

Вопросы экономики и права

**№ 12
2011**

Редакционный совет:

А.П. Торшин - председатель редакционного совета, заместитель Председателя Совета Федерации, кандидат юридических наук
Е.М. Ашмарина - доктор юридических наук, профессор
А.Г. Лисицын-Светланов - директор Института государства и права Российской академии наук, доктор юридических наук, профессор, член-корреспондент РАН
В.Н. Викторов - первый заместитель руководителя Аппарата Совета Федерации, доктор экономических наук, профессор
Ю.В. Голик - доктор юридических наук, профессор
В.А. Гамза - первый вице-президент Ассоциации региональных банков "Россия", кандидат юридических наук, кандидат экономических наук
С.Н. Сильвестров - заместитель директора Института экономики Российской академии наук, доктор экономических наук, профессор
А.В. Мецеров - главный редактор журнала "Экономические науки", доктор экономических наук, профессор

Редакционная коллегия:

Е.М. Ашмарина - главный редактор журнала "Вопросы экономики и права", доктор юридических наук, профессор
О.Ю. Бакаева - зав. кафедрой публично-экономического университета, доктор юридических наук, профессор
В.В. Болгова - доктор юридических наук, профессор
Ю.В. Ильин - руководитель секретариата Первого заместителя Совета Федерации
А.А. Ливеровский - декан юридического факультета Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов (ФИНЭК), доктор экономических наук, профессор
И.В. Рукавишников - декан юридического факультета Ростовского государственного экономического университета, доктор юридических наук, профессор
В.В. Симонов - начальник инспекции Счетной палаты РФ, доктор экономических наук, профессор

Подписной индекс **70180** (Агентство "Роспечать")

Свидетельство о регистрации средства массовой информации ПИ №ФС 77-31419 от 6 марта 2008 г.,
выдано Федеральной службой по надзору за соблюдением законодательства
в сфере массовых коммуникаций, связи и охране культурного наследия

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

Главный редактор доктор юридических наук, профессор **Е.М. Ашмарина**

Ответственный секретарь редакции доктор юридических наук, профессор **В.В. Болгова**

Редактор *И.Н. Лошкарева*
Компьютерная правка и верстка - *О.В. Егорова*

Плата с аспирантов за публикацию рукописей не взимается

Цена договорная

Учредитель - ООО "Экономические науки"
(125252, г. Москва, Чапаевский пер., д. 3, оф. 775)

© Вопросы экономики и права, 2011

Подписано в печать 28.11.2011 г. Формат 60x84/8. Печать офсетная.
Тираж 1000 экз. Усл. печ. л. 33,48 (36,0). Уч.-изд. л. 40,0. Заказ №

Отпечатано в издательстве ООО "24-Принт"

Научно-информационный журнал
В НОМЕРЕ:**ТЕОРИЯ И ИСТОРИЯ ЭКОНОМИКИ, ГОСУДАРСТВА И ПРАВА**

Пронская О.Н. Методические основы оценки воспроизводственного процесса в АПК	7
Грудцына Л.Ю. Средний класс как основа развития экономических отношений собственности	11
Баженова В.И. Институциональная модель лизинговых отношений	16
Курманова Л.Р., Курманова Д.А. Синергия институциональных и экономических изменений в деятельности коммерческих банков	24
Желаева С.Э. Восприятие ценности времени как фактор формирования сберегательного поведения домохозяйств	31
Каменщик Д.В. Циклическая специфика взаимодействия реального и финансового сегментов воспроизводственной системы	36

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПРАВО

Лансков А.В., Фомин Е.П., Васильев В.А. Эволюция фирм в промышленности, их эффективность и оптимальность	43
Терехова Е.В., Демченко М.В., Амелина Е.Е. К вопросу о юридических магистерских программах: правовые, организационные, методологические аспекты	48
Махашева С.А., Идилов И.И., Азиева Р.Х. Использование технологии кластеризации в развитии отраслей и секторов региональных экономик	56
Исаева Н.А. Влияние факторов внешней среды на риск-менеджмент предприятия	60
Жанказиев А.Х. Развитие спроса населения на услуги высшего образования	64
Нагоев А.Б. Основные принципы стратегического управления регионального АПК	68
Иванов П.М., Махашева С.А. Совершенствование управления экономическими процессами постиндустриального развития на мезоуровне	72
Неровня Т.Н. Институциональная рефлексия сферы медицинских услуг на социально-экономические трансформации	77
Тарасов Н.А. Формирование социально-экономических отношений в процессе региональной кластеризации	84
Новоселов С.Н. Система продовольственного обеспечения региона: элементы и системные взаимосвязи	90
Казанчева Х.К., Ланин Ю.В., Ципинов О.А., Шериев Р.М. Императивы методологических основ эффективной организации стратегического управления социо-эколого-экономическими системами	94
Нагоев А.Б. Основные направления государственного регулирования в аграрном секторе регионов	100
Батов Г.Х., Сердюкова Л.Н., Тамбиева Дж.А. Особенности формирования агропромышленных кластеров в АПК	105
Джэндубаев А-З. Р., Мамбетов М.М. Методологические основы построения адаптационного механизма управления предприятиями АПК	110
Мисаков А.В. Разработка принципов целостной системы государственной поддержки для устойчивого развития малого бизнеса	115
Тоторкулов Ш.М., Нахушев В.Ш., Психоматов Х.М. Механизм достижения устойчивого развития предпринимательства в АПК на основе кластерного подхода	119
Тоторкулов Ш.М., Этлухов О.А-Г., Мисаков В.С. Актуальные проблемы развития малого предпринимательства в современных условиях	123
Гагиева Е.Т., Хекилаев С.Т. Развитие нефтегазового сектора и экономический рост	128

Чикатуева Л.А., Нахушев В.Ш., Психоматов Х.М. Роль малого предпринимательства в социально-экономическом развитии региона	132
Арашуков В.П., Темирова З.У., Коков А.Ч. Тенденции институциональной адаптации предпринимательских структур АПК	136
Колесник Е.Н. Маркетинговый потенциал: классификация подходов к его изучению и оценке	140
Милкина Е.В. Особенности проведения конкурса (конкурса-испытания, прослушивания) и заключения трудового договора с работниками концертных организаций	146
Сохроков Т.Х. Интегральная оценка социальной защиты населения и ее функциональная роль в экономическом развитии российских территорий	151
Магомедов К.У. Потенциальный экономический ущерб от средиземноморской мухи в регионах ее возможной акклиматизации в Российской Федерации	157
Бабаев М.Ю.-оглы. Экономическая эффективность организации маркетинговой деятельности	161
Оруджева А.А. Формирование инновационного трудового потенциала в ходе модернизации российской экономики	166
Аничкина О.А. Совершенствование экономического механизма функционирования мясного подкомплекса	171
Малаева М.А. Оценка туристско-рекреационного потенциала Кабардино-Балкарской Республики	175
Угурчиев О.Б., Угурчиев Д.О. Об основных направлениях государственной поддержки инвестиционных программ в депрессивных регионах Северо-Кавказского федерального округа	181
Боготов Х.Л. Теоретические основы комплексообразования и формирования отраслевых интеграционных структур в АПК	187
Мамбетова Ф.М., Ахабекова И.А. Структурные параметры региональной экономики и их влияние на степень ее социальной ориентации	191
Черкасов В.В. Становление новой технологической структуры промышленности в процессе замещения неэффективных производств эффективными	194
Матвеев В.В. Инфраструктурное обеспечение процессов модернизации национальной промышленности	199
Селиванов С.Н. Отбор инвесторов для участия в инвестиционных проектах	204
Минеев В.Е., Павлович В.Е. Постановка задачи управления аутсорсингом промышленной безопасности нефтедобывающего предприятия	210
 ФИНАНСЫ, КРЕДИТ И ФИНАНСОВОЕ ПРАВО	
Рождественская Т.Э. К вопросу о соотношении понятий “надзор” и “контроль” в праве	219
Войтов П.Ф. ОАО “АИЖК” и механизм управления рисками в системе ипотечного кредитования ...	225
 БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, НАЛОГООБЛОЖЕНИЕ, СТАТИСТИКА, НАЛОГОВОЕ ПРАВО	
Терешина В.В. Система характеристик аналитичности информации для целей организации управленческого анализа	231
Иванов Е.А. Учетные системы в концепции повышения качества управленческой информации	234
Яковлева Л.Я. Актуальные вопросы учета объектов недвижимости	238
Азарская М.А., Веркеева Е.В. Учетно-аналитическое обеспечение управления бизнес-процессами в системе внутреннего аудита	242
Балакин А.П. Особенности налогового обременения доходов Банка России	250
Колесова А.В. Концептуальная модель анализа затрат при использовании процессного подхода	257
 МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА И МЕЖДУНАРОДНОЕ ПРАВО	
Морозова Е.А. Особенности механизма функционирования многоуровневых бюджетных систем: зарубежный опыт	265
Юрченко А.В. Стратегия модернизации: нужны ли иностранные инвестиции в России?	270
<i>Annotations to the Articles</i>	275

**ТЕОРИЯ И ИСТОРИЯ
ЭКОНОМИКИ, ГОСУДАРСТВА И ПРАВА**

МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ОЦЕНКИ ВОСПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРОЦЕССА В АПК

© 2011 О.Н. Пронская

кандидат экономических наук, доцент

Курская государственная сельскохозяйственная академия

им. профессора И.И. Иванова

E-mail: olgapronskaya@yandex.ru

Рассматриваются показатели основы оценки воспроизводственного процесса в АПК, предлагается методика интегральной оценки воспроизводства.

Ключевые слова: воспроизводство, агропромышленное производство.

Для оценки такого сложного и многогранного процесса, как воспроизводство, одного показателя недостаточно. Необходимо создание структурированной системы показателей воспроизводства.

Важнейшими принципами построения системы показателей являются: целенаправленность, объективность, научность, стандартность, комплексность, систематичность. Эта система должна отражать показатели и их взаимоотношения, а также выявлять наиболее значимую и критическую информацию.

По нашему мнению, основополагающим методологическим принципом оценки воспроизводственного процесса является системный подход, предполагающий учет всех показателей, имеющих как прямое, так и косвенное значение.

А.И. Барбашин¹ считает, что главным средством производства в сельском хозяйстве является земля. Но поскольку земля не воспроизводится в территориальном отношении, то ее воспроизводство осуществляется на основе улучшения показателей использования земельных ресурсов при сохранении и повышении их качества.

Основными показателями воспроизводства земли являются площадь и структура сельскохозяйственных угодий, площадь и структура посевов, уровень плодородия, доля мелиорированных земель. Если показатели, характеризующие состояние и уровень использования земельных ресурсов, остаются неизменными - это простое воспроизводство земли, если же они улучшаются, т.е. расширяется площадь обрабатываемых земель, увеличивается доля более продуктивных угодий (пашни, многолетних насаждений, мелиоративных земель) в общей площади сельскохозяйственных угодий, расширяет-

ся площадь посевов, а в них - доля более продуктивных сельскохозяйственных культур и сортов, повышается урожайность сельскохозяйственных культур и объемы производства продукции - это расширенное воспроизводство земли.

По мнению упомянутого автора, на практике воспроизводство земли может быть и суженым, когда в результате нерадивого использования падает плодородие земли, выбывают из сельскохозяйственного оборота земельные угодья, сокращаются объемы производства сельскохозяйственной продукции, ухудшается экономическое состояние окружающей среды. Такие явления приводят к упадку агропромышленного производства и снижению жизненного уровня населения, поэтому предотвратить их - первостепенная задача общества.

Процесс воспроизводства материальных ресурсов в сельскохозяйственных предприятиях проявляется в кругообороте и обороте средств производственного назначения. Они возмещаются и в денежной форме (промышленная продукция), и в натуральном виде (семена, корма, молодняк животных).

Механизм простого воспроизводства материальных ресурсов промышленного происхождения проявляется в следующем: из денежной выручки за реализованную продукцию одна часть, равная стоимости снашивания основных фондов, отчисляется в амортизационный фонд, за счет которого приобретаются основные средства производства; другая часть используется для возмещения потребляемых материальных оборотных средств.

При наращивании основных и оборотных средств, т.е. при их расширенном воспроизвод-

стве, используется та часть денежной выручки, которая превышает издержки производства и обращения реализуемой продукции, т.е. прибыль.

Процесс воспроизводства материальных ресурсов в натуральном виде осуществляется путем выделения из валового продукта необходимого количества для возмещения потребленных в процессе производства семян, кормов и т.д., а при расширенном воспроизводстве и для их наращивания.

Процесс восстановления и увеличения поголовья животных, т.е. воспроизводства стада, осуществляется путем их размножения и выращивания молодняка. Расширенное воспроизводство в животноводстве может быть осуществлено и без роста поголовья скота, путем совершенствования пород и повышения племенных качеств стада.

Темпы воспроизводства стада определяют биологическими особенностями каждого вида животных - плодовитостью, сроками наступления половой и хозяйственной зрелости; зоотехническими и экономическими факторами - продолжительностью хозяйственного использования животных, возрастом реализации молодняка и выбраковки маточного поголовья.

Воспроизводство стада также зависит от обеспеченности животных кормами, помещениями, структуры стада, принятой технологии выращивания молодняка. Уровень воспроизводства стада характеризуется выходом молодняка в расчете на 100 маток, имеющих на начало года. На 100 маток за год можно получить 95-100 и более телят, свыше 2200 поросят, более 120 ягнят².

Воспроизводство маточного поголовья (основных средств производства) осуществляется путем перевода молодняка в основное стадо или же приобретения скота в племенных хозяйствах, для этого используются денежные средства, вырученные от реализации животных основного стада, а при их недостатке - часть прибыли в форме производственных накоплений. Возможно и приобретение молодняка в других хозяйствах как для выращивания на мясо, так и для пополнения основного стада.

С количественной стороны воспроизводство основного капитала может характеризоваться несколькими показателями, которые приводятся большинством авторов³:

1. Коэффициент обновления основного капитала:

$$K_{обн} = OK_{\text{вв}} / OK_{\text{к}}, \quad (1)$$

где $K_{обн}$ - коэффициент обновления основного капитала;
 $OK_{\text{вв}}$ - первоначальная стоимость вновь введенного основного капитала за анализируемый период;
 $OK_{\text{к}}$ - стоимость основного капитала на конец того же периода.

2. Коэффициент выбытия основного капитала:

$$K_{\text{выб}} = OK_{\text{выб}} / OK_{\text{нач}}, \quad (2)$$

где $K_{\text{выб}}$ - коэффициент выбытия основного капитала;
 $OK_{\text{выб}}$ - первоначальная (восстановительная) стоимость выбывшего основного капитала за анализируемый период;
 $OK_{\text{нач}}$ - стоимость основного капитала на начало того же периода.

3. Коэффициент прироста основного капитала:

$$K_{\text{пр}} = (OK_{\text{вв}} - OK_{\text{выб}}) / OK_{\text{к}}, \quad (3)$$

где $K_{\text{пр}}$ - коэффициент прироста основного капитала.

Положительное значение показателя свидетельствует об увеличении основного капитала предприятия, отрицательное - о сокращении.

4. Коэффициент износа основного капитала:

$$K_{\text{изн}} = C_{\text{изн}} / OK_{\text{н}}, \quad (4)$$

где $K_{\text{изн}}$ - коэффициент износа основного капитала или его отдельных видов;

$C_{\text{изн}}$ - стоимость износа основного капитала или его отдельных видов;

$OK_{\text{н}}$ - первоначальная (восстановительная) стоимость основного капитала или его отдельных видов.

5. Коэффициент годности основного капитала:

$$K_{\text{г}} = (OK_{\text{н}} - C_{\text{изн}}) / OK_{\text{н}}, \quad (5)$$

где $K_{\text{г}}$ - коэффициент годности основного капитала.

Основным обобщающим показателем эффективности использования основного капитала является капиталотдача (фондоотдача), которая определяется как отношение валовой продукции (а также валового дохода и прибыли) к среднегодовой стоимости основного капитала. Обратные показатели капиталотдачи называются капиталоемкостью (фондоемкостью) продукции.

Непрерывным элементом воспроизводства в сельском хозяйстве является воспроизводство личного фактора производства, т.е. воспроизводство рабочей силы. Показателями воспроизводства рабочей силы выступают: количество занятых в производстве работников, половозрастная и профессиональная структура рабочей силы, общеобразовательный и квалификационный уровень работников.

При неизменности показателей, характеризующих состояние трудовых ресурсов, это про-

стое их воспроизводство, при улучшении данных показателей - расширенное воспроизводство.

Поскольку каждой из фаз воспроизводственного процесса присущи свои самостоятельные отношения, необходимо выяснить, что собой представляют эти фазы процесса воспроизводства рабочей силы и каково их соотношение, связи и зависимости. При этом в содержание фазы производства рабочей силы нами включаются⁴:

- естественный прирост населения, и прежде всего трудоспособного населения;
- восстановление, развитие и совершенствование способности к труду;
- совершенствование физического развития и укрепление здоровья трудящихся, возрастание периода времени сохранения полноценной трудоспособности членов общества;
- развитие и совершенствование системы общего образования, которое составляет фундамент подготовки к профессиональной деятельности;
- постоянное расширение и совершенствование профессиональной подготовки квалифицированных кадров для народного хозяйства;
- неуклонный рост материального благосостояния и культурного уровня трудящихся, всестороннего развития личности.

В содержание фазы распределения рабочей силы включаются:

- планомерное распределение совокупной рабочей силы по сферам, отраслям хозяйства и по территории страны;
- размещение работников по рабочим местам предприятия;
- организованное распределение подготовленных квалифицированных рабочих кадров.

Фаза использования (потребления) рабочей силы охватывает:

- прежде всего, сам труд как процесс, в котором реально, практически реализуется рабочая сила как способность к труду;
- эффективное использование всей совокупной общественной рабочей силы в интересах прогрессивного, пропорционального развития общества;
- обеспечение всеобщей занятости трудоспособного населения общественно полезным трудом;
- рациональное использование профессионально подготовленных работников в территориальном и отраслевом разрезах;

- эффективное использование рабочей силы на предприятиях народного хозяйства;

- использование индивидуальной рабочей силы в процессе труда с целью достижения его высокой эффективности и качества;

- условия (социальные, экономические, технико-организационные, санитарно-бытовые, морально-психологические и др.) использования рабочей силы в масштабе территориальных регионов и отраслей народного хозяйства, различных предприятий как первичного звена хозяйства.

Составной частью общего процесса воспроизводства является воспроизводство общественных отношений. В совокупность производственных отношений в сельском хозяйстве входят:

- отношения между сельскохозяйственными предприятиями и государством по вопросам планирования сельскохозяйственного производства, закупок продукции, ценообразования, материально-технического обеспечения, финансирования и кредитования, налогообложения и других форм участия предприятий в формировании бюджета государства;

- отношения между сельским хозяйством и другими отраслями АПК по вопросам заготовки, хранения, переработки и реализации сельскохозяйственной продукции;

- отношения между сельскохозяйственными предприятиями в условиях межхозяйственной кооперации;

- отношения между предприятием и внутрихозяйственными подразделениями, а также между предприятием и его работниками по оплате и материальному стимулированию труда, созданию нормальных условий для производительного труда⁵.

Расширенное воспроизводство производственных отношений означает их совершенствование, наполнение новым содержанием, а при простом воспроизводстве они остаются неизменными. Оптимальными производственными отношениями могут быть такие, которые в большей степени обеспечивают соблюдение интересов и государства, и предприятий, и работников всех категорий.

Система отношений между государством и предприятием обуславливает и характер внутрихозяйственных отношений.

Немаловажной проблемой является комплексная оценка состояния воспроизводственного процесса.

Анализ существующих методик оценки воспроизводственного процесса отражает необходимость их обобщения и разработки интегрального показателя оценки, позволяющего получить сопоставимые и объективные результаты анализа.

Нами предлагается методика оценки воспроизводственного процесса с использованием интегрального показателя; содержание ее сводится к следующему:

1. Определение системы показателей, включаемых в интегральный показатель оценки воспроизводственного процесса с совершенствованием их классификации.

2. Установление весовых коэффициентов каждого показателя по степени их влияния на результативные показатели воспроизводственного процесса региона.

3. Приведение рассчитанных показателей, имеющих различную размерность и единицы измерения, в сопоставимый вид.

4. Обоснование состояния воспроизводственного процесса в соответствии с полученными интегральными показателями оценки.

На первом этапе целесообразно выявить все факториальные и результативные показатели оценки воспроизводственного процесса в АПК, характеризующие уровень воспроизводства трудовых ресурсов, основных и оборотных фондов, земли, производственных отношений, а также воспроизводство результатов производства.

Осуществив анализ влияния всех факториальных показателей на каждый из результативных за несколько лет, следует определить, какой из них имеет наиболее тесную связь с результативным. Одновременно с этим на основе пошагового регрессионного анализа отсеивается и часть факториальных показателей, незначительно влияющих на изменение результативного.

При установлении весовых коэффициентов каждого показателя по степени их влияния на результативные показатели нами предлагается использование корреляционно-регрессионного анализа.

На следующем этапе рассчитанные значения показателей, имеющие различную размер-

ность и единицы измерения, необходимо привести в сопоставимый вид. Для этого по каждому показателю проводится сравнение с условным эталонным объектом, имеющим наилучшие результаты по данному показателю. Эталонном сравнения является объект, достигший в данном аспекте деятельности наилучших результатов в процессе реально сложившейся рыночной конкуренции, что соответствует практике рынка.

Для установления объективных сопоставимых числовых значений различных характеристик в подобных случаях применяется метрическая шкала отношений. По каждому показателю положительной направленности в матрице находится максимальное значение и принимается за эталонное. Исходные показатели стандартизируются путем деления на эталонное значение.

Умножением полученных отношений на весовые коэффициенты по каждому показателю определяется интегральный показатель, характеризующий уровень воспроизводственного процесса.

Важным этапом в разработке методики является установление конкретных границ интегрального показателя оценки и интерпретация состояния каждого уровня.

Для интерпретации полученных данных возможно использование следующей шкалы оценки интегрального показателя уровня развития воспроизводственного процесса:

- до 1,0 - низкий;
- 1,0-2,0 - средний;
- свыше 2,0 - высокий.

Предложенная методика позволяет дать комплексную оценку уровня развития воспроизводственного процесса с использованием данных официальной статистики.

¹ Барбашин А.И. Экономика сельского хозяйства: курс лекций. 3-е изд. Курск, 2005.

² Там же.

³ См.: Шишкин А.Ф. Экономическая теория. Воронеж, 1995; Экономика предприятия (фирмы): учебник / под ред. О.И. Волкова, О.В. Девяткина. М., 2003.

⁴ Ягодкина И.А. Воспроизводство рабочей силы при социализме. М., 1979.

⁵ Барбашин А.И. Указ. соч.

Поступила в редакцию 02.11.2011 г.

СРЕДНИЙ КЛАСС КАК ОСНОВА РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ СОБСТВЕННОСТИ

© 2011 Л.Ю. Грудцына

доктор юридических наук, доцент

Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации

Почетный адвокат России

E-mail: ludmilagr@mail.ru

Цель настоящей статьи - привести как можно больше весомых аргументов (на примере современной России и ее прошлого) в пользу того, что между частной собственностью, средним классом и экономическими процессами формирования гражданского общества существует тесная связь. Кроме того, важной основой экономической модернизации института собственности и эффективного развития рыночной экономики является средний класс.

Ключевые слова: рыночная экономика, средний класс, собственность, гражданское общество, товарно-денежные отношения, частная собственность.

В вопросе о праве собственности чисто юридическими и экономическими позициями не обойтись. Более того, с учетом “слабости юридических традиций и чувства права в России”¹ его рассмотрение начать придется с философско-нравственного аспекта. О собственности и зависимости от нее человека говорится еще в Евангелии от Луки: “Где сокровище ваше, там и сердце ваше будет”². Под сокровищем понималось какое-либо имущество, принадлежащее человеку (на которое он имел право собственности, а третьи лица не могли претендовать); в каком месте (доме, городе) будет находиться эта собственность, о том месте и будет думать человек (все ли нормально с его имуществом, не посягнул ли кто на него и т.д.).

Право собственности появилось в глубокой древности, зародившись вместе с обществом. Выделение же правового института частной собственности историки связывают с периодом Римской республики. Даже позже, в период Средневековья, институт права собственности не получил столь широкого развития в Европе, как в Риме. Как отмечал А.В. Венедиктов, в течение ряда столетий европейские средневековые государства вообще обходились без специального термина, обозначающего это понятие. Лишь в наиболее развитой в правовом отношении Германии в XIII-XIV вв. появляется соответствующая терминология³.

Если обратиться к русской филологии, то под собственностью понималась “собность, собственность, собь, собина, именье и всякая вещь, как личное достояние чье. Право собственности

или право собины, безусловного владения чем, навсегда, обладанье”⁴. Законодатель в древнерусском праве стремился отразить не юридическое содержание права собственности, а его продолжительность и возможность передачи по наследству, так как существовали термины “впрок”, “на веки”, “вечное потомственное владение” и т.д.

В России сам термин “частная собственность” не употреблялся вплоть до конца XVIII в. (правление Екатерины II); данное понятие заменялось определениями “купля”, “отчина”, “примысел”, “приданое” и т.п. Важным событием XVIII в. стал манифест Екатерины II “О свободе промыслов”, закрепивший права частной собственности не только на поверхность, но и на недра земли.

Право собственности как субъективное право является первым и основным из вещных прав, определяющих отношение человека к вещам и отношения людей по поводу вещей. Собственнику принадлежат права владения, пользования и распоряжения своим имуществом⁵. Общность людей на основе договорного начала, единые стандарты и нормы поведения обусловили новое качество общества, принципиально отличного от античного. Последующее Новое время и становление новоевропейской цивилизации уточнили типологию общностей людей, содержание договорных отношений, стандартов и норм общежития. Капиталистический способ производства расставил свои акценты, сформировав социальную структуру общества в соответствии с отношением собственности на средства производства.

Частная собственность на средства производства определяет роль каждой малой или большой социальной группы в организации общественного производства, меру обмена, распределения и потребления произведенного продукта. В конечном итоге частная собственность на средства производства определяет место этих социальных групп в исторически сложившейся системе общества.

Поскольку экономические отношения, связанные с господством частной собственности на средства производства, нуждаются в закреплении и освящении через политику и право, мораль и религию, постольку наряду с процессом самоорганизации эмансипированного гражданина складывается механизм оформления нового статуса государства как института бюрократии. Функции защиты внешних границ и обеспечения территориальной целостности дополняются функцией регламентации жизни общества. Что касается процесса самоорганизации людей, то он изначально ориентирован на "становление и развитие сообщества вольных людей"⁶, связанных материальными интересами.

В истории цивилизации феномен частной собственности имеет исключительное значение, выражает одну из глобальных тенденций социально-экономического развития. Как указывает В.Д. Мазаев, связь частной собственности с духовными и материальными основами жизни общества исследовалась на протяжении веков и безусловно доказано, что частная собственность имеет богатейшее социально-экономическое содержание⁷.

Приобретая какую-либо собственность (например, квартиру, участок земли), человек обретает определенную экономическую независимость от окружающих его людей и системы сложившихся общественных отношений, в том числе он обретает некоторую независимость (которая, особо это отметим, возлагает на него ряд обязанностей) от государства. Если переложить это на нынешний день, то в современной России имеющий дорогостоящую собственность человек вряд ли может рассчитывать и претендовать на социальную помощь и поддержку (льготы и гарантии) со стороны государства, ведь согласно ст. 7 Конституции РФ "достойную жизнь" он себе уже обеспечил, освободив от этого свое государство.

Поскольку экономическое отчуждение приводит к политическому, постольку индивид ока-

зывается отчужденным от власти бюрократии. Однако индивид в ипостаси гражданина стремится не только защитить, но и расширить пространство своей частной жизни, компенсировать свою политическую зависимость через свою включенность в структурно организованные по интересам большие или малые социальные группы⁸ - те или иные институты гражданского общества.

Гражданское общество как сообщество свободных людей предполагает известную дистанцию между государством и экономикой. Онтологическим основанием гражданского общества выступают рынок и его отношения, государства - политика и ее отношения. Онтологическим основанием гражданина общества является собственность в предельно широком смысле этого слова, подданного государства - свобода в ее правовой интерпретации. Поскольку экономические отношения нуждаются в политическом и правовом закреплении, постольку возможен и даже необходим "симбиоз" института государства и гражданского общества, ибо политические и социально-экономические отношения служат "скрепами" не только общества, но и человека. Без этого единства человек теряет свою интегративную целостность, свое духовное равновесие.

Гражданское общество - это общество, в котором значительное место занимают собственники, имеющие свои частные интересы. Частная собственность - краеугольный камень в развитии гражданского общества. Поэтому следует всячески содействовать образованию в стране среднего класса, для чего нужно, в частности, обеспечить подконтрольность, управляемость, а главное - законность и справедливость приватизации государственной собственности.

Вообще, гражданское общество - это не только общество, которое хорошо и достойно живет. Это еще и общество, где человек чувствует себя полноценным участником демократии. Гражданское общество необходимо строить, как верно указывает П.П. Баранов, издавая законы, стимулирующие производство, повышая покупательную способность граждан, постепенно создавая и усиливая средний класс⁹.

Гражданское общество можно инициировать сверху, но нельзя создать директивным указом, ибо в основании гражданского общества заложен динамизм экономики. А управляемая "сверху" экономика - это уже не что иное, как административно-командная, плановая экономика, которой

управляет (а точнее, подчиняет себе) государство. Правда, это рождает иллюзию, что авторитарной системе все подвластно, что на базе абсолютного управления экономикой и рыночными отношениями якобы можно создать и гражданское общество. По форме может быть и можно, но только не по содержанию. Динамичная экономика несовместима с тотальной централизацией власти. Она более отвечает гражданскому обществу с его модульными возможностями перестройки своих структурных образований в соответствии с конъюнктурой рынка и рыночных отношений¹⁰.

Представляется, что государство как институт регламентации жизни общества и его политической деятельности и идея гражданского общества как сообщества вольных граждан в проявлении их социальной активности образуют особое диалектическое противоречие, где люди выступают в двух ипостасях: как подданные государства и как граждане свободного общества, именуемого гражданским обществом. В конечном счете это противоречие обретает характер противостояния авторитета власти и авторитета народного согласия. Оно ставит под сомнение целостность индивида, разрывает его сущность и существование, сохраняя иллюзию их единства.

О гражданском обществе и частной собственности в свое время рассуждали философы самых разных направлений и культур: Г. Гегель, И. Бентам, Ж. Сисмонди, Л. фон Штейн, Дж. Локк, Т. Гоббс, Ж.-Ж. Руссо, Ф.В. Цанн-кай-си.

Выступая как частнособственническая социальная структура, гражданское общество представляет собой систему рыночных отношений. Гражданское общество в трактовке Гегеля - это опосредованная трудом система потребностей, покоящаяся на господстве частной собственности и всеобщем, формальном равенстве людей. Формирование такого общества, которого не было в древности и Средневековье, связано с утверждением буржуазного строя. Гегель рассматривал гражданское общество как промежуточную форму человеческой общности (дифференциацию), расположившуюся между семьей и государством и обеспечивающую жизнеспособность общества и реализацию гражданских прав¹¹.

Следует отметить, что примерно так же подходят к данному вопросу И. Бентам, Ж. Сисмонди, Л. фон Штейн. Однако существует и другой

подход - возвышение гражданского общества над государством (Т. Спейс, Т. Ходжскин, Т. Пейн). Особенно ярко эта позиция выражена Т. Пейном, для которого государство есть просто необходимое зло, и чем меньше будет сфера его воздействия, тем лучше. В более умеренной форме эта точка зрения характерна для А. Токвиля и Дж. С. Милля¹².

Приведенные выше позиции являются, на взгляд автора, крайностями. Но в реальной жизни государство и общество как были, так и остаются достаточно тесно связанными¹³.

Основные кирпичики фундамента гражданского общества составляют собственность, труд, семья. Это традиционное понимание гражданского общества, и берет оно свое начало от Дж. Локка. Причем собственность, по Дж. Локку, - это не только имущество и, может быть, не столько имущество, сколько жизнь и свобода человека¹⁴.

Поскольку люди от рождения наделены одинаковыми естественными правами на свои действия и пытаются их осуществить, но сами по себе они не равны, постольку (и это естественно) происходит столкновение интересов. Они рождаются свободными, в своих действиях руководствуются личными интересами, а движущей силой их поведения выступает достижение жизненных благ. Отсутствие разграничения между "моим" и "твоим" приводит к "войне всех против всех", угрожая гибелью человеческому роду. Переход от естественного состояния и естественных законов к гражданскому обществу и гражданским законам, по мнению Т. Гоббса, связан с образованием собственности. Последняя обуславливает необходимость соглашения между людьми, их единения на основе "общественного договора" и всеобщей воли, каждый человек подчиняет свою волю всеобщей воле, представляющей волю всех и каждого. "Созданное таким образом единение называется государством или гражданским обществом, а также гражданским лицом"¹⁵.

Дж. Локк придерживался другой концепции, исходя из естественного права человека на защиту своей жизни, чести, свободы, имущества, он подразделял человеческое сообщество на естественное и политическое (гражданское). Естественное сообщество, по его мнению, выступает совокупностью семей, в которых осуществляется домашнее правление. Глава семьи при этом

обладает неограниченной властью. В естественном сообществе люди обладают собственностью, которая обеспечивает их существование. Неустойчивость отношений собственности, возможность посягнуть на имущество другого человека приводят к необходимости заключения между людьми “общественного договора”¹⁶. Тем самым сообщество превращается в гражданское общество, которое становится таковым, “когда какое либо число людей так объединено в одно общество, что каждый из них отказывается от своей исполнительной власти, присущей ему по закону природы, и передает политическому или гражданскому обществу”¹⁷. Так, Д. Локк писал: “...абсолютная власть, у кого бы она ни находилась, весьма далека от того, чтобы быть видом гражданского общества; она настолько же не совместима с ним, как рабство с собственностью”¹⁸.

Ж.-Ж. Руссо вопросам частной собственности и гражданского общества уделял особое внимание. По его мнению, частная собственность является экономической основой гражданского общества и государства. Он, как и многие из ученых той эпохи, выступал за создание политической власти на базе “общественного договора”, на основании которого “каждый из нас отдаст свою личность и всю мощь под верховное руководство общей воли, и мы вместе принимаем каждого члена, как неразрывную часть целого”¹⁹. Закон, как юридическое выражение всеобщей воли, отмечал Ж.-Ж. Руссо, требует не только неукоснительного его соблюдения всеми гражданами, но и существования сильного государства²⁰.

Ф.В. Цанн-кай-си на основе анализа исторического развития различных учений о гражданском обществе приходит к выводу, что “основные кирпичи” фундамента гражданского общества составляют собственность (имущество), труд, семья²¹.

Современные исследователи данной проблемы (в частности, Б.И. Славный, Ю.С. Красин, А.Н. Галкин, Е.Н. Гуренко, О.И. Шкаратан) также разнятся во взглядах. Так, Б.И. Славный пишет о гражданском обществе как “о некоей совокупности гражданских институтов, отличающихся от институтов политического общества или государства своим невластным характером”²². По мнению Ю.С. Красина и А.Н. Галкина, гражданское общество - устойчивая система горизонтальных социальных связей, общественно-политических ориентаций и норм общественного поведения. Оно “образует как бы прокладку меж-

ду базисом и надстройкой, производственными отношениями и государством”²³.

Соглашаясь в целом в Б.И. Славным, ученые Е.Н. Гуренко и О.И. Шкаратан говорят о гражданском обществе как о “системе общественных институтов”, “особой сфере социального общения, сплачивающей людей в сообщество на основе добровольных связей, независимо от экономических отношений, и обладающей собственными функциями: выражать различные общественные интересы, опосредовать отношения между личностью и государством, ограничивать всемогущество последнего”²⁴.

Представляется, что “отсекать” от сферы гражданского общества экономику, экономические отношения неверно. Во-первых, потому, что “сфера социального общения” и “добровольные связи” людей так или иначе затрагивают и экономические отношения между ними. Их невозможно четко разделить и отмежевать друг от друга. Во-вторых, потому, что экономические отношения порой порождают социальные и другие отношения, являются источником их развития. Выделение таковых из отношений, свойственных гражданскому обществу, представляется сомнительным и даже вредным. В-третьих, потому, что общественные отношения при определенных обстоятельствах (условиях), свободном выражении сторонами своей воли, наличии договоренностей и возможностей могут перерасти в чисто экономические. Все взаимосвязано и взаимозависимо. В-четвертых, потому, что развитие полноценных институтов гражданского общества способствует построению правового государства, одними из признаков которого являются прозрачная, основанная на принципе социальной справедливости система национального законодательства и верховенство закона. А эффективное развитие экономики в государстве, которое правовым назвать нельзя, вряд ли возможно. Таким образом, понятия “гражданское общество”, “экономика”, “правовое государство”, “демократия” являются тесно взаимосвязанными; отсекая от этой цепочки одно понятие, мы неизбежно упускаем возможности реализации всех остальных.

¹ Рене Давид, Камилла Жоффре-Спинози. Основные правовые системы современности. М., 1997. С. 118.

² Евангелие от Луки. 12, 21 - 12, 46.

³ Венедиктов А.В. Избранные труды по гражданскому праву. М., 2004. С. 43.

- ⁴ Даль В.И. Толковый словарь живого великорусского языка. Т. 4. М., 1955. С. 253.
- ⁵ Гражданское право: учеб. для вузов. Ч. 1 / под ред. Т.И. Илларионовой, Б.М. Гонгало, В.А. Плетнева. М., 2001. С. 58.
- ⁶ Ильин М.В. Слова и смыслы. Опыт написания ключевых политических понятий. М., 1997. С. 160-169.
- ⁷ Мазаев В.Д. Публичная собственность в России: конституционные основы. М., 2004. С. 47.
- ⁸ Гражданское общество: истоки и современность / науч. ред. И.И. Кальной. СПб., 2000. С. 19.
- ⁹ Баранов П.П. Институты гражданского общества в правовом пространстве современной России: дис. ... канд. юрид. наук. Ростов н/Д, 2003. С. 52.
- ¹⁰ Юданов А.Ю. Конкуренция: теория и практика. М., 1998. С. 19.
- ¹¹ Гегель Г. Философия права. М., 1990. С. 228.
- ¹² Дробышевский С.А. История политических и правовых учений: основные классические идеи. М., 2000. С. 42.
- ¹³ Аналогично мнению В. Хороса (см.: Хорос В. Гражданское общество: общие вопросы // Мировая экономика и международные отношения. 1995. № 11. С. 49-50).
- ¹⁴ Локк Дж. Собр. соч. В 4 т. Т. 2. М., 1991. С. 35.
- ¹⁵ Гоббс Т. Соч. В 2 т. Т. 1. М., 1989. С. 311.
- ¹⁶ Этот договор нужен для того, чтобы люди совместно жили, спокойно пользовались собственностью.
- ¹⁷ Локк Дж. Избранные произведения. В 3 т. Т. 3. М., 1988. С. 312, 365.
- ¹⁸ Там же. С. 365.
- ¹⁹ Руссо Ж.-Ж. Трактаты. М., 1969. С. 161.
- ²⁰ Там же. С. 161-162.
- ²¹ Цанн-кай-си Ф.В. Гражданское общество: реальность и понятие // Конституцион. вестн. 1990. № 4. С. 13.
- ²² Славный Б.И. Проблема власти: новые измерения // Полис. 1991. № 5-6. С. 45.
- ²³ Красин Ю.С., Галкин А.Н. Гражданское общество: пути к стабильности // Диалог. 1992. № 3. С. 73.
- ²⁴ Гуренко Е.Н., Шкаратан О.И. От этатизма к становлению гражданского общества // Рабочий класс и современный мир. 1990. № 3. С. 154-155.

Поступила в редакцию 05.11.2011 г.

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ МОДЕЛЬ ЛИЗИНГОВЫХ ОТНОШЕНИЙ

© 2011 В.И. Баженова

Марийский государственный технический университет, г. Йошкар-Ола

E-mail: center_audita@mail.ru

Проанализирована система лизинговых отношений с позиций институционального подхода. Представлена структурная модель лизинговых отношений, ее институциональная среда. Охарактеризованы формальные и неформальные институты, обуславливающие отношения субъектов лизинга, их интересы с позиций теории агентов и склонности к оппортунистическому поведению. Показана возможность снижения оппортунизма на основе согласования условий контрактного соглашения.

Ключевые слова: формальные и неформальные институты, оппортунистическое поведение, институциональная среда, контрактное соглашение, теория агентов лизинговых отношений.

Целесообразность исследования лизинговых отношений с позиций институционального подхода объясняется тем, что он является комплексным, объединяет философские, социокультурные, инвестиционные, политические и экономические исследования и имеет самостоятельную ценность. Этот подход также позволяет проанализировать взаимодействие субъектов лизинговых отношений комплексно с ориентацией на понимание реальных социально-экономических условий и широту охвата общественно-экономических проблем. При этом задача состоит в том, чтобы на основе институционального анализа экономической природы лизинга охарактеризовать интересы субъектов лизинговых отношений, оценить возможности его использования в целях согласования интересов контрактов лизинга.

Объектом исследования является многоуровневая система экономического взаимодействия субъектов лизинговых отношений, обеспечивающая повышение эффективности использования лизинга в рыночной экономике.

Институт, как базовая единица анализа институциональной экономики, представляет собой правило или совокупность правил, имеющие внешний механизм принуждения индивидов к использованию¹. Лауреат Нобелевской премии по экономике Дуглас Норт дает следующее определение: “Институты - это “правила игры” в обществе, или, выражаясь более формально, созданные человеком ограничительные рамки, которые организуют взаимоотношения между людьми”, это “правила, механизмы, обеспечивающие их выполнение, и нормы поведения, которые структурируют повторяющиеся взаимодействия между людьми”².

Институты подразделяются на формальные и неформальные. Под формальными институтами понимаются правила, созданные и поддерживаемые субъектами, наделенными определенными полномочиями (государственными чиновниками). Под неформальными институтами обычно понимают общепринятые условности и этические кодексы поведения людей. Это обычаи, привычки или нормативные правила, которые являются результатом тесного совместного существования людей. Данные кодексы людей формирует культура. Формальные и неформальные правила, нормы отношений и механизмы, их реализующие (способы обеспечения их реализации), образуют в совокупности институциональную основу системы лизинговых отношений.

В основе формальных институтов лизинговых отношений лежат требования законодательных и нормативно-правовых актов. В России это, в первую очередь, федеральный закон “О финансовой аренде (лизинге)” и др.

Традиционная сделка купли-продажи товаров, характерная для рыночных отношений, в системе лизинга трансформируется в сложную сделку, отличительная особенность которой - появление между продавцом и покупателем новых субъектов - агентов. При этом в зависимости от состава субъектов возникает множество схем их взаимодействия, что определяет виды лизинговых сделок. В самом общем виде система лизинговых отношений включает: производителя товара, продавца - лизинговую компанию, кредитное учреждение, страховую компанию, покупателя-лизингополучателя (рис. 1).

В данной схеме представлены все агенты лизинговой сделки. Однако возможно заключе-

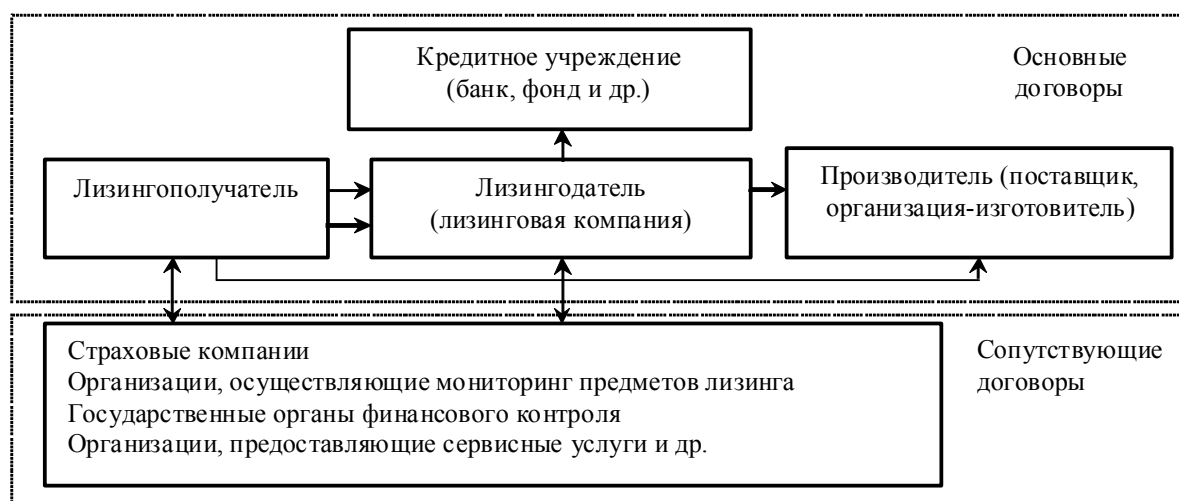


Рис. 1. Схема взаимодействия субъектов лизинга

ние сделки, исключая определенных посредников. Формальные и неформальные институты оказывают влияние на агентов лизинговых отношений. Взаимодействие агентов лизинговых отношений представляет собой сложную, многоуровневую систему политических, финансово-экономических, инвестиционных, социальных отношений, что обуславливает экономическую сущность процесса реализации лизинговой сделки.

Классическая схема взаимодействия субъектов лизинга построена на принципе последовательности совершения лизинговой сделки. Потенциальный лизингополучатель (покупатель) определяет, как правило, самостоятельно производителя. Далее заключается договор финансовой аренды (лизинга) с лизинговой компанией. Одновременно между лизинговой компанией и производителем предмета лизинга заключается договор купли-продажи, согласно которому лизинговая компания приобретает в собственность указанное имущество и передает его в аренду лизингополучателю. Для финансирования сделки лизинговая компания направляет собственные ресурсы или обращается за необходимыми средствами в кредитное учреждение (банк, фонд и др.). Объект лизинговой сделки должен быть застрахован от рисков утраты (гибели), недостачи или повреждения, причем в качестве страхователя могут выступать как лизингодатель, так и лизингополучатель. После подписания акта приема-передачи основных средств либо трехстороннего акта приема-передачи лизинговая компания обязана предоставить сведения о сделке в Федеральную службу по финансовому мониторингу в случае, если сумма, на которую она соверша-

ется, равна или превышает 600 тыс. руб. либо равна сумме в иностранной валюте, эквивалентной 600 тыс. руб., или превышает ее. Возможны и различные модификации классической лизинговой сделки.

С позиции исторического подхода лизинговые отношения можно охарактеризовать как сложные по своей экономической природе отношения, включающие арендные отношения, отношения кредитного финансирования с использованием залога, отношения, возникающие при купле-продаже активов, и пр. Исходя из этого в систему формальных институтов лизинговых отношений включаются институты собственности, аренды, кредитных отношений, а также прочие институты рыночной экономики. Выделение именно данных институтов в самостоятельные элементы системы обусловлено сложностью взаимодействия субъектов лизинга, вариабельностью отношений, возникающих при осуществлении лизинговой сделки, а также сложной природой самого механизма лизинговой сделки.

Институт собственности возник на основе ключевой категории институциональной экономики - права собственности. Права собственности (property rights) - это санкционированные отношения между экономическими агентами, касающиеся использования ограниченных ресурсов³. В системе лизинговых отношений исключительное право собственности на предмет лизинга принадлежит лизинговой компании. Это означает, что лизингодатель обладает следующими видами правомочий: 1) право извлекать доход при использовании предмета лизинга (usus fructus); 2) право изменять технические характеристики предме-

та лизинга (*abusus*); 3) право передавать указанные правомочия другому лицу (продавать, передавать во временное пользование и владение лизингополучателю). Однако в зависимости от классификационного признака лизинга право собственности может измениться. При финансовом лизинге по истечении установленного соглашением между агентами определенного срока право собственности на предмет лизинга переходит к лизингополучателю.

В лизинговой деятельности права собственности специфицированы, т.е. определен объект права, субъекты права, набор полномочий, которыми обладают субъекты права, а также механизм, обеспечивающий их соблюдение. Спецификация права собственности способствует созданию устойчивой экономической среды, уменьшая неопределенность и формируя у агентов лизинговых отношений стабильность финансовых результатов лизинговой сделки. Наличие множества субъектов лизинговой сделки объясняет сложные связи, что объективно требует изучения всех факторов, оказывающих влияние на эффективность механизма сделки.

Трактовка терминов “лизинг”, согласно российским стандартам учета лизинговых операций, и “аренда”, согласно международному стандарту финансовой отчетности 17 “Аренда” (IAS 17 “Leases”), различна. В международном стандарте закреплено разделение аренды на операционную и финансовую. Согласно российской терминологии финансовая аренда считается лизингом. Следовательно, среди формальных институтов необходимо обозначить в качестве самостоятельного институт аренды. Институт аренды возникает при взаимодействии двух агентов экономических отношений - собственника имущества (арендодателя), обладающего с позиции институциональной экономики правом собственности, и пользователя имуществом (арендатора), которому определенная часть полномочий была специфицирована арендодателем.

В институте аренды основная экономическая сущность заключается в следующем: арендодатель получает доход в форме арендной платы от предоставления имущества во временное пользование и владение арендатору, а в случае финансовой аренды (лизинга) - арендную плату и капитальную стоимость, которая возникает при продаже имущества по истечении установленного соглашением между агентами определенного

срока. В свою очередь, арендатор получает выгоду от непосредственного пользования имуществом и при этом избегает единовременных крупных расходов на приобретение имущества в собственность.

Ключевым звеном в реализации лизинговой сделки является кредитное учреждение, так как в большинстве случаев для приобретения имущества лизинговые компании используют долгосрочное банковское кредитование (обычно возобновляемые кредитные линии).

В системе лизинговых отношений значительный удельный вес занимают прочие институты рыночной экономики, которые могут включать в себя институты бюджетных и внебюджетных учреждений, страхования, организаций, осуществляющих мониторинг предметов лизинга, организаций, обслуживающих предметы лизинга, и др. В рамках данных институтов заключаются сопутствующие договоры для реализации лизинговой сделки.

Региональные рынки лизинговых услуг имеют свои традиции общественных отношений, проявляющиеся, главным образом, в сосредоточении общества на определенном виде хозяйственной деятельности, который влияет на выбор предмета лизинга. Нравы - обычаи, имеющие нравственное значение. В лизинговой деятельности нравы могут регулировать взаимоотношения между субъектами лизинга, основанными на авторитете, клановости. Социально-экономические особенности бизнес-среды в системе лизинговых отношений связаны с уровнем дохода населения, социального статуса индивида, что впоследствии влияет на вид лизинговой сделки, предмет лизинга и его среднегодовое удорожание.

Мировой опыт лизинговой деятельности позволяет определить шесть стадий развития рынка лизинговых продуктов в стране (табл. 1)⁴.

В соответствии с выделенными этапами, по оценкам агентства “Эксперт РА”, установлено, что на первых трех стадиях развития находятся лизинговые рынки практически всех развивающихся стран. На четвертой - находятся не только большинство развитых стран, но и некоторые развивающиеся - Сингапур, ЮАР, Тайвань, Южная Корея и др. К странам, находящимся на пятом этапе развития лизинга, относятся Германия, Великобритания, Япония, Австралия. На шестом этапе находится самый старый лизинговый рынок - рынок США⁵.

Таблица 1

Стадии развития лизинговых продуктов в Российской Федерации

Стадия развития рынка лизинговых продуктов	Характеристика лизинговых продуктов по стадиям развития рынка
Первая	Краткосрочная аренда, предполагающая возврат имущества арендатору в конце срока договора
Вторая	Классический финансовый лизинг с полной окупаемостью и передачей права собственности лизингополучателю в конце срока договора. Обычно эта стадия развития рынка длится не более 5 - 7 лет
Третья	"Креативный" финансовый лизинг. Лизингодатель разрабатывает и организует разнообразные формы сделок, появляется многовариантность в применении опционов на передачу права собственности на имущество
Четвертая	Оперативный лизинг. Появляются новые, нестандартные лизинговые технологии, увеличивается набор требований со стороны лизингополучателей, заканчивается формирование вторичного рынка оборудования по большинству позиций. Распространяются сделки с дополнительными условиями (установкой, введением в эксплуатацию и предоставлением инжиниринговых и логистических услуг). К своим функциям лизингодатели добавляют управление активами, ремаркетинг и работу на рынке бывшего в эксплуатации имущества
Пятая	Разнообразные новые продукты, усложнение уже известных продуктов. Возникают такие возможности для финансирования, как секьюритизация лизингового портфеля, венчурный лизинг, лизинг в комплексе с другими формами финансирования
Шестая	Консолидация лизингового бизнеса в стране, которая принимает форму слияний, поглощений, создания совместных предприятий, реализации совместных проектов, обмена акциями и пр. Расширение международного сегмента лизинговой деятельности

Российский рынок лизинга можно отнести к третьей стадии развития лизинговых продуктов, так как сегменты рынка лизинга Российской Федерации (по видам предметов лизинга) весьма разнородны и характеризуются разным уровнем развития. В частности, сегмент лизинга транспортных средств демонстрирует основные признаки четвертого этапа развития: усложнение лизинговых продуктов, распространение сделок оперативного лизинга, появление "креативных" лизинговых продуктов, таких как лизинг автотранспорта для физических лиц и лизинг с полным набором услуг по сопровождению автопарка.

Формальные и неформальные институты могут создавать как однонаправленные, так и разнонаправленные стимулы, их соотношение в динамике имеет более сложный характер. Данные институты могут как противоречить друг другу, конкурировать между собой, так и взаимно дополнять и поддерживать друг друга. Необходимо стремиться к непротиворечивости формальных и неформальных институтов для придания агентам лизинговых отношений уверенности в гармонизации их интересов, что, таким образом, приведет к поступательному развитию рыночной экономики, возможности предотвращения

экономических кризисов, спадов финансовых показателей хозяйственной деятельности, повышению социальной и финансово-экономической ответственности бизнеса и государства за выполнение своих обязательств. Институциональную модель лизинговых отношений можно представить в виде схемы (рис. 2).

Экономические взаимодействия между агентами лизинговых отношений институционализируются в рамках различных форм соглашений. По своей экономической природе институциональные соглашения двойственны. С одной стороны, они представляют собой родовую категорию по отношению к институтам, так как только на основе соглашений между людьми - формального и неформального - их поведение может подчиняться определенным правилам, нормам, ограничениям. С другой стороны, соглашения - это определенный сегмент институциональной структуры общества, включающий локально-организационные институты, структурирующие взаимодействия экономических субъектов по заключению сделок на рынке и внутри фирмы. Соглашения (convention) - общие рамки, способствующие координации действий экономических субъектов в пространстве и во времени⁶.



Рис. 2. Институциональная модель лизинговых отношений

Институциональное соглашение - это контрактное отношение или структура управления, объединяющая хозяйственные единицы и определяющая способ их кооперации и (или) конкуренции. Контракт - соглашение, добровольно заключаемое его сторонами и координирующее их действия путем определения взаимных прав, обязательств и механизмов их соблюдения⁷. Основным финансово-правовым документом, определяющим порядок и условия осуществления лизинговой сделки, является контракт лизинга. Контракт лизинга и другие, связанные с ним договоры, образуют институциональные соглашения. В зависимости от условий контракт может включать различные разделы. Однако наиболее существенным являются следующие: стороны контракта: лизингодатель, лизингополучатель, производитель - продавец; предмет контракта (объект лизинга, его наименование, количественные и качественные характеристики); срок действия контракта лизинга; права и обязанности сторон; условия лизинговых платежей; страхова-

ние объекта лизинга; порядок расторжения контракта. При установлении срока действия контракта лизинга стороны учитывают период амортизации предмета лизинга с учетом возможности применения метода ускоренной амортизации.

Необходимо отметить, что в настоящее время при заключении и выполнении контрактов лизинга у агентов лизинговых отношений проявляется склонность к оппортунистическому поведению, т.е. "стремлению к личной выгоде с использованием коварства, включающего просчитанные усилия по сбиванию с правильного пути, обману, сокрытию информации и другие действия, мешающие реализации интересов организации"⁸. Характеристика интересов агентов лизинговых отношений и проявление ими оппортунистического поведения представлены в табл. 2.

Необходимо отметить, что оппортунизм, как стратегия поведения агентов лизинговых отношений, проявляется на ранних этапах заключения и исполнения контракта лизинга и увеличивает трансакционные издержки. Существенным фак-

Таблица 2

Характеристика интересов агентов лизинговых отношений

Агент лизинговых отношений	Интересы агентов	Проявление оппортунистического поведения агентов
Производитель	Получить одновременно полную стоимость предмета лизинга, а также регулярную поставку запасных частей и эксплуатационных материалов, обеспечить сопровождение технического обслуживания предметов лизинга	Заклучить с лизинговой компанией агентский договор на получение максимального процента вознаграждения
Покупатель	Сократить первоначальные затраты на приобретение имущества, оплачивая только авансовый платеж в размере от 20-40 % Не требуется дополнительных гарантий со стороны покупателя, так как предмет лизинга выступает в качестве обеспечения залога Уплата лизинговых платежей и получение доходов от эксплуатации предмета лизинга Экономические выгоды, связанные с налогообложением, поскольку лизинговые платежи включаются в себестоимость его продукции (услуг)	Заклучить контракт лизинга с минимальным процентом среднегодового удорожания имущества Согласовать с лизинговой компанией гибкий график лизинговых платежей, зачастую не всегда выгодный для лизинговой компании
Лизинговая компания	Привлечь новых покупателей для заключения контрактов лизинга Изыскивать дополнительные финансовые ресурсы для расширения своей лизинговой деятельности, предоставляя в качестве залога для кредитных учреждений переданное в лизинг имущество лизингополучателям или уступая право требования лизинговых платежей Экономические выгоды за счет налоговых и амортизационных льгот, установленных государством	Включить завышенный процент среднегодового удорожания имущества в контракт Согласовать со страховыми организациями договор на получение максимального процента вознаграждения за поиск и привлечение заинтересованных лиц в страховании предмета
Кредитное учреждение	Расширить кредитный портфель новыми заемщиками Предоставить денежные средства под инновационные, модернизированные предметы лизинга	Повысить процентную ставку в одностороннем порядке Взыскать с заемщика дополнительные комиссии Установить прямое взаимодействие с покупателем
Страховая компания	Увеличить поступления страховых премий от страхователей Расширить перечень страхователей новыми клиентами	

тором снижения оппортунистического поведения агентов лизинговых отношений выступает контрактный механизм.

Значимость углубленного теоретического анализа контрактного механизма в системе лизинговых отношений определяется следующими факторами:

- анализ контракта лизинга позволяет выявить природу сложности взаимодействия агентов лизинговых отношений: стимулов, средств разрешения конфликта;

- анализ истоков контракта способствует выявлению этапов формирования правил заклю-

чения контракта лизинга, существенных условий и механизма принятия решений в рамках этих правил.

На формирование условий лизинговой сделки оказывает влияние присущая рыночным отношениям асимметрия информации, которая проявляется в том, что различные субъекты обладают разным объемом информации. Это создает преимущества одним субъектам (обладающим более полной информацией), а недостаток информации для других субъектов затрудняет принятие обоснованных экономических решений. Обладатель информации имеет не только преиму-

щества в обосновании сделки, но и может настаивать на условиях заключения сделки в своих интересах, что выступает еще одним фактором проявления оппортунизма. В частности, асимметрия информации проявляется в следующих случаях. Покупатели в момент покупки не в состоянии оценить качество приобретаемых предметов лизинга за счет экономии на квалифицированных специалистах - консультантах. Лизинговая компания не в состоянии оценить вероятность невозврата лизинговых платежей. Кредитное учреждение не в состоянии оценить вероятность невозврата кредитов лизинговой компанией. Страховые компании не в состоянии оценить вероятность наступления страхового случая.

Лизинговая сделка носит длящийся характер. Можно выделить следующие этапы.

Предварительный этап, или этап коммерческого предложения. Лизинговая компания, выполняющая в соответствии с законодательством РФ и своими учредительными документами функции лизингодателя, обращается с коммерческим предложением к покупателю (будущему лизингополучателю) о заключении контракта лизинга. На основании бухгалтерской (финансовой) отчетности клиента проводит оценку финансового состояния, согласовывает график лизинговых платежей и подготавливает контракт лизинга.

Этап заключения контракта лизинга начинается с оплаты лизингополучателем лизингодателю суммы аванса. При заключении сделки выбрать имущество и его продавца может каждая сторона контракта. Если продавца имущества, вид и технические характеристики предмета лизинга лизингополучатель определяет самостоятельно, то лизингодатель (при условии точного выполнения договора) не несет ответственности за этот выбор (т.е. за надлежащее исполнение контракта продавцом в отношении качества, комплектности поставляемого имущества, сроков поставки).

Для целей бухгалтерского и налогового учета для лизингополучателя и лизингодателя существенными являются следующие положения контракта лизинга:

1. Возможность при заключении контракта разных схем отражения предмета лизинга в бухгалтерском учете. Предмет лизинга по условиям контракта может быть передан на баланс лизингополучателя или может учитываться на балансе лизингодателя по взаимному соглашению сторон.

2. Возможность применения коэффициента ускоренной амортизации предмета лизинга.

3. Момент перехода права собственности на лизинговое имущество к лизингополучателю - по истечении срока контракта лизинга или до его истечения на условиях, предусмотренных соглашением сторон.

4. Размер, способ и периодичность лизинговых платежей, а также оплата выкупной стоимости предмета лизинга. Лизинговые платежи и выкупная стоимость перечисляются на расчетный счет лизингодателя согласно графику лизинговых платежей, независимо от фактического использования объекта лизинга.

5. Выполнение обязанностей по техническому обслуживанию, обеспечению сохранности, ведению капитального и текущего ремонта предмета лизинга. Если эти моменты не урегулированы контрактом лизинга, перечисленные обязанности возлагаются на лизингополучателя и исполняются за его счет.

Этап заключения обязательных и сопутствующих контрактов. Наряду с лизингодателем и лизингополучателем в исполнении договора лизинга участвуют третьи лица, с которыми заключаются дополнительные контракты. Одни из них являются обязательными для юридической квалификации лизинговой сделки, другие - сопутствующими.

Обязательным считается договор купли-продажи, который по общему правилу заключается лизингодателем по указанию лизингополучателя с определенным поставщиком (продавцом) и в отношении конкретного имущества. К сопутствующим договорам относятся договоры о привлечении средств, договоры залога, гарантии, поручительства, страхования и др.

Этап исполнения контракта лизинга. Лизингодатель приобретает имущество у продавца, которого, как правило, выбирает лизингополучатель. Поставщик предмета лизинга и лизингодатель выступают как продавец и покупатель. При этом лизингополучатель, юридически не участвуя в договоре купли-продажи, фактически является активным участником этой сделки, поскольку он выбирает комплектность, сроки и место поставки, гарантийные обязательства, порядок приемки имущества. Именно лизингополучатель вправе предъявлять непосредственно продавцу требования, установленные договором купли-продажи между продавцом и лизингодателем.

Приобретенное имущество лизингодатель передает лизингополучателю во временное пользование за оговоренную в контракте лизинга сумму, если по условиям контракта лизинга имущество - предмет лизинга - учитывается на балансе лизингополучателя. В случае если предмет лизинга учитывается на балансе лизингодателя, передача имущества лизингополучателю оформляется трехсторонним актом приема-передачи.

Таким образом, многовариантность условий лизинговой сделки, противоречивость интересов ее участников определяют актуальность задачи совершенствования всей системы институтов. Кроме того, необходим глубокий и всесторонний анализ условий ее осуществления, обеспечивающий определенный баланс интересов агентов. Это, в свою очередь, требует информационного обес-

печения принятия управленческих решений и организации эффективного контроля.

¹ Олейник А.Н. Институциональная экономика. М., 2005.

² См.: Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. М., 1997. С. 17; Егоров Е. Институты и экономический рост: историческое введение // THESIS. 1993. Т. 1. Вып. 2. С. 73.

³ Аузан А.А. Институциональная экономика: Новая институциональная экономическая теория. М., 2011.

⁴ Уильямсон О. Экономические институты капитализма: Фирмы, рынки, "отношенческая контрактация". СПб., 1996.

⁵ Там же.

⁶ Олейник А.Н. Указ. соч.

⁷ Аузан А.А. Указ. соч.

⁸ Уильямсон О. Указ. соч.

Поступила в редакцию 05.11.2011 г.

СИНЕРГИЯ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ И ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИЗМЕНЕНИЙ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ

© 2011 Л.Р. Курманова

доктор экономических наук, профессор

© 2011 Д.А. Курманова

кандидат экономических наук, доцент

Башкирский государственный университет, г. Уфа

E-mail: kurmanova_ugaes@mail.ru, kdiana09@mail.ru

Рассматривается синтез институционального и экономического анализа как фактор, обеспечивающий объективную оценку экономического развития банковской системы.

Ключевые слова: институциональная среда, институциональный анализ, экономический анализ, кредитные учреждения, банковская система.

Экономическое пространство столь разнообразно и многофункционально, что экономические субъекты и объекты могут быть связаны в единое целое и образовывать рамки этого пространства через институты, а отношения, формирующиеся в процессе экономической деятельности, подвергаются определенным закономерностям, экономическим законам и правовым нормам. Трансформационные процессы в экономике и преобразования общества через развитие коллективных образований - институтов - приводят к экономическим изменениям, синтезируемым в системе показателей, характеризующим рост валового внутреннего продукта (ВВП) и воспроизводственные процессы в экономике.

Взаимосвязь институциональных и экономических изменений очевидна: происходящие экономические явления (застой, спад, кризис, развитие и др.) провоцируют институциональные изменения и формирование новых институциональных форм развития экономики; институциональные инновации, как правило, способствуют экономическому развитию и социальному благополучию общества. Анализ состояния экономической системы может быть наиболее полным во взаимосвязи экономического анализа с институциональным анализом. Только такой синтез обеспечивает объективную оценку и диагностику экономического развития и реальные предложения институциональных преобразований. На рис. 1

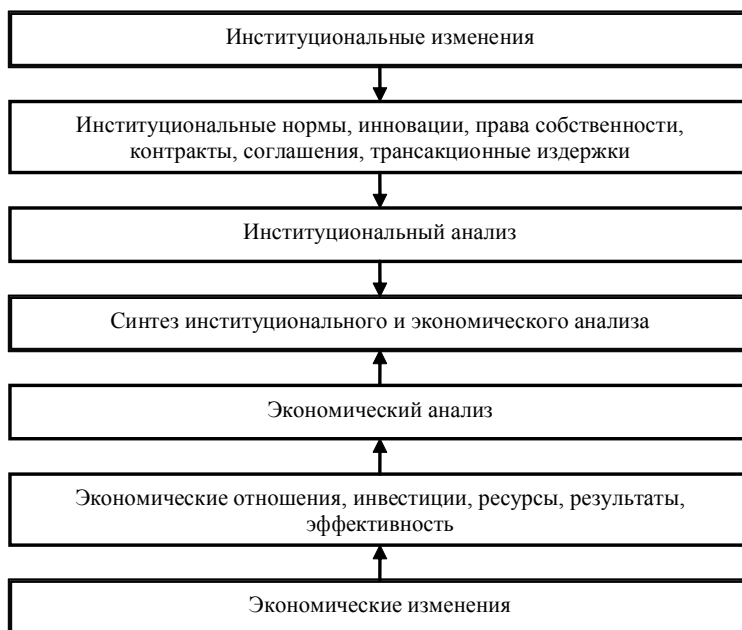


Рис. 1. Синтез институционального и экономического анализа

отражен синтез институционального и экономического анализа.

Системы целей и задач институционального и экономического анализа тесно переплетаются и направлены на развитие воспроизводственных процессов.

Цель экономического анализа сводится к повышению эффективности экономической деятельности институтов, обеспечивающих функционирование экономических систем, на основе системного изучения объекта, мониторинга и обобщения его результатов.

Цель институционального анализа состоит в определении влияния институциональных факторов на эффективность экономики и ее подсистем, в создании условий для формирования оптимальной институциональной системы для данного объекта. Это позволяет говорить о назревшей необходимости включения раздела “Институциональная стратегия” (совокупность основных решений в сфере внутрифирменного институционального строительства и трансформации институциональной системы кредитной организации) в состав комплексной социально-экономической стратегии кредитной организации.

В научной литературе экономический анализ рассматривается как способ познания хозяйственных процессов экономического субъекта, основанный на разложении целого на составные элементы и изучении последних в их взаимосвязи и взаимозависимости путем синтеза, т.е. объединения выделенных ранее частей объекта.

Логика институционального анализа сводится к решению двух важных проблем на основе оценки ряда показателей:

1) определение и оценка системы правил, ограничительных рамок, которые организуют взаимоотношения между субъектами, а также системы мер, обеспечивающих их выполнение: уровня законодательно-нормативной базы и совершенства конкурентной среды, свободы предпринимательства и защиты прав собственности, предпринимательской политики государства (экономико-организационные мероприятия и др.) Процесс формализации ограничений путем введения единых стандартов для всех экономических субъектов уменьшает неопределенность, создает структуру побудительных мотивов (стимулов) взаимодействия, что направленно проявляется в повышении их отдачи и снижении транзакционных издержек защиты правил. Каждая экономическая

модель соответствует строго определенному набору институциональных ограничений;

2) определение роли “отношенческих” контрактов: внутрисистемных взаимоотношений субъектов экономической деятельности и стандартов поведения (неформальные отношения). С точки зрения институциональной экономики к современным формам координации относятся: субконтрактные отношения; предпринимательские сети; франчайзинг; коллективные товарные знаки; партнерство; ассоциации и др., которые направлены на обеспечение корпоративного принятия решений при существующей системе децентрализованного управления. Решение этой проблемы обеспечивается использованием общих норм, существующих в компаниях правил (локальные нормы); важную роль здесь играют и “отношенческие” контракты.

В соответствии с положениями институциональной теории, рассматривающей “отношенческие” контракты, можно привести примеры по использованию внутренних регламентов, положений, включая поведенческие (например, коллективный трудовой договор, кодекс внутрифирменных отношений сотрудников) и др. Все это свидетельствует о том, что в современных условиях интенсивно развиваются корпоративные правила, корпоративная культура, корпоративная система управления, формируется корпоративная отчетность.

Взаимосвязь рыночной среды и институтов, рассматриваемая в процессе институционального анализа, помогает глубоко и всесторонне исследовать экономическую систему, понять регулируемую роль государства, снять противопоставления государства и рынка, в частности, исследовать институциональные особенности развития рынка банковских услуг.

Институциональная среда позволяет выделить и структурировать характер формальных и неформальных ограничений и влияния на количество и качество транзакции оборота банковских услуг. Банковские бизнес-процессы подчинены определенному своду законов, подтверждающих права собственности. Однако, кроме формальных правил, составляющих значительную часть совокупности транзакционных издержек, неформальные ограничения также существенным образом влияют на предпринимательские отношения субъектов в сфере банковских услуг. Чтобы система социального контроля эффективно дей-

ствовала, правила должны дополняться стандартами, реализующими невозможность отклонения от принятого регламента взаимоотношений.

Институциональная среда определяет в конечном счете издержки трансакций на уровне договоров-контрактов посредством эффективности рыночных воздействий, с учетом системы формальных и неформальных ограничений. При этом институциональные изменения должны стремиться к снижению издержек трансакции (оценка, экспертиза, заключение договоров, регистрация отношений между субъектами, контроль за соблюдением условий обмена и т.п.). Трансакционные издержки институциональной среды банковских услуг - наиболее очевидные свойства институциональной системы, которые выступают основой для ограничений обмена.

Устойчивость института кредитных учреждений основывается на множестве конкретных ограничений, влияющих на выбор в определенных ситуациях. Институциональные ограничения могут быть не самыми эффективными для группы субъектов, вовлеченных в акты обмена и предоставления банковских услуг, вследствие чего институциональная модель предусматривает потенциальную возможность изменения как самого института кредитных учреждений, так и смежных с ним институтов в интересах набора альтернатив для наиболее эффективной кредитной сделки.

Развитие института кредитных учреждений протекает под воздействием внешних и внутренних факторов. К внешним воздействующим факторам следует, на наш взгляд, отнести механизм государственного регулирования, связанный с формированием правовых институтов:

- законодательно-нормативное регулирование;
- лицензирование деятельности кредитных учреждений;
- государственная поддержка банков в периоды падения экономической активности и финансового кризиса.

В банковской сфере преобладающая роль государственного гражданско-правового регулирования деятельности кредитных организаций проявляется особенно ярко.

К первому направлению правовых институтов следует отнести законодательные акты по организации и совершенствованию банковского контроля и надзора, включая правовую защиту банков и банковской деятельности.

Второе направление правовых институтов связано с лицензированием банковской деятельности, которая является формой государственного регулирования и последующего надзора, и сопровождается выполнением ряда условий, определяемых законодательными органами и Центральным банком России. Строго регламентируются виды деятельности, требования, предъявляемые к кредитным учреждениям, методология банковских операций, порядок бухгалтерского учета и отчетности банков. Важнейшими требованиями к коммерческим банкам, выполнение которых носит императивный характер, являются достаточность капитала, обеспечение ликвидности, соблюдение уровня кредитных рисков и обязательность создания резервов, формирование которых отражается на увеличении их удельного веса в расходах банков.

Третье направление - государственная поддержка банков в лице Банка России в целях нейтрализации рисков, обусловленных мировым финансовым кризисом, осуществляется в разнообразных и гибких формах. В качестве примеров можно назвать: расширение ломбардного списка; введение в действие новых инструментов рефинансирования; снижение рублевых процентных ставок по операциям валютного свопа; возобновление практики размещения бюджетных средств на счетах коммерческих банков на конкурсных условиях и др. Конечно, подобные издержки на управлении и поддержании банковской системы являются дорогостоящими для государства (налогоплательщиков), Центрального банка (страховые фонды, кредитование). Например, расходы на ликвидацию кризиса ссудосберегательных ассоциаций в США составили более 3 % валового национального продукта (ВВП)¹.

Внутренние факторы, воздействующие на развитие банковской системы, связаны с функционированием институтов в рамках самой кредитной организации. Г.Б. Клейнер увязывает их с "внутрифирменной институциональной системой, или микроинститутами, отражающей особенности механизма соединения внешних функций ожидания кредитной организации, системы принятия решений и системы внутрипроизводственных отношений"², которые отражаются на основных показателях развития банковской системы: совокупный банковский капитал, прибыль банка, развитие сегментов банковской деятельности. Специфика роли банковской системы в экономике страны, основных направлений деятельности кре-

Таблица 1

Иерархия институтов в банковской системе

Внешние институты (макроинституты)			Внутрифирменные институты (микроинституты)		
Законодательно-нормативное регулирование	Лицензирование	Государственная поддержка	Внутрикорпоративные отношения	Институты организации оперативной деятельности	Система принятия решений

дитных учреждений обуславливает определенную независимость внутренних факторов от органов законодательной и исполнительной власти. Эта независимость проявляется, прежде всего, в оперативной деятельности, в принятии решений относительно профессиональных задач, к примеру,

по установлению процедуры кредитования коммерческим банком (табл. 1).

Формальные и неформальные ограничения создают возможность для непрерывных периферийных изменений институциональной системы в контексте изменения института кредитных учреж-



Рис. 2. Воспроизводственная роль кредитных институтов как объекта институционального и экономического анализа

дений. Изменения формальных и неформальных правил постепенно меняют всю институциональную систему таким образом, что в ней возникает иной набор альтернативных решений, действий субъектов по поводу объектов банковских услуг. Данное обстоятельство диктует особое отношение к кредитным организациям как институту, способному выполнять роль институционального интегратора (вовлечение других субъектов в состав носителей данной нормы), генератора и распространителя финансовых институтов и соглашений и инкубатора новых институтов и инновационных финансовых услуг. Посредством функций рынка банковских услуг (мобилизация и инвестирование финансовых ресурсов, обеспечение финансовой безопасности, поддержание ликвидности финансового ресурса и др.) кредитные институты организуют управление финансовым капиталом, начиная с организации процесса производства и заканчивая социальными отношениями, обслуживая воспроизводственные процессы. Кредитные организации можно рассматривать не только “точками функционального роста”, обеспечивающими прирост валового внутреннего продукта (ВВП), но и “точками институционального роста”, т.е. источниками инкубации, поддержки и распространения позитивных экономических институтов (рис. 2).

Кредитные институты осуществляют правовую регламентацию правил экономического поведения субъектов хозяйствования на рынке банковских услуг. По отношению к кредитным институ-

там проводится регламентация государственного вмешательства в деятельность кредитных организаций, поэтому институт кредитных учреждений как объект институциональных изменений анализируется с точки зрения соответствия норм и правил реальным условиям хозяйствования. Выбор определенного направления действий завершается заключением контракта (либо отказом от него): нормы (правила) - стимулы (антистимулы) - набор альтернатив - контракты.

В основе как экономического, так и институционального анализа можно выделить:

- ретроспективу - анализ прошлого, история развития объекта;
- диагностику - систематизированное описание настоящего;
- перспективу - анализ возможного состояния объекта в будущем.

Выявление закономерностей развития и предвидение изменения будущих состояний деятельности выступают одним из необходимых условий изучения воспроизводственных процессов, происходящих в экономике. Воспроизводственный характер развития подчеркивает, что любая деятельность представляет собой совокупность непрерывных количественных и качественных изменений. Синтез институционального и экономического анализа позволяет выделить общие компоненты в изучении эффективности воспроизводственных процессов в рамках субъекта развития (рис. 3).

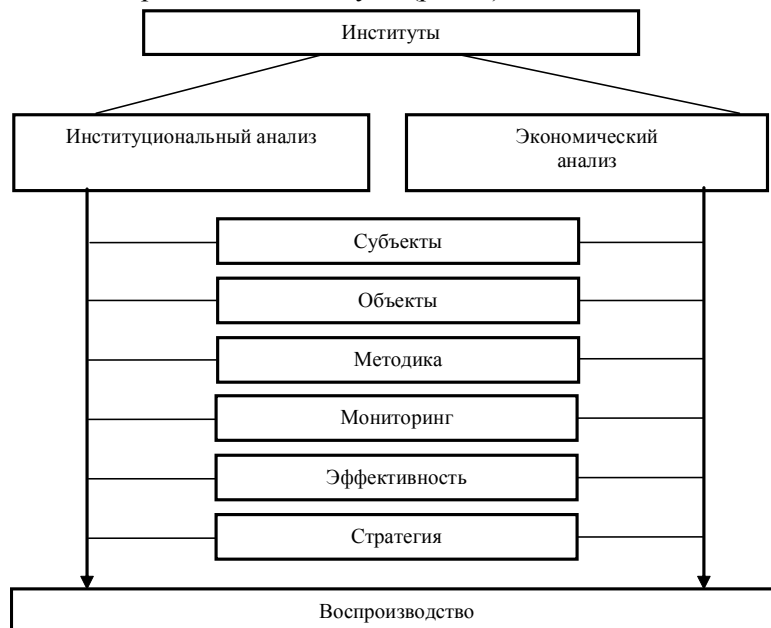


Рис. 3. Экономический и институциональный анализ в управлении воспроизводственными процессами

Институциональный анализ позволяет выявить институциональные факторы, влияющие на институциональный процесс, препятствующие формированию оптимальных институциональных отношений между субъектами по поводу объекта банковских услуг, не обеспечивающих многообразия форм информационного обмена между различными пользователями и участниками отношений. Чем выше трансакционные издержки института, тем менее эффективно функционирование подобных институтов. При этом деятельность кредитных институтов направлена на мобилизацию финансовых ресурсов и их инвестирование. Попадая в кредитную организацию, финансовые ресурсы, дифференцированные по экономическому содержанию, структуре, стоимости, в процессе функционирования банка проходят полный жизненный цикл в соответствии с общей цикличностью развития, трансформируясь и меняя направления движения, получая иную форму при выходе из банка.

С соответствием с факторами институтогенеза социально-экономические институты, как и

кие колебания. Институциональное проектирование следует связывать с циклической формой развития экономики. Согласно теории Й. Шумпетера, экономические изменения вызываются “нововведениями”, что можно дополнить, на наш взгляд, институциональными “нововведениями” или институциональными инновациями. Причем в соответствии с “...тремя циклами - длительные, классические и короткие...” институциональные инновации также могут осуществляться “рывками, когда одно изобретение “тянет” за собой гроздь нововведений”³. Таким образом, развитие институциональной инновации подчиняется логистическому закону, отражающему динамику многих процессов в пространстве и во времени, и учитывает циклические колебания экономического развития (например, зарождения нового организма или популяции, их отмирания, различных переходных состояний и т.п.). Произведем сопоставление стадий институционального цикла и стадий экономического цикла (табл. 2).

Таблица 2

Соотношение стадий институционального и экономического циклов

Стадии институционального цикла		Стадии экономического цикла
Институциональные инновации	Институты "активного развития" (инвестиции, инновации)	Становление
Формирование институциональной инфраструктуры		Подъем
Появление девиантных форм взаимодействия и институциональной неустойчивости на макроуровне	Институты "активного выживания" (информационная инфраструктура, аналитический маркетинг - экономический и институциональный анализ)	Стабилизация
Уровень девиантности (коэффициент риска), факторы неопределенности и издержки института возрастают, доминируют неформальные институты ("институциональные ловушки")	Институты "пассивного выживания" (антикризисные меры, жесткое регулирование и регламентирование, структурирование ответственности)	Спад
Институциональный конфликт		Депрессия

другие образования социально-экономического характера, имеют жизненные циклы с характерными стадиями зарождения, развития, стагнации, ослабления и исчезновения (ликвидации). Новые комбинации институциональных факторов в соответствии с теорией экономических циклов Й. Шумпетера приводят к институциональным “нововведениям”, массовое осуществление которых имеет и обратную сторону - оно порождает в экономической системе различные нарушения, вызванные адаптацией к новому состоянию. Это в конечном итоге имеет следствием цикличес-

Эффективные экономические системы проектируют гибкие институциональные структуры, способные переживать шоки и перемены и являющиеся элементом успешного развития национальной экономики. Целью институциональных преобразований будет являться создание оптимальной системы правил, контроль за их соблюдением и защиты.

Мониторинг институциональных изменений направлен на преодоление разрыва между институциональными преобразованиями и текущей экономической политикой государства, в частности,

между реформированием банковского сектора и денежно-кредитной политикой государства.

Завершающим этапом в системе институциональных изменений выступает проектирование институтов - сознательная целенаправленная деятельность по их созданию на основе выявления реальной потребности в них. По мнению О.В. Иншакова и Н.Н. Лебедевой, "такое проектирование становится одной из институциональных функций государства, которая формирует институциональные предпосылки экономического роста, создавая прогрессивную структуру собственности, развитую банковскую систему и т.п."⁴.

Таким образом, институциональные изменения трансформируют экономическую систему, поэтому важной задачей исследования является анализ экономической составляющей и форм ее

институциональных преобразований, поскольку именно они представляют наибольшую актуальность в части определения влияния институтов на экономический рост страны.

¹ Гончаренко Л.И. Налогообложение коммерческих банков: теория и методология. Йошкар-Ола, 2008. С. 17.

² Клейнер Г.Б. Эволюция институциональных систем / ЦЭМИ РАН. М., 2004. С. 156.

³ Шумпетер Й.А. Теория экономического развития: исследования предпринимательской прибыли, капитала, кредита и цикла конъюнктуры. М., 1982.

⁴ Иншаков О.В., Лебедева Н.Н. Хозяйственный и институциональный механизмы: соотношение и взаимодействие в условиях социально-рыночной трансформации российской экономики // Вестн. Волгоград. гос. ун-та. Вып. 5. 2000.

Поступила в редакцию 06.11.2011 г.

ВОСПРИЯТИЕ ЦЕННОСТИ ВРЕМЕНИ КАК ФАКТОР ФОРМИРОВАНИЯ СБЕРЕГАТЕЛЬНОГО ПОВЕДЕНИЯ ДОМОХОЗЯЙСТВ

© 2011 С.Э. Желаева

кандидат экономических наук, доцент

Восточно-Сибирский государственный университет технологий и управления,

г. Улан-Удэ

E-mail: zhelay@yandex.ru

С точки зрения экономической психологии как совокупности различных направлений на стыке экономики и психологии, предпринята попытка изучить: каким образом различное восприятие ценности времени влияет на формирование сберегательного поведения домохозяйств. При этом на основе теории активного времени предполагается, что каждому человеку, системе и явлению соответствует свое внутреннее время, которое при взаимодействии с внешним временем окружения способно ускорять и замедлять экономические процессы и тем самым оказывать влияние на принятие финансовых решений.

Ключевые слова: ценность времени, сберегательное поведение, энергия времени, домохозяйство, личность.

Обычно мы понимаем ценность как особое убеждение человека в том, что лично для него значим некий объект или явление. То есть некоторым объектам человек придает большее значение, чем другим. Базовые ценности - это конечные целевые ценности, на основе которых формируются частные ценности. В трактовках различными авторами понятия "ценность" присутствует относительное терминологическое единство: ценности понимаются как значимые для личности предметы и явления окружающей действительности. В таком случае каждый человек имеет собственную, уникальную систему личностных ценностей. Что-то для нас жизненно важно, и мы готовы жертвовать собственной жизнью, что-то незначительно. Наши ценности имеют различную интенсивность, и мерилom этой интенсивности является единственная ценность, принадлежащая каждой личности, высшая ценность - время жизни.

Ценность времени определяет иные человеческие ценности и их различную интенсивность. Действия, выборы, которые делает человек, затраты времени, а не слова указывают на систему его ценностей. Интенсивность ценности определяется по количеству пожертвованного на нее времени жизни человека и по иерархии ценностей во времени.

Восприятие ценности времени в качестве временного параметра системы объясняет отклонения реального поведения домохозяйств по раз-

мещению денежных ресурсов между сегодняшним и будущим потреблением от поведения, прогнозируемого в неоклассических моделях. Ведь с точки зрения максимизации полезности домохозяйство при прочих равных условиях должно отдавать предпочтения тем формам сбережений, которые не ограничивают возможности домохозяйства по распоряжению своими денежными средствами. Однако в реальности такие формы сбережений пользуются большой популярностью именно по причине ограничения доступа домохозяйства к ресурсам на определенное время: от текущих депозитов до обязательных пенсионных планов. Такое поведение объясняется тем, что человеку не так легко отказаться от текущего потребления в пользу будущего, даже с учетом ожидаемых процентов. Эмпирические исследования в этой области показали, что удовлетворение сегодняшних желаний оказывается намного привлекательнее тех, которым еще предстоит появиться в будущем. Поэтому сбережения были бы невозможны без способности человека к восприятию ценности времени, которая, по нашему мнению, возникает благодаря тому, что в одном человеке соединяются две противоположные системы предпочтений и отношения ко времени: с одной стороны, человек думает о будущем и планирует свое поведение на довольно длительные сроки, инвестируя в свое время жизни, с другой стороны - живет потребностями текущего периода.

Планирующий агент (planner) заботится о максимизации совокупной полезности в течение длительного времени жизни, а действующего агента (doer) интересует максимизация сегодняшнего вознаграждения. Оба с их индивидуальной точки зрения поступают рационально, но функции полезности у этих агентов различны. Если бы не долгосрочные интересы, за которые отвечает планирующий агент, действующий агент бы потратил все имеющиеся средства в рамках текущего потребления. Для того чтобы этого не произошло, планирующий агент изобретает правила ограничения и использует внешние инструменты, например такие, как обязательства сберегать регулярно по программе пенсионного накопления, для контроля над поведением действующего агента. Однако наложение ограничений имеет свои психологические издержки, которые тем больше, чем выше оказывается привлекательность потребления ресурсов в текущем периоде. В результате оптимизация использования финансовых ресурсов происходит не совсем так, как это предполагают экономические модели.

Казалось бы, если человек живет настоящим временем и практически не задумывается о завтрашнем дне, то, скорее всего он относится к категории действующего агента, использующего весь текущий доход в рамках текущего потребления. И наоборот, высокий уровень восприятия ценности времени заставляет планирующего агента распределять часть дохода на потребление и сбережения. Однако в чистом виде такая типологизация хозяйствующей личности в реальной действительности почти не встречается. Любой человек в ходе своей деятельности в различной степени, сознательно или бессознательно, но соотносит ее со временем. Однако возникает вопрос: что является мерой степени восприятия ценности времени в экономической системе?

Для ответа на поставленный вопрос рассмотрим три способа использования времени жизни любого индивидуума:

1. Инвестиции времени жизни - это полезное время жизни личности, используемое таким образом, что впоследствии человек будет в течение некоторого времени получать положительную отдачу. Например, к инвестициям в жизнь относятся обучение, воспитание ребенка, установление контактов, налаживание связей. Такие инвестиции времени жизни требуют длительного времени ожидания отдачи, по сути, для личности - это процес-

сы замедления личностного и поглощения им социально-экономического потока времени.

2. Трата времени жизни - это время необходимой деятельности, в результате которой человек получает краткий единовременный результат или отдачу. Например, физиологические потребности в пище или питье, одежде, потребности в лечении во время болезни, потребности в отдыхе или сне, компьютерные игры, интернет-общение и т.п. На все перечисленное необходимо время, тратя которое человек получает определенное разовое удовольствие. Поэтому для личности трата времени жизни проходит незаметно и характеризуется ускорением и излучением потока временной энергии личности вовне.

3. Потеря времени жизни - это время безрезультатной деятельности, потраченной впустую, не приносящей пользы и удовольствия. Например, к потере времени можно отнести малооплачиваемую работу, не приносящую удовольствия и удовлетворения, просмотр сериалов и шоу-программ и многое другое, хотя данные примеры очень относительны для каждой личности. Обычно потерянное время пролетает очень быстро, оставляя недоумение по поводу его реального существования в прошлом. Поэтому такое время жизни сравнимо с "черной дырой", поглощающей личностное время жизни за счет ускорения процессов жизнедеятельности и старения организма.

Итак, все три способа использования времени жизни личности предполагают, с одной стороны, наличие или отсутствие определенного результата или отдачи, а также удовольствия, удовлетворения, т.е. полезности от использованного времени - с другой.

Отражением результативности потраченного времени в сочетании с его полезностью в экономической системе являются деньги. Между деньгами, воплощающими меновую стоимость товара, и временем существует тесная взаимосвязь, поскольку посредством денег, воплощающих ценность товаров при обмене, выражается соотношение ценности социально-экономического времени, потраченного на их производство и потребление. Поэтому можно говорить об утилитарной ценности времени, способного приносить результат в денежном выражении (благодаря способности денег прирастать во времени).

Другими словами, на основе предлагаемого нами временного механизма самоорганизации

экономической системы можно объяснить предпочтительность потребления или сбережения в поведении домохозяйства. По сути, деньги, которые человек решает потратить или сберечь, - это сконцентрированное и преобразованное в особые бумаги время жизни человека, т.е. это своеобразный заменитель и суррогат его времени жизни в экономической системе. Деньги - это возможность купить время жизни других людей и сэкономить свое время жизни. С одной стороны, потребление - это способ сэкономить свое время жизни в настоящем, сокращая время на производство необходимых нам товаров и услуг с помощью покупок, мы ускоряем, сжимаем и излучаем наше собственное время. С другой стороны, сбережение - это способ сохранить время жизни личности на долгосрочный период в будущем, т.е. откладывая момент потребления на будущее, мы замораживаем, замедляем, поглощаем и расширяем наше собственное время.

Переживание времени людьми имеет много общего, сближает объективное жизненное пространство, которое они создают, соотнося себя друг с другом. Время жизненного пространства строится на пересечении субъективного времени человека с социально-экономическим и естественно-историческим (мировым) временем. Каждому доступно переживание времени как "мирового" и "принуждающего", когда, постоянно соотнося себя с другими, осознаешь "мировое" время как длительность, превосходящую "мое" время: я умру, а мир будет существовать¹. Кроме того, человек сталкивается с принужда-

ющей силой времени через существование в биологических, социальных, экономических, мировых временных порядках и невозможностью их полного согласования. Мы вынуждены жить по принципу "сначала то, что нельзя отложить"². Принуждающая сила времени, т.е. вынужденная адаптация внутреннего времени личности к внешнему времени экономической системы, воздействует на экономическое поведение человека и его выбор между потреблением и сбережением.

Так, современная экономика характеризуется длительными периодами нестабильности финансовой и валютной систем, которые делают рискованными долгосрочные проекты любого рода и побуждают людей быстро тратить или вкладывать деньги. Человек нового времени осознает неумолимый бег времени, за которым надо поспеть, в единицу которого надо вместить как можно больше действий. Ведь растроченное впустую настоящее время уже не принесет в будущем ожидаемой отдачи (денег). Эти новые принципы поведения формулирует еще в XVIII в. Б. Франклин: "Тот, кто мог бы ежедневно зарабатывать по десять шиллингов и, тем не менее, полдня гуляет или лентяйничает дома, должен - если он расходует на себя всего только шесть пенсов - учесть не только этот расход, но считать, что он истратил или, вернее, выбросил сверх того еще пять шиллингов"³.

Доминирование переменных социально-экономической среды над психологическими переменными личности заставляет воспринимать ценность времени в императиве "время-деньги" (рис. 1б)).

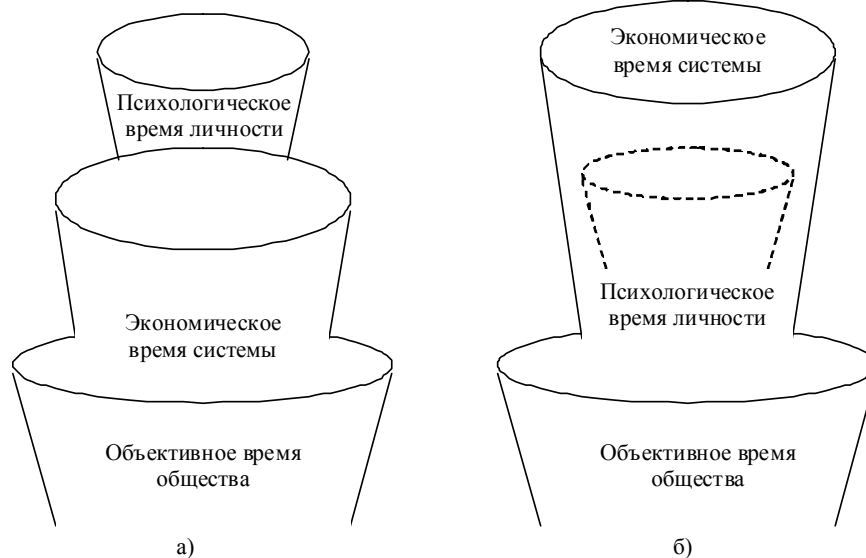


Рис. Варианты соотношений разномодальных времен как основа степени восприятия ценности времени

Время воспринимается как полезное, проведенное рационально, если оно было направлено на добывание денег, а время на поиски смыслов, на созерцание и внутреннее самосовершенствование воспринимается как пустая трата. При таком восприятии ценности времени формируется утилитарная конструкция социально-экономического времени, требующая конвертации результатов его использования в деньги.

Социально-экономическое время диктует свои установки: любые затраты времени рассматриваются с точки зрения их “окупаемости”. Например, время, использованное на учебу, должно окупиться высокооплачиваемой работой. Как отмечает Н.Н. Зарубина, “сегодня мы можем наблюдать тенденцию к сокращению времени обучения, стремление как можно скорее начать профессиональную карьеру, а само обучение все больше утрачивает характер разностороннего университетского образования, от которого отказываются в пользу “компетентностных”, то есть “применимых” знаний и навыков. Характерно также, что молодые люди легко принимают необходимость проводить большую часть своего времени в офисе (на работе), считая это время продуктивным, но протестуют против требований тратить такое же или даже меньшее время на образование (выполнение домашних заданий, подготовку к экзаменам и т.д.), воспринимая это как избыточную нагрузку”⁴.

Такая субституция ценности времени деньгами удобна с чисто количественной точки зрения, поскольку позволяет измерить интенсивность экономических операций во времени, будь то потребление или производство. Деньги как качественная мера экономического времени личности выступают в роли экономического стимула к рациональному использованию времени. В разных сферах экономической деятельности полезный результат достигается за разное время, поэтому можно сказать, что в экономической системе одновременно развивается сразу множество “стрел времени” (И. Пригожий) как векторов рациональной деятельности субъектов. Сочетаются и “длинные”, и “короткие” деньги, необходимые в разных сферах хозяйственной деятельности. Деньги являются инструментом “определения величины ценности экономического времени”⁵, с помощью которого можно определить связь между продолжительностью деятельности и ее полезностью.

Однако утрированное восприятие ценности времени в качестве возможности заработать больше

денег за единицу его использования несет и негативные последствия.

Во-первых, экономическое время, выраженное в количестве заработанных денег, ограничивает другие векторы времени личности: социальный, культурный, интеллектуальный и т.д. Как показал П. Бурдье, чтобы приобрести культурный или социальный капитал, необходимо иметь деньги, позволяющие освободить время для обучения или для общения и поддержания социальных связей. Образование оказывается недоступным тем, кто не может освободить достаточно длительный период времени от необходимости зарабатывать деньги. Аналогично, не имеющие денег лишены и свободного времени для того, чтобы поддерживать знакомства, оказывать услуги, проявлять заботу и участие, т.е. делать все то, что обеспечивает приобретение, сохранение и накопление социального капитала⁶.

Во-вторых, денежное восприятие ценности времени уплотняет, сжимает и ускоряет время социально-экономической среды, поскольку, как отмечал Г. Зиммель, деньги “переворачивают” телеологическую цепочку и превращают средство в цель: желающий получить любую внеэкономическую ценность - например, образование или полезные связи, должен, прежде всего, обеспечить необходимые для этого деньги⁷. Таким образом, сжатие и ускорение времени порождает спешку, стремление совершить за минимальное время максимальное количество действий, что приводит к нарастанию энтропии и становлению хаоса в системе. В результате гонки за деньгами экономическое время уплотняется и ускоряется, становится дефицитом, превращаясь в постоянно действующий фактор беспокойства, и причиной беспорядка.

Отношение к деньгам как выражению ценности времени (полезности) позволяет объяснить и иерархию ценности денег во времени, т.е. сберегательное поведение. Необходимо учитывать, что люди по-разному используют свои доходы и активы в зависимости и от их формы или времени получения. Существует иерархия предпочтений относительно их использования. Если сравнить три источника денежных ресурсов - текущий доход, текущие активы и будущий доход, то оказывается, что склонность к сбережению различается в зависимости от источника. Экономический человек предпочитает расходовать большую часть текущего дохода и почти ничего не тратить из будущего дохода, относительно имеющихся активов индивид балансирует между этими двумя нормами. Так, потребляя основную

часть ежемесячно поступающих доходов, индивиды склонны сберегать крупные суммы дохода, поступившего единовременно. Поэтому использование процентов на капитал более вероятно по отношению к деньгам, поступление которых ожидается в будущем. Низкой является и склонность к потреблению прироста рыночной стоимости активов.

Названные особенности финансового поведения индивидов, которые не раз подтверждались эмпирически, можно объяснить отношением к деньгам как выражению ценности времени. Если рассматривать размер денежного вознаграждения за работу как отражение ценности времени, поглощаемого той или иной формой деятельности, то в результате сегодня нередко придается большее значение количеству времени, за которое заработана та или иная сумма, чем способам, которыми она заработана. Поэтому ежемесячный текущий доход воспринимается как медленное, но стабильное обогащение, позволяющее не ограничивать и осуществлять текущее потребление. Безусловно, быстрое обогащение считается более предпочтительным, чем медленное, однако оно воспринимается как нестабильное и единовременное, поэтому, опасаясь его отсутствия в будущем, люди оставляют его в качестве сбережений.

Итак, с точки зрения теории активного экономического времени, значительное воздействие на экономическое поведение личности оказывает внешнее время экономического окружения, точнее сказать, восприятие ценности времени окружения индивидом. Дополняя данную гипотезу о сберегательном поведении индивидуума энергетической природой времени, необходимо отметить, что важная роль отводится ожиданиям, которые рассматриваются как промежуточные временные переменные между экономическими стимулами и индивидуальными действиями. Их формирование обусловлено, с одной стороны, временем процессов социализации индивида, а с другой - его личностными временными характеристиками. Иными словами, ожидания - временной интервал усвоения человеком информации, переносимой потоком времени, промежуток между поступающим экономическим информационным сигналом и действиями индивидуума. Так, если экономическое время системы замедляется, то прекращается перенос временем информации из прошлого в будущее, т.е. обрывается или ослабевает непосредственная информационная связь между экономическим временем системы и психологическим временем

субъекта. Степень восприятия ценности времени обостряется ввиду ускорения субъективного времени по отношению к внешнему, а отсутствие информации, неопределенность, с психологической точки зрения, вполне оправданно может способствовать росту сбережений "на черный день" и замораживанию времени в будущем, во всяком случае, у тех групп населения, чьи доходы снижаются незначительно (рис. 1а)). Если переменные социально-экономической среды проходят быстрее относительно внутреннего психологического времени личности, то их влияние выражается в обострении информационной и энергетической связи между субъектами, сокращении времени потребительских ожиданий. В таком случае процесс выравнивания энергии психологического времени относительно экономического времени системы заставляет домохозяйство увеличивать потребление и сокращать сбережения, ускоряя тем самым ценность времени жизни в настоящем (см. рис. 1б)).

Сберегательное поведение в результате нашего исследования трансформировалось в модель совместного действия двух ведущих образующих - соотношения различных временных пространств (личности и социально-экономической системы) и степени восприятия ценности времени личностью. Однако наиболее значимый вывод нашего исследования связан с тем, что экономическое поведение и различные проявления его предпочтения, представляя собой проявление свободы, в объективном времени общества создают новые дополнительные возможности расширения свободы. Приведение обществом временного механизма предпочтения предполагает принятие самоорганизующихся ценностей личности и социально-экономической среды в целом.

¹ Schutz A., Luchmann T. Strukturen der Lebenswelt. Darmstadt, 1975.

² Ibid. P. 64.

³ Вебер М. Протестантская этика и дух капитализма // Избр. произведения. М., 1990. С. 71.

⁴ Зарубина Н.Н. Влияние денег на социальное конструирование времени. Динамика нелинейности // Социологические исследования. 2007. № 10. С. 51-61.

⁵ Бирюков В.В. Время как фактор развития экономики в рыночных условиях. СПб., 2000. С. 93.

⁶ Бурдые П. Формы капитала // Западная экономическая социология: хрестоматия современной классики / сост. и науч. ред. В.В. Радаев; пер. М. С. Добряковой [и др.]. М., 2004. С. 534.

⁷ Simmel G. The Philosophy of Money. L., 1978. P. 211-220.

ЦИКЛИЧЕСКАЯ СПЕЦИФИКА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ РЕАЛЬНОГО И ФИНАНСОВОГО СЕГМЕНТОВ ВОСПРОИЗВОДСТВЕННОЙ СИСТЕМЫ

© 2011 Д.В. Каменщик

кандидат экономических наук

Московский государственный институт электроники и математики

(технический университет)

E-mail: OET2004@yandex.ru

За последние три десятилетия финансовые рынки претерпели глубокие изменения: резко возросли трансграничные потоки капитала, на рынках появились новые сложные финансовые инструменты, значительно повысились скорость и простота проведения расчетных операций. В целом эти изменения носили позитивный характер, поскольку повышали эффективность перераспределения капитала в рамках мировой экономики и темпы роста валовых внутренних продуктов в национальных рамках. Однако многофункциональное углубление взаимосвязей и усиление взаимозависимостей подсистем мировой экономики вызвали ряд негативных последствий, к которым, в первую очередь, следует отнести так называемые финансовые шоки.

Ключевые слова: реальный и финансовый сегменты экономической системы, финансовые шоки, длинные волны технологических революций.

На первых этапах своего возникновения финансовые шоки¹ проявлялись в отдельных странах и регионах в форме временных локальных нарушений работы финансовых посредников на глобальном экономическом пространстве, наряду с другими факторами, в частности, вызывая резкую корректировку цен на фондовых рынках США в 1987 г. (“черный понедельник”) и в 1997 г., усиливая колебания на рынках облигаций в странах Группы десяти в 1994 г. и в США в 1996 г., генерируя валютные кризисы в Мексике (1994-1995 гг.), в Азии (1997 г.) и в России (1998 г.), приводя к крушению хеджевого фонда “Long-Term Capital Management” в 1998 г., увеличивая волатильность на глобальных фондовых биржах в 2000-2001 гг. Развитию и совершенствованию глобализации сопутствовало и дальнейшее развитие феномена шока (финансового шока, в первую очередь). Так, в 2008 г. ценовой шок на рынке необеспеченных ипотечных кредитов в США сгенерировал шоковые явления в других сегментах американского финансового сектора. Разразившийся в результате национальный экономический кризис мгновенно распространил разрушительные последствия на другие национальные банковские системы и фондовые рынки стран мира².

Таким образом, укрепление функциональных взаимозависимостей национальных экономических и финансовых подсистем мировой экономики

привело к формированию нового качества структурных связей участников на глобальных финансовых рынках - сформировался специфический механизм мгновенной мультипликации шоковых и последующих кризисных явлений практически во всех странах мира. Сложившаяся к этому времени синхронизация страновых циклов экономической активности предопределила новый вектор макроэкономической динамики в долгосрочной перспективе. В этой связи уже в конце 2008 г. и западными, и российскими учеными была предпринята попытка трактовать глобальную финансовую разбалансированность в контексте системного кризиса³ сложившихся структурных связей в национальных экономических системах, а также их вертикальных отношений с международными институтами регулирования мировой экономики и финансов.

Начиная с 1960-х гг. ускорение роста мирового товарного обращения объясняется структурными изменениями в мирохозяйственной сфере, сближением хозяйствующих субъектов, углублением международной специализации за счет выхода за национальные границы частного (межотраслевого и внутриотраслевого) разделения экономической деятельности. А 1970-е гг. ознаменовались международным единичным (поузловым и технологическим) разделением труда. Именно на его основе стала формироваться мик-

роструктура собственно глобальной экономики, представленная такими ее элементами, как транснациональные (многонациональные) корпорации.

Однако следует подчеркнуть, что в основе организационных процессов на глобальном экономическом пространстве лежит диалектическая пара явлений, т.е. международная специализация хозяйственной деятельности объективно сопровождается соответствующей формой международной ее кооперации. Именно в их диалектическом взаимодействии генерируются структурные связи на транснациональном уровне, обслуживающие движение материальных и нематериальных активов, капитальных и трудовых ресурсов на глобальном пространстве.

Транснационализация производства не изменила стадийность воспроизводственной модели, усложнив ее за счет переплетения национальных и общемировых тенденций. В этом случае трактовка сущности вызревания ценовых шоков на мировых рынках материальных и финансовых активов не меняется: речь идет исключительно о сфере обращения, в которой и осуществляется расхождение рыночной и базовой цен актива как объекта спекуляции.

В процессе укрепления международных экономических отношений, превращения их в постоянно действующие, неизменно воспроизводимые формировались диалектические пары участников международных экономических отношений, которые стали всецело зависеть от их устойчивости. Вместе с тем именно эти транснациональные связи превратились во внешний фактор развития национальных экономических систем, посредством которых в них передавались как положительные, так и отрицательные их воздействия.

Первая промышленная революция на рубеже XVIII - XIX вв. положила начало возникновению ценовых шоков на рынке товаров и их спорадическому распространению на одну или несколько взаимосвязанных экспортно-импортными операциями стран. Четвертая же волна Кондратьева (1908 г. - середина 1970-х гг.) ознаменовала перемещение ценовых шоков на глобальные финансовые рынки⁴, включая такие его сегменты, как валютный, кредитных ресурсов, ценных бумаг, золота, и вовлечение в сферу их распространения все большего числа стран. Не случайно именно с серединой 1980-х гг. связывают реальный процесс глобализации. Именно к этому мо-

менту резко ускорилась глобальная интеграция как торговых, так и финансовых потоков, обусловленная либерализацией трансграничных потоков товаров и капитала. Так, за предшествующую четверть века выросла доля стран, снявших торговые ограничения типа тарифов и квот, с 20 % до почти 70 % всех участников МЭО, а отменивших контроль над трансграничными потоками капитала - с 30 до 80 %, соответственно⁵.

Устойчивость феномена шоков, их перемещение в новейшей истории, главным образом, на глобальные финансовые рынки в составе их многочисленных сегментов, а также постепенное вовлечение в сферу их трансмиссии практически всех стран мира ставят проблему объективных условий их возникновения. Такой основой с 1825 г. стала система воспроизводства, от востребованности финансовых ресурсов которой фактически стали зависеть состояния как глобальных, так и национальных финансовых и товарных рынков. Такая органическая связь всех трех стадий воспроизводственного процесса проявляется в периодическом обособлении и интеграции реального и финансовых секторов в зависимости от этапов движения длинных волн технологических революций. К. Перес⁶ продемонстрировала эти пульсации в сближении и относительном обособлении первой и второй стадий воспроизводства на разных этапах периодов становления и развертывания технологических революций, а мы продемонстрировали реализацию соответствующих финансовых шоков.

В условиях становления (на этапе внедрения) нового технологического уклада финансовые ресурсы были востребованы в производстве, "излишних" финансовых ресурсов для спекулятивных операций было недостаточно, чтобы инициировать разрыв между рыночными и базовыми ценами актива. Однако уже на втором этапе агрессии в условиях становления технологической революции финансовые потоки обособливались от реального сектора экономики в поисках объектов прибыльных вложений, не будучи востребованными в реальном производстве. Именно на вторых стадиях (агрессии и зрелости) периодов становления и развертывания новых технологических укладов и концентрировались на финансовых рынках значительные объемы спекулятивного капитала. К 2007 г. его объем стал в 10 раз превышать мировой валовой внутренний продукт (ВВП), что и является объективной основой от-

рыва рыночной стоимости финансовых активов от базовой стоимости их материальной основы.

Структурирование ценовых шоков позволило разделить их соответствующим образом:

- ценовые шоки, вызванные спекуляцией с акциями компаний по строительству каналов (1793 и 1797) на этапе становления промышленной революции в Великобритании начиная с 1771 г.;

- ценовые шоки, вызванные железнодорожной манией и паникой 1847 г. на этапе становления эпохи пара и железных дорог в Великобритании и США начиная с 1829 г.;

- ценовые шоки на этапе становления эпохи стали, электричества и тяжелой промышленности в США и Германии с 1875 г. и обернувшиеся падением экономической активности в Аргентине в 1890 г. и в США в 1893 г., а также знаменовавшие начало Великой депрессии 1929-1933 гг.;

- ценовые шоки, давшие начало эпохе информации и телекоммуникаций в США, Европе и Азии с 1971 г. и обернувшиеся нефтяным кризисом в 1974 г., вторым мировым коллапсом в 1989 г. и падением акций на фондовых рынках в Азии в 1997 г. и NASDAQ в США в 2000 г.

Рассмотрев материальную основу формирования ценовых шоков на финансовых рынках, обусловленную востребованностью или невостребованностью финансового капитала в реальном секторе экономики, автор связал ее с первопричиной несбалансированности базовой и рыночной цен нематериальных активов. Именно она предопределяет турбулентность глобальных финансовых рынков, которые обслуживают транснациональные потоки капиталов, соединяя разные национальные экономические подсистемы функциональными связями. Тогда глобальная экономика предстает в виде совокупности постоянно надстраивающихся над национальными системами образований, повторяющих последние по своему образу и подобию, но на более высоком структурном уровне. Хотя каждый из них представляет собой не что иное, как процесс организации диалектических пар, которые осуществляют взаимный обмен материальными и нематериальными благами на мировых рынках.

В середине 1980-х гг. относительное обособление финансовой подсистемы сопровождалось концентрацией значительных по масштабам финансовых ресурсов, невостребованных в производстве, что в совокупности с имманентной способностью этой сферы создавать деньги и кре-

дит способствовало галопирующему росту финансовых активов (акций, государственных и негосударственных долговых обязательств, банковских вкладов) на глобальных рынках как в абсолютном выражении, так и относительно мировых доходов. В результате в 2007 г. их объем (без реальных экономических на то оснований) в 10 раз превысил мировой ВВП по сравнению с 1980 г., когда мировые финансовые активы были примерно равны мировому ВВП (12 трлн. и 10 трлн., соответственно)⁷.

Данный глобальный дисбаланс свидетельствовал о соответствующем состоянии структурных связей, реализующих систему транснационального производства. При этом международные финансовые потоки превратились в драйвера глобальных и национальных структурных дисбалансов, что было обусловлено разнонаправленностью векторов движения капиталов, которые в зависимости от показателей капитализации (рентабельности или ожидаемого дохода) могли мгновенно менять направление: либо в сторону реального сектора экономики (на определенных стадиях развития технологических революций), либо в банковскую структуру, либо на фондовый рынок поверх национальных границ. Этому способствовала сама модель финансовой системы, которая имеет низкие барьеры входа при переливе капитала с одного ее сегмента на другой и субъективную составляющую в лице инвестора, стремящегося капитализировать доходы и выступающего в этой связи одновременно и в качестве продавца, и в качестве покупателя финансовых активов.

В итоге глобальная финансовая система, идеально обслуживающая транснациональный перелив капитала, с одной стороны, генерировала и обостряла дисбалансы в любом сегменте глобальной экономики, а с другой - при достижении ими предельных значений обслуживала цепную реакцию шоковых разрушений разбалансированных структурных связей, разделенных национальными границами. Так, объективно именно на финансовых рынках ценовые шоки приобрели особую всепроникающую способность в глобальных масштабах, что позволяло им мультиплицировать негативный эффект наращивания глобальных дисбалансов на уровень национальных структурных нарушений.

Мировой экономической кризис привел к переоценке состояния мировой экономической на-

уки. По словам П. Кругмана, лишь немногие экономисты увидели приближение нынешнего кризиса, но неспособность предсказать его - наименьшая из проблем экономической науки. Куда важнее - профессиональная слепота экономистов, помешавшая разглядеть *саму возможность* катастрофических отказов рыночной экономики⁸.

Даже практикующие финансисты заговорили о том, что для правильного понимания текущей ситуации и того, как она стала возможной, нужно пересмотреть основы экономической теории. По мнению Дж. Сороса, "миру предстоит отказаться от сложившихся теоретических конструкций... в виде гипотезы эффективного рынка и теории рациональных ожиданий. Эти экономические теории ввели в заблуждение регуляторов рынка и финансистов, разрабатывавших синтетические финансовые инструменты и количественные системы управления риском, которые и сыграли такую важную роль в обвале рынков"⁹.

В новых условиях и теоретикам¹⁰, и практикам кризис показал, насколько мало известно о механизме восстановления макроэкономического равновесия в условиях, когда финансовые шоки приобрели глобальные масштабы, а сложившиеся к концу XX в. теоретические представления не позволяли реально предсказать данный феномен. В этой связи становится весьма актуальным вопрос об особенностях функционирования финансовых посредников на глобальном экономическом пространстве, об их роли в формировании и условиях мультипликации глобальных финансовых шоков, о кризисных искажениях в механизмах ценообразования на рынках активов и распределения капитала, а также о качестве влияния финансовых шоков на национальные финансовые системы. Все сказанное предопределило исключительно актуальную и серьезную теоретическую и практическую проблему оптимизации выбора между проциклической и контрциклической финансовой полити-

кой государств как на национальном, так и на международном уровне на каждой из фаз макроэкономического цикла, решение которой позволит быстро выявлять и адекватно реагировать на будущие финансовые шоки.

¹ *Пилипенко З.А.* Влияние глобальных финансовых шоков на мировую экономику: автореф. дис. ... д-ра экон. наук. М., 2012.

² Ведущие экономики мира по итогам 2009 г. потеряли до 5 % ВВП, причем, согласно расчетам Международного валютного фонда, глобальные потери от невозвратных долгов и секьюритизированных активов к концу 2010 г. достигли 4,1 трлн. долл. (см.: *Bunde A., Kattelhardt J.* Diffusion and Conduction in Percolation // Diffusion in Condensed Matters. Berlin/Heidelberg, 2011).

³ Впервые со времен Великой депрессии (1929-1933) августовский "обвал" (шок) в котировках на американском финансовом рынке в 2007 г. в сегменте первоклассных ипотечных кредитов обернулся в сентябре 2008 г. современным глобальным экономическим кризисом, который охватил практически все страны мира и по своей разрушительной силе оказался реально сопоставимым с мировым кризисом.

⁴ Далее мы будем ассоциировать ценовые шоки на финансовых рынках и финансовые шоки как идентичные понятия.

⁵ *Коуз М.Э., Отрок К., Прасад И.* Сколько расстыковки? Сколько конвергенции? // Finance & Development. 2008. June.

⁶ *Перес К.* Технологические революции и финансовый капитал. Динамика пузырей периодов процветания / пер. с англ. Ф.М. Маевского. М., 2011.

⁷ *Бузгалин А., Колганов А.* Мировой экономический кризис и сценарии посткризисного развития: марксистский анализ // Вопр. экономики. 2009. № 1. С. 119, 122.

⁸ *Krugman P.* How Did Economists Get It So Wrong? // The New York Times. 2009. 19 April.

⁹ Сорос увидел вторую волну кризиса // Lenta.ru. 2010. 13 июня.

¹⁰ *Reinhart C.M., Rogoff K.S.* This time is different. Eight Centuries of Financial Folly. Princeton, 2009.

Поступила в редакцию 06.11.2011 г.

**ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ.
ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПРАВО**