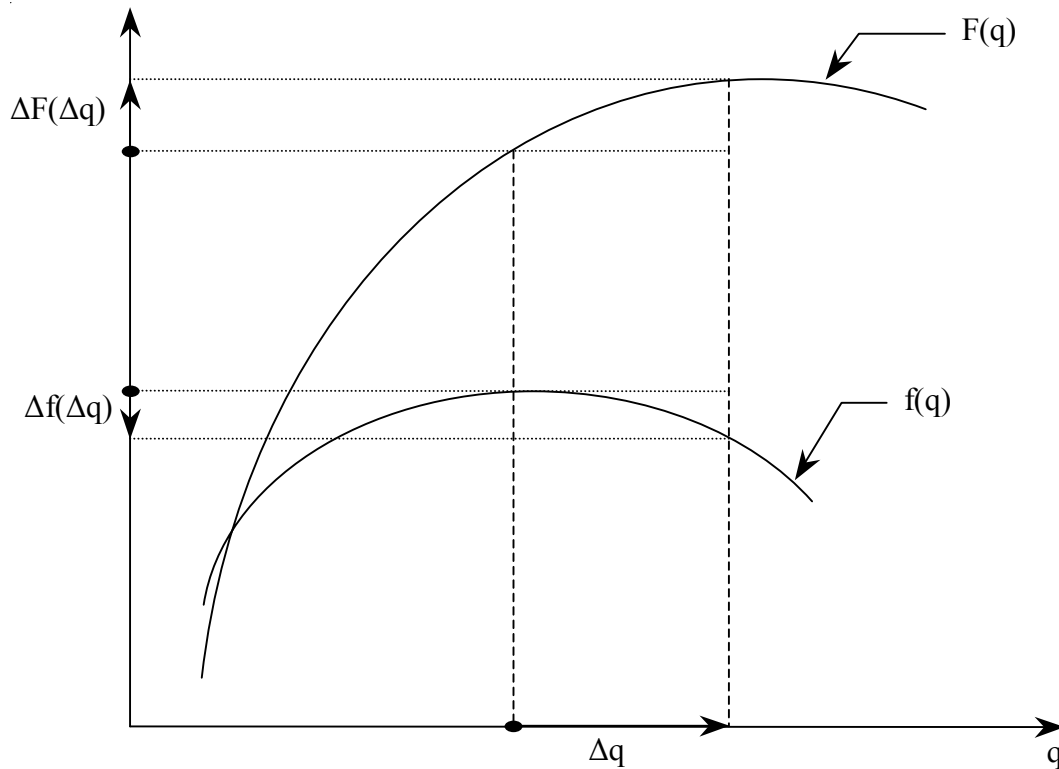
$$\Delta F(\Delta q) = (p - c - b) \cdot \Delta q = (p - c - b) \cdot \frac{b \cdot q}{c} \quad (6)$$

Изменение прибыли переработчика:

$$\Delta f(\Delta q) = (b - d) \cdot \Delta q - (b \cdot q) \cdot ((1 + i)^{(t_2 - t_1)} - 1) \quad (7)$$

Изменение прибыли агента - всегда положительная величина $DF(\Delta q) > 0$. А изменение прибыли переработчика $Df(\Delta q)$ может быть как положительной величиной, так и отрицательной. В том случае, если $Df(\Delta q) > 0$, то переработчик экономически заинтересован в предоставлении агенту отсрочки платежа и их взаимодействие является согласованным. Однако

Рис. 3. Возможный вариант несогласованного взаимодействия между агентом и переработчиком



если $Df(\Delta q) < 0$, то переработчику экономически нецелесообразно идти на предоставлении отсрочки (см. рис. 3). Тогда агент должен компенсировать потери переработчика из своей дополнительной прибыли, например, путем увеличения оплаты услуги на величину Δb . Это имеет смысл, если выполняется условие согласованного взаимодействия - дополнительная прибыль агента перекрывает убытки переработчика, получаемые в результате отсрочки платежа:

$$\Delta F(\Delta q) \geq \Delta b \cdot (q + \Delta q) \geq |\Delta f(\Delta q)|. \quad (8)$$

Если нужно компенсировать хотя бы убытки переработчика:

$$\Delta b \cdot (q + \Delta q) - |\Delta f(\Delta q)| = 0, \quad (9)$$

$$\text{то } \Delta b = \frac{(b-d) \cdot \Delta q - (b \cdot q) \cdot ((1+i)^{(t_2-t_1)} - 1)}{(q + \Delta q)} \quad (10)$$

Рассмотренные модели и механизм позволяют решить актуальный вопрос о размере компенсации потерь переработчику в случае предоставления отсрочки платежа за услуги по переработке давальческого сырья агента.

Экономическая наука и образование

Качество обучения – главный фактор конкурентоспособности вуза (опыт пятилетнего развития Самарской государственной экономической академии)

А.П. Жабин,

ректор Самарской государственной экономической академии,
доктор экономических наук, профессор

Новое время требует новых подходов к развитию сферы образования, в том числе высшего. Проанализируем, как решаются задачи обеспечения конкурентоспособности на рынке образовательных услуг конкретным вузом - Самарской государственной экономической академией (СГЭА). За последние пять лет в нем произошли изменения по всем направлениям - изменились масштабы и содержание учебной работы; объемы и характер научной работы; материально-техническая база академии и - главное - изменился тонус жизни коллектива. В нем стал доминировать настрой на инновации, на рост, на развитие.

Объемы **образовательной деятельности** академии возросли существенно, примерно в полтора раза. Если судить по числу обучающихся студентов, то рост составил 145,5% (рис. 1).

Сейчас у нас учится 11400 студентов, в том числе 90 человек в бакалавриате и магистратуре.

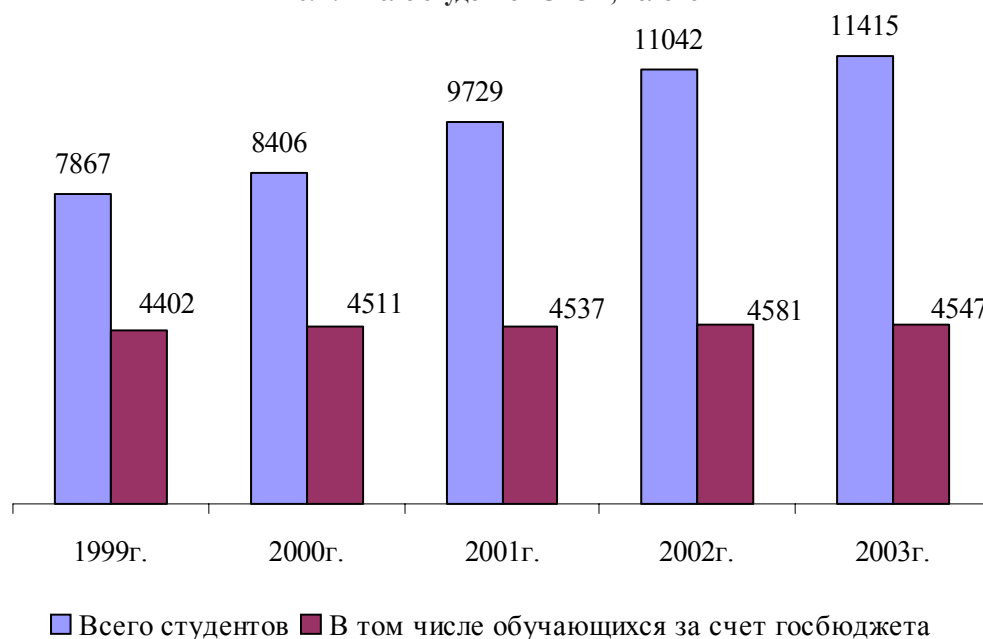
Таким образом, впервые в 73-летней истории нашей академии мы встали в ряд крупнейших вузов области.

Расширился и перечень специальностей, по которым ведется подготовка специалистов. Теперь их стало 20. Появились такие новые специальности, как «Управление персоналом», «Экономика и управление на предприятиях пищевой промышленности», «Статистика», «Сервис». Получена лицензия на новое направление подготовки - «Социально-экономическое образование».

Очень важно, что наряду с традиционной учебной работой по базовым программам высшего образования масштабно развивалась *работа по программам дополнительного образования*, главным образом, для взрослых людей - руководителей и специалистов.

Для реализации таких программ в составе академии были созданы в дополнение к ранее действовавшим новые учебные подразделения: Центр по инвестициям, Межрегиональный учебно-консультационный центр «Земля», Приволжский центр переподготовки военнослужащих, Высшая школа международного бизнеса, Центр языковой подготовки.

Рис. 1. Число студентов СГЭА, человек



За истекшие пять лет по программам дополнительного профессионального образования прошли переподготовку и повышение квалификации 7412 руководителей и специалистов народного хозяйства. Динамика этого процесса была следующей (см. таблицу). Число слушателей, прошедших обучение в 2003 г., было в 6 раз выше, чем пять лет назад. Это направление работы - дополнительное профессиональное образование (ДПО) - получило у нас весьма существенное развитие. Система ДПО сейчас включает 10 специальных подразделений, реализующих 30 программ дополнительного профессионального образования.

Для студентов и слушателей кафедрами разработаны и изданы (или выставлены на сайтах) методические указания, пособия, в том числе мультимедийные учебные пособия, приобретены через службу информатизации необходимые компьютерные обучающие программы и через библиотеку - учебники и учебные пособия. Конкретные показатели этой работы выглядят следующим образом (рис. 2).

Пять лет назад мы приобрели книг и периодики для учебного процесса через библиотеку на 1 млн. руб. В прошлом году - уже на 10,8 млн. руб., т.е. объем закупок книг вырос более чем в 10 раз. Физически, по числу

Переподготовка и повышение квалификации руководителей и специалистов народного хозяйства

	1999г.	2000г.	2001г.	2002г.	2003г.	Всего
Число слушателей	501	1234	2149	1711	1817	7412
Доходы академии, млн. р.	3,0	6,5	11,4	18,6	20,7	60,2

На наш взгляд, данное направление работы следует всячески развивать (особенно в свете неблагоприятных демографических тенденций). Это будущее нашей академии.

Конечно, для роста масштабов учебной работы (как по основным, так и по дополнительным программам) нужно высокое ее качество. А качество определяется, в первую очередь, методическим обеспечением учебного процесса, применением современных образовательных технологий и уровнем квалификации профессорско-преподавательского состава.

Что касается **методического обеспечения** учебного процесса, то в нашем вузе созданы по каждой специальности и по каждой дисциплине учебно-методические комплексы, строго соответствующие ГОСам.

томов, рост был, естественно, ниже (в силу удорожания литературы), но и этот показатель возрос более чем в 2 раза. И хотя мы в очень больших объемах списывали устаревшую литературу, библиотечный фонд в итоге вырос за пять лет в 1,2 раза и составил 785 тыс. томов против 644 тыс. в 1999г. (рис. 3).

Кроме закупок книг через библиотеку мы готовили и издавали также собственные учебно-методические разработки, учебники и учебные пособия. Всего за пять лет было издано 444 свои учебно-методические разработки общим объемом 908 учетно-издательских листов. Кроме того, за это время было издано 165 учебников и учебных пособий, в том числе 39 с грифами Минобразования и УМО.

Рис. 2. Приобретение библиотекой книг и периодики для учебного процесса, тыс. томов/млн. руб.

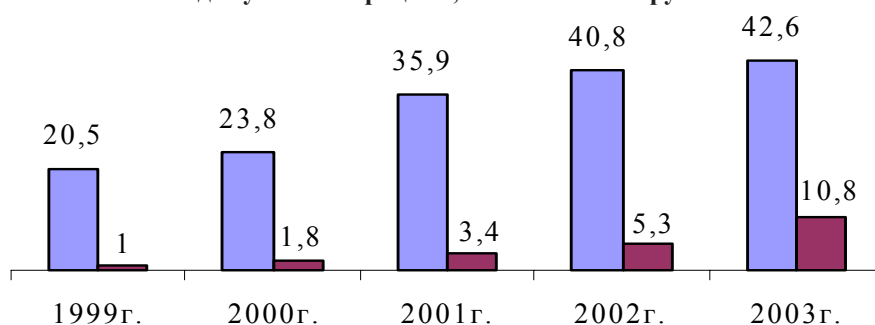
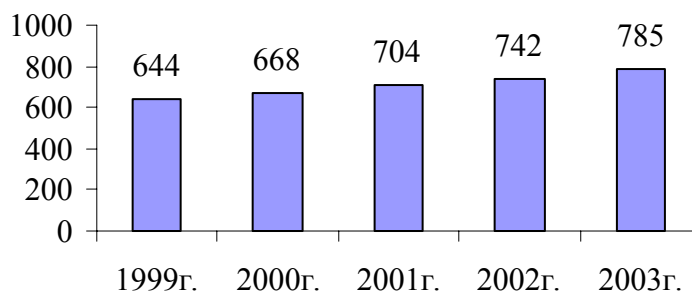


Рис. 3. Библиотечный фонд, тыс. экз.



Но особенно важно, что мы стали не просто больше издавать учебников и учебных пособий, в том числе с грифами УМО, но стали готовить и выпускать их в качественно новом виде – как мультимедийные обучающие системы и гипертекстовые учебники.

Это принципиально иной уровень методического обеспечения учебного процесса. Каждая мультимедийная обучающая система содержит, как правило, все необходимое для освоения учебного курса: теоретический модуль, практический модуль для формирования соответствующих профессиональных навыков и умений, тестирующий модуль. И таких мультимедийных обучающих систем у нас применяется с каждым годом все больше. Конечно, часть их приобретается. Здесь надо сказать, что с 2001 г. мы отказались от приобретения программных продуктов неясного с юридической точки зрения происхождения и стали закупать только лицензионные программы.

Мультимедийные обучающиеся системы используются и на профилирующих кафедрах, таких, например, как экономики труда и управления персоналом, экономической информатики, гражданского и трудового права, финансов и кредита, бухгалтерского учета, коммерции и логистики, а также и на общенаучных и общеэкономических кафедрах, например, на кафедре высшей математики и ЭММ, кафедре математической статистики, кафедре экономической теории, кафедре промышленной технологии.

Особенно важным, на наш взгляд, является уже сформировавшееся в академии новое направление работы - это разработка мультимедийных обучающих систем собственными силами, силами наших кафедр и научно-методического центра информационных технологий (НМЦИТ). За рассматриваемый период мы разработали 53 обучающих системы.

Положительным результатом деятельности вуза является серьезное продвижение по одному из важнейших современных направлений - внедрению в учебный процесс современных информационных технологий.

Учитывая, что **информатизация** является в наше время обязательным условием качества образования, мы разработали и приняли в марте 2000 г. Программу информатизации академии на 2000-2004 гг. Ее целью является перевод основных процессов - учебного, научного, административного - на современные информационные технологии.

Сделано много в плане разработки и внедрения обучающих программ, научно-аналитических, бухгалтерских, библиотечной, административных систем. Но самое важное - мы убедились, что наш вуз на правильном пути: именно комплексное - программное - освоение новых технологий может привести к успеху. Ведь главное - это не закупить и наставить везде компьютеры (хотя их у нас достаточно – сейчас в академии и всех филиалах 957 компьютеров, из них 602 – это Pentium III и IV). Главное - это создать единую внутриакадемическую сеть - Intranet, которая аккумулирует интеллектуальные ресурсы академии, оптимизирует ее внутренние организационные, учебно-методические, научно-исследовательские информационные процессы, повышает качество обучения и является информационной основой дополнительных, платных дистанционных образовательных услуг. Естественно, она должна иметь выход в Internet и надежную защиту от несанкционированного доступа к нашим информационным ресурсам, которые являются интеллектуальным капиталом академии.

Такую сеть мы в основном уже создали (создана аппаратно-техническая и программная основа этой сети, начато ее наполнение

информационными ресурсами). За последние два года к корпоративной сети академии подключено более 200 единиц вычислительной техники, т.е. включены в корпоративную сеть все институты, деканаты, кафедры, зал компьютерной техники приемной комиссии и все 18 компьютерных классов.

Полностью переоборудованы Internet-узел и центральный узел корпоративной сети. Установлено новое сетевое оборудование, отличающееся повышенной защитой, возможностями и скоростью работы. Магистральные линии корпоративной сети академии (а это более 5 километров сетевого кабеля) переведены на новую скорость (гигабит в секунду). Проведены научно-исследовательские работы по защите сети, созданию информационно-образовательной среды. Собственными силами разработано сетевое программное обеспечение, необходимое для информационно-образовательной среды. Так, виртуальное представительство кафедры разработано в Научно-методическом центре информационных технологий и уже внедрено на кафедрах высшей математики и маркетинга. Портал управленческих знаний создан совместными усилиями кафедры менеджмента и Научно-методического центра информационных технологий. Тематический сайт по управлению персоналом разработан кафедрой экономики труда и управления персоналом. Система сетевого тестирования разработана в Научно-методическом центре информационных технологий и внедрена на кафедре национальной экономики и природных ресурсов, а в дальнейшем может быть использована всеми кафедрами.

И это большой шаг вперед, ведь некоторых информационных систем и технологий, подобных нашим, нет ни в одном из самарских вузов, даже технических. Имеющийся приоритет в данной сфере необходимо укреплять, иначе мы потеряем свои позиции в борьбе за качество, в конкурентной борьбе с другими вузами.

Следующий ключевой и в определенном смысле решающий фактор качества нашей работы - это **кадровый состав преподавателей**. Были поставлены две задачи. Первая - остановить отток молодых способных преподавателей и аспирантов из академии в бизнес,

сделать материальные условия для профессорско-преподавательского состава более привлекательными. Вторая задача - побудить преподавательский состав к повышению квалификации, сформировать стремление к росту научно-педагогического статуса.

Для решения первой задачи была разработана (и она реализуется) целенаправленная политика - дать возможность преподавателям хорошо зарабатывать не где-то на стороне, а в стенах академии. На это были направлены разработанные и утвержденные в сентябре 1999 г. Основные положения материального стимулирования и социальной поддержки работников академии. На это были направлены и меры по развитию дополнительного образования, по расширению филиальной сети, по увеличению объемов хоздоговорных научно-исследовательских работ.

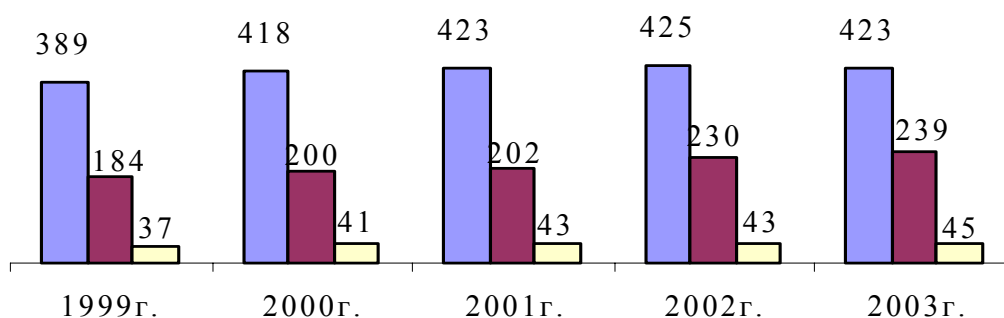
Для повышения квалификационного уровня были предприняты и другие меры. Среди них возрождение внутренней системы повышения квалификации (в области экономической теории - через ИПК в составе ИТЭиМЭО, в области современных информационных технологий - через Центр информационно-образовательных услуг при кафедре экономической информатики). Это и рейтинговая система оценки деятельности преподавателей, кафедр, факультетов и институтов. Это и четкое (можно даже сказать - жесткое) планирование работы по подготовке докторских диссертаций. Это и создание условий для защит посредством открытия своих диссертационных советов (их стало теперь пять, из них три - докторских).

За эти годы у профессорско-преподавательского состава (ППС) сформировалось новое представление о ценностях, появилось достаточно выраженное стремление двигаться вперед.

В целом структура профессорско-преподавательского состава и ее динамика в прошедшем пятилетии выглядят следующим образом (рис. 4).

Прирост числа преподавателей составил 8,7%, прирост же числа преподавателей с учеными степенями и званиями составил 29,9%. Прирост числа докторов, профессоров - 21,6%.

Рис. 4. Численность ППС, в том числе со степенями и званиями, из них докторов наук и профессоров



И главное здесь не достигнутые на сегодня результаты (мы ими пока не вполне удовлетворены), а *тенденция, вектор движения*. Преподавательский коллектив становится моложе, профессиональнее, мобильнее. В этом залог качества нашей работы, нашей конкурентоспособности, нашего будущего.

Научная работа - это направление, которое выражает принципиальное отличие высшей школы от всех других учебных заведений. Вуз - это не организация для передачи знаний, но прежде всего организация по производству знаний, а затем уже по их трансляции обучающимся.

Преподаватель вуза - это априори исследователь, ученый. Без этого вуз не является вузом.

Наука в нашей академии всегда считалась ключевым условием успеха, но пять лет назад она была в тяжелом положении. На невысоком уровне были все показатели, и самое главное, чем все это определялось, - почти полное отсутствие конкретных практических прикладных научных исследований, которые были бы интересны для бизнеса и для органов государственного управления.

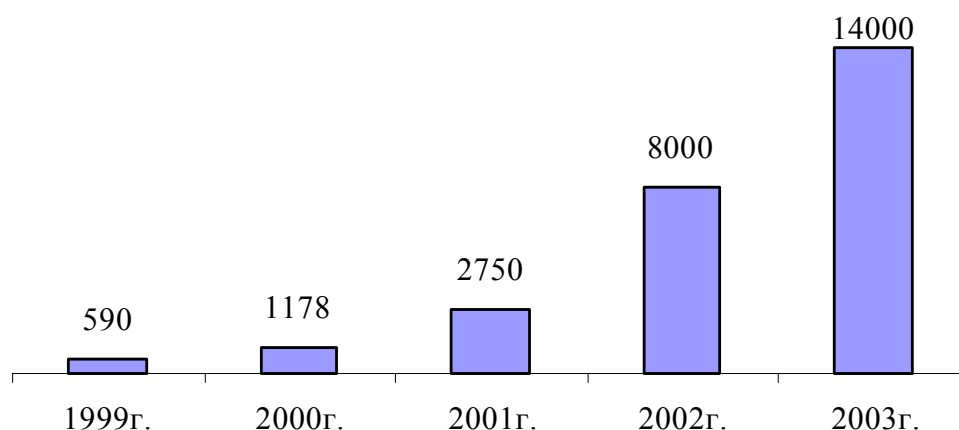
В 1999 г. мы смогли заинтересовать заказчиков и заключить хоздоговоры на выполнение прикладных НИР на 590 тыс. руб. (рис. 5).

В 2000 г. мы имели хоздоговоры на 1178 тыс. руб., потом на 2,7 млн., на 8 млн., и в прошедшем 2003 г. наш вуз выполнял по договорам исследовательские работы на 14 млн. руб.

Такой рост дал нам и деньги и - главное - научный материал и реальный научный процесс, которые позволили делать и публикации, и диссертации, и расширить аспирантуру и докторантуру, и проводить конференции, и активизировать научно-исследовательскую работу студентов.

Мы учредили свой научный журнал «Вестник Самарской государственной экономической академии». Первый его номер вышел в свет в сентябре 1999 г. В 2001 г. академия учредила еще два научных журнала - «Вестник молодых ученых Самарской государственной экономической академии» и «Актуальные проблемы правоведения». В 2002 г. мы по договоренности с Самарским центром РАН стали

Рис. 5. Объем НИР по хоздоговорам, тыс. руб.



участвовать в издании журнала «Известия СНЦ РАН». Спецвыпуски СГЭА носят название «Актуальные проблемы экономики и права». Все наши журналы это солидные, объемные, тщательно редактируемые издания. Публикация в них престижна для любого ученого. Не случайно решением ВАКа «Вестник Самарской государственной экономической академии» включен в список изданий, где публикуются материалы докторских диссертационных исследований. В этот же список включены и «Известия СНЦ РАН».

Число научных публикаций наших преподавателей, аспирантов, студентов резко возросло.

Возросло и число защит кандидатских и докторских диссертаций, число научных конференций. Если раньше проведение Всероссийской конференции было для академии чрезвычайным событием, то сейчас мы ежегодно проводим по несколько международных и всероссийских научных конференций, а в юбилейном для нас 2001 г. мы провели 21 конференцию, в том числе 11 студенческих.

Хотелось бы обратить внимание на *важную тенденцию* - усилившуюся тягу к науке молодых людей. И исследовательская работа в студенческих научных кружках, и учеба в аспирантуре все больше становятся престижными для молодежи и масштабными.

Студенческое научное общество стало самой яркой формой студенческого самоуправления нашей академии. За эти годы студенческое научное общество провело в академии 69 студенческих научных конференций, причем статус данных конференций в последние годы

повысился до всероссийского и международного (рис. 6).

Наши студенты ежегодно ездят с научными докладами и сообщениями в другие города и вузы. За пятилетие 134 студента с этой целью выезжали в командировки. По результатам участия в конференциях студентами - членами СНО получены 332 награды. За эти годы было опубликовано в различных сборниках и журналах 847 студенческих научных работ.

Все это далее получает продолжение как в успешных бизнес-карьерах наших выпускников, так и в существенном росте аспирантуры. Работа с аспирантами стала сейчас для преподавателей академии - и по масштабам, и по значимости - сопоставима с учебно-воспитательной работой со студентами.

Число аспирантов возросло за пятилетие со 164 до 286 человек - на 74%, более половины из них стали защищаться в срок аспирантской подготовки (рис. 7). Многие из них пополняют затем ряды преподавателей. Это один из факторов улучшения возрастной структуры ППС, его омоложения.

Молодые, мобильные, по-современному подготовленные кадры - это не только условие успеха в региональной конкурентной борьбе, но и возможность выхода в мировое образовательное пространство. Такую задачу мы должны ставить, и она давно уже перед нами поставлена жизнью. Поставлена фактором глобализации всех рынков, в том числе рынка образовательных услуг. Присоединение России к Болонскому соглашению еще более актуализирует эту тему.

Рис. 6. Количество проведенных в СГЭА конференций

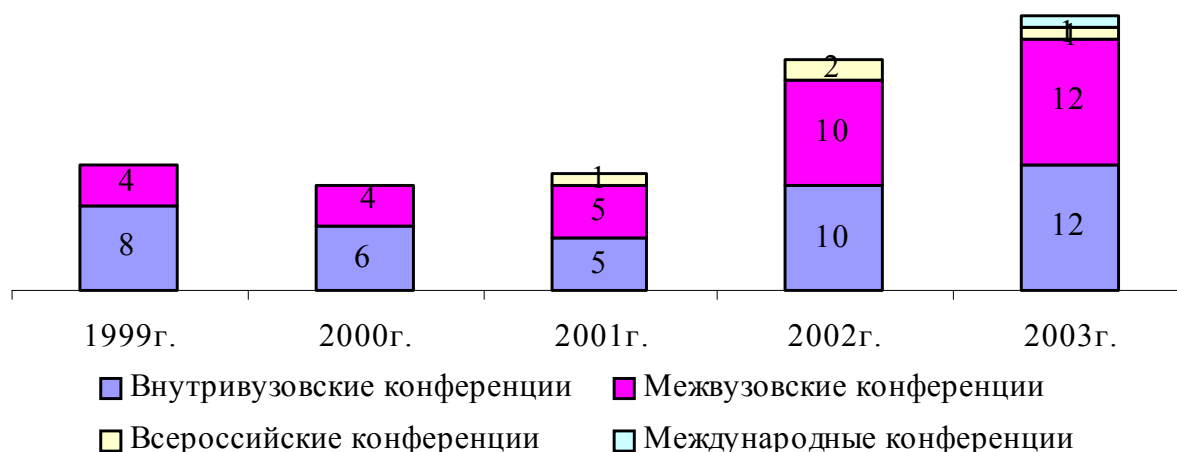
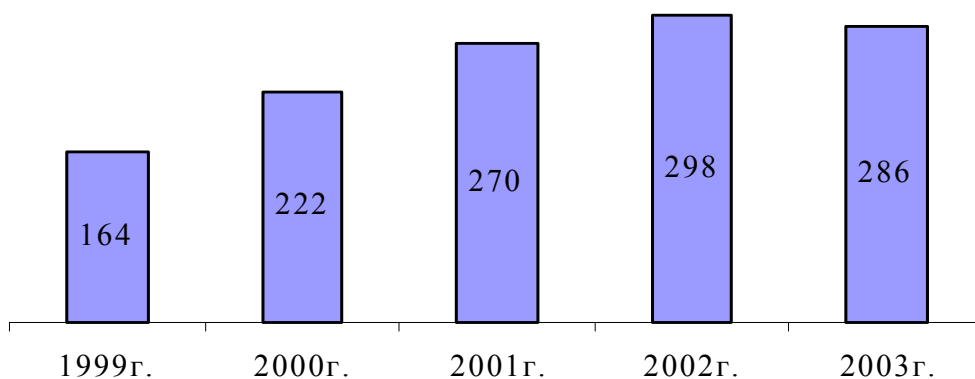


Рис. 7. Динамика роста аспирантов СГЭА, человек



Для развития **международных связей** мы создали в структуре академии Центр международных связей.

Силами кафедр академии и при содействии Центра международных связей академия смогла установить связи с международными фондами, оказывающими финансовую поддержку научных и образовательных проектов, а также с рядом зарубежных вузов.

Среди них Юстус-Либиг-Университет г. Гиссена (Германия), профессиональная академия г. Штуттгарта (Германия), Высшая техническая школа г. Вайца (Австрия), Университет г. Теннеси (США).

По тематике дополнительного профессионального образования установлены плодотворные рабочие связи с Торгово-промышленной палатой Австрии. В рамках сложившихся связей проведены обмен студентами, стажировки преподавателей, организована работа российско-австрийского семинара по проблемам менеджмента и маркетинга. Получено два гранта: по программе АЙРЕКС «Молодые лидеры США и России» на обучение американских студентов в нашей академии и грант индивидуальной мобильности международной программы ТЕМПУС на развитие дистанционного образования с участием иностранных партнеров.

Финансовые ресурсы академии имеют два основных источника: бюджетное финансирование и зарабатываемые академией внебюджетные средства.

Что касается бюджетного финансирования, то оно за пять лет несколько изменилось, причем по объемам - в лучшую сторону. До 2000 г. мы по ряду важных статей, таких, как «Капитальный ремонт», «Текущий ремонт», «Приобретение оборудования», не получали

практически никакого финансирования. Но затем положение стало меняться. Объемы государственного финансирования стали расти. За пятилетие они увеличились с 13 до 46 млн. руб., т.е. в три с половиной раза. Это хороший рост. Но и при таком росте бюджетные поступления закрывают лишь небольшую часть наших текущих потребностей и совершенно не обеспечивают развития.

Тем большая нагрузка ложится на внебюджетный фонд, средства которого зарабатываются коллективом за счет предпринимательской деятельности академии. Именно за счет этих средств содержится значительная часть работников, покрывается значительная часть текущих эксплуатационных расходов, реализуются меры по социальной поддержке сотрудников в соответствии с коллективным договором. И, главное, за счет внебюджетных средств обеспечивается финансирование затрат, связанных с развитием академии.

Безбрежной темой является **социальная работа**. По отношению к обучающимся - это огромный пласт воспитательной, оздоровительной деятельности, работы по развитию способностей: физических, интеллектуальных, художественных.

Реализуя принятую ученым советом СГЭА программу воспитательной работы, мы создали в структуре администрации отдел по социальной работе, службу по содействию трудоустройству студентов, открыли музей истории академии, возродили подзабытый институт кураторов студенческих групп.

Особо хотелось бы выделить предмет гордости академии - спортивные достижения наших студентов - члена молодежной сборной команды России по дзюдо, чемпиона области, призера первенства России Тагира Хай-

буллаева, призеров международных и российских турниров по настольному теннису Георгия Афанасьева, Сергея Шопина, Маши Челнокковой, мужскую и женскую баскетбольные команды, не раз завоевывавшие призовые места в зональных и российских первенствах. Это все не только показатель физического развития наших студентов, но и одновременно важный фактор, укрепляющий имидж академии.

О различных сторонах воспитательной и социальной работы со студентами можно было бы сказать многое. Но есть один из результатов, который по важности перевешивает все остальные, вместе взятые. Это то, что мы защитили наших студентов от наркоторговцев. В стенах академии данное явление искоренено. Конечно, это не гарантия того, что беда не случится совсем, потому что за пределами академии этого зла много, но у себя мы сделали все, что могли, и добились результата.

В отношении сотрудников содержание социальной работы определялось в основном коллективным договором, хотя, конечно, многое делалось и сверх того. Это и материальная помощь, и ссуды, и бесплатные занятия в плавательном бассейне, в спортзале, и побывавшиеся всем академические праздники.

Стоящие перед нами перспективные задачи видятся достаточно ясно. Подготовлена развернутая программа развития академии на 2004-2008 гг. В качестве базовых в ней заложены следующие задачи.

В области учебной работы - три задачи.

Первая - переход в соответствии с требованиями Болонского процесса на новые принципы построения учебных планов. Это, прежде

всего, введение двухступенчатой системы подготовки - бакалавр-магистр - вместо нынешней одноступенчатой. И далее, использование в качестве структурообразующих элементов учебных планов образовательных кредитов, или зачетных единиц.

Вторая задача - переход на качественно новый уровень в деле информатизации учебного процесса. Мы должны освоить дистанционное образование. Не отдельные его элементы (они есть у нас и сейчас), а именно дистанционное обучение во всей полноте этого образовательного инструмента.

Третья задача - существенное расширение масштабов и повышение качества дополнительного профессионального образования. Реперная точка здесь - это программы уровня MBA. Мы должны их освоить.

В области науки перед нами стоят две принципиальные задачи.

Первая - это стать полезными для бизнес-сообщества. Сейчас наши прикладные исследования ведутся в основном по заказам органов государственного и муниципального управления. Мы здесь имеем определенный авторитет. Такое же признание должно быть у нас и в бизнес-сообществе.

Вторая задача - вхождение в мировое научное пространство. Если мы действительно что-то значим как научная организация, это должно выражаться в признании нас на международном уровне. Это тоже реперная точка для направления и оценки нашего движения.

И, разумеется, в обеспечение данных ключевых задач должны решаться многие организационные, технологические и кадровые вопросы.

Интеллектуальный капитал в условиях глобальных изменений в образовательной сфере

Л.В.Левченко,

кандидат экономических наук, доцент,

Самарская государственная экономическая академия

В начале XXI в. важнейшим явлением современности становится глобализация, которую ученые рассматривают как качественно новую ступень развития процесса интернационализации (транснационализации) экономических, социокультурных, политических, правовых, экологических, демографических и других аспектов общественной жизни, кардинально меняющих существование мирового сообщества, превращая его в целостный общественный организм. Глобализация - проявление современной постиндустриальной стадии развития экономики и общества в отношениях между странами, ведущую роль в этом процессе играет экономика.

В условиях ускоряющегося процесса глобализации формируется информационная, наукоемкая и высокотехнологичная экономика, в которой существенно изменяется роль человека, содержание и характер его трудовой деятельности, доминирующим фактором экономического развития становится интеллектуальный капитал, с его помощью современная экономика становится более эффективной и конкурентоспособной.

Отсюда, закономерным является все усиливающийся интерес со стороны экономической науки к проблематике, связанной с исследованиями интеллектуального капитала и его роли в инновационной экономике.

Понятие “интеллектуальный капитал” ввел в научный оборот Дж. Гэлбрейт в конце 60-х гг. XIX в., при этом следует отметить, что “историческим предшественником” данной категории было понятие “человеческий капитал”. Как известно, начало исследованиям человеческого капитала положили классики политической экономии: В. Петти, А. Смит, Д. Рикардо, Дж. Милль, которые признавали влияние качества человеческого фактора на эффективность экономики. Исторически первое упоминание о человеческом капитале встречается в научном труде А. Смита “Wealth of

Nation” (“Богатство народов”), введенное им как собирательное понятие количества и качества человеческой способности к труду и рассматриваемое как важнейший источник доходов и значимый фактор роста эффективности труда.

Основоположниками современной теории человеческого капитала считаются представители “чикагской школы” Теодор Вильям Шульц и Гэри Беккер, которым за разработку проблем человеческого капитала были присуждены Нобелевские премии по экономике. Т. Шульц сравнивает в экономическом смысле человека с вещественным капиталом, используемым в производстве. Он подчеркивает, что человеческий капитал обладает необходимыми признаками производительного характера, имеет свойства накапливаться и воспроизводиться на обновляемой основе, при этом рассматривает образование как форму инвестиций в человеческий капитал¹. В работах Г. Беккера продолжены исследования, начатые Т. Шульцем, но представлен более широкий анализ человеческого капитала, не ограниченный рамками микроэкономики².

Дальнейшее развитие концепции человеческого капитала дали известные американские и английские ученые Й. Бен-Порэт, М. Блауг, У. Боуэн, В. Вейсборд, Дж. Кендрик, Я. Менцер, И. Фишер и др. Так, Я. Менцер провел ряд серьезных исследований по формированию человеческого капитала, связав их с экономикой и организацией образования³.

В отечественной экономической науке отдельные исследования, посвященные теории человеческого капитала, стали появляться в 1970-1980-е гг., а в 90-е гг. XX в. интерес рос-

¹ См.: *Schultz T.* Investment in Human Capital, The Free Press, N.Y., 1971.

² См.: *Becker G.* The Human Capital: a Theoretical and Empirical Analysis with Special Reference to Education. N.Y., Columbia University Press, 1964.

³ См.: *Mincer J.* Human Capital, Technology and Wage Structure: What do Time Series Show // NBER Working Paper Series. Working Paper. № 3581. National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA, January, 1991.

сийских исследователей к данной проблеме заметно активизировался. Наиболее значимый вклад в развитие теории человеческого капитала внесли российские ученые А.И. Добрынин, С.А. Дятлов, Р.И. Капелюшников, М.М. Критский, С.А. Курчанский, Р.М. Нуреев и др.

Суть их исследований можно кратко выразить следующими положениями. Согласно распространенному определению под человеческим капиталом в современной отечественной науке понимается запас знаний, навыков, способностей (в том числе творческих и мыслительных), мотиваций человека к производительному труду, имеющих экономическую ценность, приобретенных благодаря обучению, образованию или на основе практического опыта, способствующих росту как благосостояния отдельного экономического субъекта, так и национального богатства страны. Подобная трактовка категории “человеческий капитал”, на наш взгляд, не противоречит традиционному, сложившемуся в отечественной экономической школе пониманию сущности капитала, согласно которому капитал - “это самовозрастающая стоимость, или стоимость, которая в результате эксплуатации наемных рабочих приносит прибавочную стоимость ... Это не вещь, и не совокупность вещей, а общественная, принадлежащее определенной исторической формации общества производственное отношение”⁴.

Сегодня в научных кругах не вызывает сомнений сущностная близость понятий “человеческий капитал” и “интеллектуальный капитал”, поскольку они отражают особые функции человека в экономической системе, его способности к труду, однако эти категории не тождественны, их следует различать.

В системе экономических категорий современная наука рассматривает понятие “интеллектуальный капитал” как более широкое, имеющее более емкое экономическое содержание, а человеческий капитал трактует как его структурную составляющую. Одним из первых определение интеллектуального капитала дал и обосновал в данном контексте Т. Стюарт, который считается основоположником теории интеллектуального капитала. В статье “Сила интеллекта: как интеллектуальный капитал ста-

новится наиболее ценным активом Америки” (1991) он определил интеллектуальный капитал как суммы всего того, что знают работники компании и что дает конкурентное преимущество компании на рынке. В своем фундаментальном труде “Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организации” Т. Стюарт описывает внутреннюю структуру интеллектуального капитала, которая состоит из человеческого капитала, организационного капитала, потребительского, или клиентского, капитала. Подчеркивается, что человеческий капитал - это часть интеллектуального капитала, которая имеет непосредственное отношение к человеку (знания, практические навыки, творческие и мыслительные способности людей, их моральные ценности, культура труда); человеческий капитал важен при проведении инноваций и любого обновления⁵.

В дальнейшем определение интеллектуального капитала уточнялось и конкретизировалось. Так, Л. Эдвинссон определил интеллектуальный капитал как знание, которое можно конвертировать в стоимость⁶. Этот подход к трактовке интеллектуального капитала разделяют многие представители отечественной экономической науки, в частности В.Л. Иноземцев, Б.Б. Леонтьев и др. “Информация и знания, - пишет В.Л. Иноземцев, - эти специфические по своей природе и формам участия в производственном процессе факторы, в рамках фирм принимают облик интеллектуального капитала. Интеллектуальный капитал представляет собой нечто вроде “коллективного мозга”, аккумулирующего научные и обыденные знания работников, интеллектуальную собственность и накопленный опыт, общение и организационную структуру, информационные сети и имидж фирмы”⁷.

По мнению В.Л. Иноземцева, составными частями интеллектуального капитала являются:

⁵ См.: *Stuart T. A. Intellectual Capital: The New Wealth of Organizations*. London, 1997.

⁶ *Эдвинссон Л., Мэлоун М.* Интеллектуальный капитал. Определение истинной стоимости компании // Новая постиндустриальная волна на Западе: Антология / Под ред. В.Л. Иноземцева. М., 1999.

⁷ *Иноземцев В.Л.* Перспективы постиндустриальной теории в меняющемся мире // Новая постиндустриальная волна на Западе: Антология / Под ред. В.Л. Иноземцева. М., 1999. С. 340.

⁴ Политическая экономия: Слов. М., 1983. С. 218.

во-первых, человеческий капитал, воплощенный в работниках компании в виде их опыта, знаний, навыков, способностей к нововведениям, а также к общей культуре, философии фирмы, ее внутренним ценностям;

во-вторых, структурный капитал, включающий патенты, лицензии, торговые марки, организационную структуру, базы данных, электронные сети.

Л. Прусак определяет интеллектуальный капитал как интеллектуальный материал, который формализуется, обрабатывается и используется для увеличения стоимости активов компании.

Под интеллектуальным капиталом В.С. Ефремов понимает знания, которыми располагает организация, выраженные в ясной, недвусмысленной и легко передаваемой форме, например, в форме программного обеспечения⁸.

По мнению Э. Брукинга, интеллектуальный капитал - это термин для обозначения нематериальных активов, без которых компания не может существовать, усиливая конкурентные преимущества. При этом составными частями интеллектуального капитала он считает: человеческие активы, интеллектуальную собственность, инфраструктурные и рыночные активы⁹.

Принимая во внимание все выше приведенные определения интеллектуального капитала, можно констатировать, что современная экономическая наука пока не выработала единого подхода по этой проблеме и до сих пор сохраняется достаточно широкое разнообразие точек зрения в трактовке данного понятия. Тем не менее при всех существующих различиях в понимании интеллектуального капитала как экономической категории большинство ученых сходятся в том, что интеллектуальный капитал и его структурные компоненты в современных условиях становятся устойчивым конкурентным преимуществом, ключевым фактором, определяющим эффективность применения ма-

териальных и финансовых ресурсов, стабильным источником экономического роста. При этом главная функция интеллектуального капитала - существенно ускорять прирост массы прибыли за счет формирования и реализации необходимых предприятию систем знаний, которые обеспечивают его высокоэффективную хозяйственную деятельность. Интеллектуальный капитал во многом предопределяет темп и характер инноваций в производстве и управлении.

Интеллектуальный капитал непосредственно связан с качественными свойствами рабочей силы, которая помимо природных качеств (здоровья, психологическая устойчивость и др.) характеризуется и приобретенными свойствами в процессе воспитания и образования. В этой связи, несомненно, важным условием формирования и развития интеллектуального капитала является образование.

Мировой опыт показывает, что страны, осуществляющие государственные программы развития интеллектуальных ресурсов, в которых образование лидирует в системе приоритетов социальной, экономической, инвестиционной и других политик, достигают впечатляющих показателей экономического и социального развития. Это находит выражение в более высоком уровне жизни граждан, экономическом и политическом суверенитете, в социальной стабильности государства. Так, например, в настоящее время в США действует программа "Национальные цели образования", в которой подчеркивается, что "образование - основной показатель качества жизни. Это сердцевина экономического могущества и безопасности, творческого потенциала науки, культуры, искусства. Образование - это ключ к обеспечению конкурентоспособности Америки в мире XXI века". США являются сегодня признанным мировым лидером по прибыли, получаемой от использования интеллектуального ресурса (62 трлн. 197 млрд. долл.), Япония занимает второе место (40 трлн. 345 млрд. долл.), Китай находится на третьем месте (23 трлн. 343 млрд. долл.), а Германия с населением меньше Китая в 15 раз имеет почти тот же процент дохода от использования ин-

⁸ См.: Ефремов В.С. Бизнес - системы постиндустриального общества. О труде, капитале и прибыли коммерческого предприятия // Менеджмент в России и за рубежом. 1999. № 5.

⁹ См.: Брукинг Э. Интеллектуальный капитал: Пер. с англ. / Под ред. Л.Н. Ковалик. СПб., 2001.

теллектуальных ресурсов (22 трлн. 652 млрд. долл.)¹⁰.

В данном контексте актуально звучат слова Президента Российской Федерации В.В. Путина, который, выступая в декабре 2002 г. на VII съезде Российского союза ректоров, подчеркнул, что необходимо “обеспечить опережающее развитие образования как самой интеллектуально емкой “отрасли” российской экономики”¹¹.

Именно образование, по мнению ведущих отечественных ученых и специалистов, должно войти в состав приоритетов российского общества и государства, а образовательный сектор должен быть выбран в качестве “одной из национальных точек роста”.

Российское образование, несмотря на тяжелое социально-экономические последствия реформ прошлого десятилетия, в основном сохранило свой потенциал и лучшие качества и по-прежнему считается конкурентоспособным в мире. Так, по оценкам экспертов Европейского союза, образование в России признано единственной сферой, обладающей высокой конкурентоспособностью. Вместе с тем очевидна и необходимость модернизации отечественной системы образования, что вызвано возникновением и усилением новых мировых тенденций в образовательной сфере.

Формирующуюся систему образования XXI в. характеризуют следующие наиболее обозначившиеся глобальные тенденции:

- создание новой педагогической парадигмы, основанной на гуманистической, личностно ориентированной образовательной модели, позволяющей раскрыть перед обучаемыми целостную и полную картину мира;
- глобальная информатизация образовательной деятельности как части общего процесса информатизации общества, вызванного так называемым “информационным взрывом”, в результате чего происходит универсализация содержания национального образования;
- создание системы обеспечения высокого качества образования, позволяющей формировать высокопрофессионального, конкуренто-

способного работника, востребованного на международном рынке труда;

- все большая демократизация образования и его общедоступность;
- создание системы непрерывного образования в течение всей жизни человека;
- повышение роли интеллектуального потенциала образовательной сферы;
- создание многовариантной и инновационной по содержанию, методам и формам, срокам и технологиям образовательной системы, которая реализуется в разном уровне образовательных учреждений, функционирующих как в государственном, так и в негосударственном секторах образовательных услуг;
- интеграционные процессы в образовательной сфере, в результате которых происходит формирование единого образовательного пространства;
- интенсификация международных отношений в сфере образования;
- формирование международной системы стандартизации образования, основанной на международном признании документов об образовании, ученых степеней и званий.

Важным отражением наметившихся изменений в отечественной образовательной системе в контексте новых мировых тенденций развития сферы образования является присоединение России к Болонскому процессу, которое состоялось в сентябре 2003 г. на общеевропейской конференции министров образования в Берлине. Синхронизированные реформы по созданию европейской зоны высшего образования, которые намечено осуществить до 2010 г., получили название Болонского процесса. По условиям Болонской конвенции страны-участницы, в том числе Россия, должны реформировать свою систему высшего образования по следующим основным параметрам:

Во-первых, необходима стандартизация и некоторое сокращение сроков обучения в высшей школе, что обусловлено увеличением сроков школьного обучения (до 12-13 лет) с профилированием в старших классах.

Во-вторых, предполагается переход национальных систем образования на близкие или совпадающие двухуровневые программы высшего образования (бакалавр-магистр).

¹⁰ Пузилов В. Инвестиционный потенциал образования // Высшее образование в России. 2001. № 2.

¹¹ Путин В. Дело государственной важности // Высшее образование в России. 2003. № 5.

В-третьих, предусматривается создание и внедрение общей системы зачетных единиц и их перевода из одной национальной системы в другую, что позволяет по-новому формировать образовательный процесс, применяя модульное построение учебных планов.

В-четвертых, необходимо развитие и совершенствование дистанционных форм обучения на основе информационных технологий и других инноваций в сфере образования с целью обеспечения доступа граждан Европы к образовательной подготовке, переподготовке и повышению их квалификации в течение всей жизни.

В-пятых, следует развивать механизмы и инструменты обеспечения качества образования с ориентацией образовательных программ на их соответствие требованиям современного динамично развивающегося рынка труда.

В-шестых, предусматривается введение единого «европейского» приложения к диплому и принятие системы общепринятых и сопоставимых национальных документов о высшем образовании в целях максимального облегчения процедуры их взаимного признания.

Эти и другие меры, намеченные Болонской декларацией, нацелены на повышение эффективности образовательного потенциала евро-

пейских стран, в том числе и России, рост международного престижа высшего европейского образования, его конкурентоспособности.

Инициированная Правительством и Министерством образования РФ работа по модернизации отечественной системы образования отражает глобальные тенденции универсализации образования и проводится в рамках ключевых положений Болонской декларации и в соответствии с принципами Болонского процесса. Намеченные преобразования позволят не только повысить качество российского образования, сохранив его конкурентные преимущества и достижения, но и обеспечить приближение национального образования к запросам современного рынка труда с учетом нарастающих потоков межстрановых перемещений специалистов. Кроме того, формирование национальной системы образования с учетом новых глобальных тенденций в образовательной сфере, несомненно, явится важнейшим фактором развития и усиления интеллектуального капитала нации, создаст предпосылки для формирования конкурентоспособной национальной экономики, интегрированной в мировое хозяйство и адаптированной к условиям глобализации.