

Вопросы экономики и права

**№ 10
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 28.09.2011 г. Формат 60x84/8. Печать офсетная.
Тираж 1000 экз. Усл. печ. л. 24,18 (26,0). Уч.-изд. л. 28,89. Заказ №

Отпечатано в издательстве ООО "24-Принт"

Научно-информационный журнал

В НОМЕРЕ:

ТЕОРИЯ И ИСТОРИЯ ЭКОНОМИКИ, ГОСУДАРСТВА И ПРАВА

Рубаник В.Е. Зарождение отечественной традиции правового регулирования отношений собственности: право собственности в Русской Правде	7
Горохов А.Ю. Инновационные стратегии развития промышленности	22
Нусратуллин И.В. О причинах и развертывании экономических кризисов в свете критики марксистско-ленинского подхода к их объяснению	26
Куц В.И. Конкурентные преимущества секторов российской экономики с учетом научного, технологического и рыночного потенциалов	33
Волкова А.А. Укрепление институциональных основ механизма расширения ипотечного кредитования в Российской Федерации с учетом мотивации заемщиков	39
Нусратуллин И.В. Генри Джордж о причинах экономического и общественного кризиса в современной России	45
Фотина О.Э. Поведенческий аспект организационно-экономических отношений в национальном хозяйстве современной России	50
Пилипенко З.А. Шоки и национальные экономические системы: механизм разрушения структурных связей	55
Нусратуллин И.В. Теоретические аспекты нарушения устойчивого развития рыночной экономики в свете неоклассической теории	61

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПРАВО

Андреев О.С. Особенности развития нефтяной индустрии на современном этапе	75
Беглов А.Д. Актуальные направления региональной экономической политики по развитию казачьих обществ	80
Сураева М.О. Методика оценки эффективности работы железнодорожного транспорта по формированию спроса на грузовые перевозки	84
Саркисов Г.И., Магомедов М.Д. Повышение эффективности управления каналами сбыта	90
Глуценко Т.Е., Ходаринова Н.В. Анализ конкуренции в государственных и корпоративных системах производственного менеджмента	95
Авкопашвили П.Т. Генезис экономической трансформации в промышленном секторе	99
Андреев О.С. Научные концепции экономического роста	103
Лагутин В.А. Эффективность интегрированных структур на этапе модернизации российской промышленности	108

Матвеев В.В. Формирование механизма повышения эффективности инфраструктурных отраслей промышленности России (на примере электроэнергетики)	114
Черкасов В.В. Стратегические типы эффективно функционирующих промышленных предприятий	120
Назарова Л.Х. Основы формирования и управления региональными производственными комплексами приморского типа в современной экономике	128
Землянский А.С. Индивидуальный предприниматель как субъект предпринимательской деятельности: эволюция взглядов и правового регулирования	132
Афанасьев А.М. Сущность, содержание и типология корпоративных структур	137
 ФИНАНСЫ, КРЕДИТ И ФИНАНСОВОЕ ПРАВО	
Вагапова Д.З. Формирование параметров пула закладных с учетом риска досрочного погашения кредита	145
Пилипенко О.И. Факторы эффективности антикризисной фискальной политики государства в условиях посткризисной динамики	149
Переверзев Т.В. Формирование эффективной модели ответственного управления долгом субъекта Российской Федерации и муниципального образования	156
Морозова Е.А. Фискальная децентрализация и методологические основы взаимодействия различных уровней власти в федеративных государствах	161
Павлова Е.В. Снижение финансовых рисков лизинговых операций посредством производных инструментов	167
Грачева Е.Ю. Финансовое право в обеспечении инновационного развития	173
Болгинова О.В. К вопросу о финансовом контроле за деятельностью бюджетных, казенных и автономных учреждений Российской Федерации	183
Кучерявенко Н.П. Перспективы и противоречия реформирования налогового законодательства Украины	189
Рыбакова С.В. О сбалансированности, системности и сопоставимости в финансовом законодательстве	193
 <i>Annotations to the Articles</i>	197

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

ЗАРОЖДЕНИЕ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ ТРАДИЦИИ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ОТНОШЕНИЙ СОБСТВЕННОСТИ: ПРАВО СОБСТВЕННОСТИ В РУССКОЙ ПРАВДЕ*

© 2011 В.Е. Рубаник

доктор юридических наук, гл. научный сотрудник
Отдела теории и истории права и судебной власти
Российская академия правосудия, г. Москва
E-mail: a.i.ashmarin@mail.ru

Автором обосновано, что в законодательстве Киевской Руси - Русской Правде, церковных Уставах Владимира и Ярослава, отдельных княжеских постановлениях, грамотах и т.п. - нашли свое отражение процессы становления и развития института права собственности, происходившие в ходе социально-экономической эволюции древнерусского общества.

Ключевые слова: Русская Правда, институт права собственности, социально-экономическая эволюция древнерусского общества.

Восточные славяне не случайно назвали древнейший свод источников древнерусского права “Русской Правдой”: само слово “право” происходит от правды, справедливости; правда - это истина, то, что соответствует действительности; порядок, основанный на справедливости. Как замечает Р.Л. Хачатуров, Русская Правда дает возможность изучить социальную жизнь восточных славян в течение нескольких столетий. До середины XII в. текст Русской Правды дополнялся и изменялся. Наиболее архаические по содержанию статьи Русской Правды изображают явления, характерные для времен доклассового строя. Многие статьи дают представление о возникновении и развитии государственной власти, феодальной собственности, правовом положении социальных групп древнерусского общества. Поэтому содержание Русской Правды отражает переходный период от первобытнообщинного строя к классовому обществу и эпохе раннего феодализма¹.

Разные источники (формы) права, зафиксированные в Русской Правде, имеют в основе своей различные формы правосознания и могут быть правильно поняты лишь при рассмотрении их в контексте той общественной системы, в которой они имели юридическую силу. Такой социальной системой являлось феодальное общество восточных славян, охватывающее период с VI по XII в.

Формирование права в VI-IX вв. завершилось переходом от казуального к обычному праву, нор-

мы которого со ссылками на казуальное право и прецеденты передавались, как правило, по памяти из поколения в поколение. В X в. завершается переход от устного обычного права и законов к писаному праву, создаваемому правотворчеством Древнерусского государства.

На первом этапе становления древнерусского права в процессе политической консолидации восточнославянских племен произошла унификация близких по составу и социальной природе правд этих племен в Закон Русский, юрисдикция которого распространялась на территорию южного государственного образования восточных славян с центром в Киеве. Вероятно, Закон Русский полагался основным по сравнению с правдами других племенных союзов². Его нормы учитывались киевскими князьями при заключении договоров с Византией³. В X - начале XI в. в результате развития княжеского законодательства Закон Русский был преобразован в Правду Русскую, ставшую со временем основным законом великих киевских князей, постепенно распространенным на всю Русь.

В законодательстве Древней Руси, хотя и в зачаточном виде, но уже начинает различаться как таковая собственность (по современной терминологии, собственность в ее экономическом смысле), “состояние принадлежности” тех или других объектов собственности определенному субъекту и “право собственности”, возникавшее при регулировании фактически существующих отношений собственности действующими на то время нормами права. Однако в древнерусском

* Окончание статьи. Начало см.: Вопросы экономики и права. 2011. № 9.

праве периода Киевской Руси не было еще (да и не могло, наверное, быть) ни какого-либо общего термина для обозначения собственности, ни какого-то терминологического определения права собственности⁴, потому что содержание этого права было безличным и определяющим образом зависело не от созданной законодателем некой правовой конструкции, а от того, кто выступал субъектом и что фигурировало как объект права собственности⁵, т.е. поскольку Русская Правда еще не знала таких абстрактных понятий, как “собственность”, “владение”, “пользование”, “распоряжение”, постольку и содержание права собственности в первую очередь связывалось с конкретными субъектами этого права и могло весьма существенно различаться в зависимости от объекта права собственности⁶.

Данные юридические особенности были, прежде всего, обусловлены происхождением и источниковой базой Русской Правды: ни включенные в нее реципированные нормы византийского законодательства, ни принципы и постановления местного обычного права не являлись совместимыми с еще неизвестными к тому времени абстрактными юридическими понятиями, а для обычая, вдобавок, все субъекты выступали равными, и все они могли быть только физическими лицами; статус же, правовое и имущественное положение любого физического лица определялись, главным образом, его социальным положением, а, значит, само социальное положение конкретного субъекта права собственности и определяло содержание этого права - причем только для этого конкретного (персонифицированного) субъекта.

Разделение вещей на *движимые и недвижимые* еще не нашло в Русской Правде четко определенного юридического оформления, однако статус движимости уже был разработан, и, как удостоверяет анализ постановлений Правды, довольно подробно. В то же время и сама собственность как определенная юридическая категория, и право собственности, и его содержание, право владения и его разновидности - все эти понятия не нашли еще к тому времени специальных обобщающих обозначений и четкого определения в Правде ни в одной из ее редакций; однако на практике законодатель довольно четко различал право собственности и право владения: собственник (как это несколько позднее подтвердили и ст. 13-14 Сокращенной Правды) имел право на возвра-

щение своего имущества из чужого незаконного владения на основе строго установленной процедуры; различал при этом древнерусский законодатель уже и владение правомерное и неправомерное: виновному в незаконном овладении вещью, кроме обязанности возратить вещь ее законному собственнику, назначался еще и дополнительный штраф в 3 гривны - за причиненную его действиями “обиду”.

Исходя из изложенного, можно, очевидно, отметить, что анализ постановлений Русской Правды позволяет определить понятия и собственности, и права собственности (равно как и содержание этого права) лишь опосредствованно - исходя из обобщения всего массива правовых предписаний Правды в их совокупности. Таким же порядком возможно будет и установить круг субъектов, и определить объекты права собственности, которые выделялись древнерусским законодателем.

Анализ весьма значительного массива доступных источников периода Киевской Руси позволяет сделать, как представляется, достаточно обоснованный вывод относительно того, что в правовую регламентацию положения различных субъектов отношений собственности значительный субъективный элемент вносила княжеская судебная практика: для нее, как это вытекает из подавляющего большинства судебных постановлений, наиболее значимыми субъектами выступали те, которые ближе всего стояли к самому князю и его двору; поэтому одни из первых княжеских законодательных постановлений, закрепленных в Русской Правде, касались, в первую очередь, вопросов определения круга лиц, на которых должно было распространяться княжеское законодательство об охране неприкосновенности личности и защите ее собственности (между чем древнерусский законодатель нередко ставил знак равенства); вследствие этого и правовые привилегии на усиленную защиту права собственности распространялись, главным образом, на тех субъектов, которые представляли собой приближенных к князю лиц⁷.

Собственниками, как это видно из постановлений Правды, могли выступать представители господствующих слоев - князя, княжеские и земские бояре, дружинники, духовенство и т.п., и свободное население Руси - прежде всего, купцы, ремесленники, смерды. В определенной мере к субъектам права собственности возможным

будет отнести и закупа, поскольку известное постановление Правды относительно права закупа отлучиться со двора своего хозяина ради отыскания (в том числе - и заработка) средств для уплаты долга дает основание считать, что имущество закупа выступало обособленным, так как он мог им распоряжаться по своему усмотрению.

Субъектами права собственности не могли выступать лица рабского состояния - челядь и холопы; однако относительно последних следует заметить, что такая их категория, как ролейные холопы, будучи "посажеными на землю", могли, в отличие от "обельных" холопов, иметь в своей собственности определенное движимое имущество, в то время как земля оставалась собственностью их хозяина.

Что же касается таких категорий населения Руси, как изгои, прощеники, пущеники, задушные люди и т.п., то принадлежность их, или наоборот, исключенность из круга субъектов права собственности в каждом частном случае определялась особо.

Относительно субъектного состава носителей права собственности (владения) на землю укажем, что в Русской Правде нет точных и однозначно бесспорных сведений ни о самой структуре землевладения феодалов, ни о субъектах права владения землей, однако в ней упоминаются лица, которые жили на этих землях: тиун боярский (ст. 1), боярские холопы (ст. 46), боярские рядовичи (ст. 14). Из этого возможным будет, очевидно, предположить, что именно данные категории и выступали как условные владельцы (или пользователи - наверное, в каждом конкретном случае, исходя из общей логики Правды, это тоже определялось в отдельности) предоставленных им земель.

Имунитеты как субъекту права феодальной собственности предоставлялись и Церкви. Полемика по вопросу достоверности невмешательства государственной власти в дела церковные при государственном обеспечении Церкви, которая развернулась во второй половине XIX столетия, прекратилась с утверждением тезиса об оригинальности и достоверности уставов св. Владимира и Ярослава - единственных правовых памятников, содержащих конкретные сведения о древнерусской десятина⁸. Нет никакого сомнения, что при образовании отдельных епархий, монастырей и, в особенности, епископских кафедр великие князья Владимир и Ярослав наделяли новые церков-

ные учреждения и земельными угодьями⁹, обеспечивая их безбедное существование (в интересах как успешного служения церковным идеалам, так и государственным интересам)¹⁰. Едва ли возможно точно установить размеры церковных земельных владений в домонгольский период, но нужно, наверное, думать, что их целиком хватало на обеспечение служителей Церкви пищей, одеждой и жильем¹¹. В.М. Рычка замечал, что часто в монастырские и церковные сокровищницы попадали средства за обет от служилых людей, приводя в подтверждение этого замечания рассказ Киево-Печерского патерика об одном "муже", который, выступая в военный поход, дал обет внести определенную сумму на украшение монастыря, если возвратится живым¹².

Обращение к тексту памятника удостоверяет, что, кроме таких взносов, монастырь с готовностью принимал и пожертвования иного рода, называя "боярина Ивана", который дал монастырю "три взы брашна: хлебы и сыр и рыбу, сочиво же и пшено, аще же и меда"¹³.

Освобождение духовенства от общественных повинностей и сборов, а также некоторые доходы от отправления ими служб также составляли заметное вспомоществование для представителей церковной иерархии. Личный же иммунитет церковного клира, предоставленный ему уставами св. Владимира и Ярослава Мудрого, делал священнослужителей привилегированными гражданами Киевского государства, которые по воле русских князей распоряжались достаточными (если не сказать - огромными) материальными ресурсами. Через имущественные отношения Церковь определенным образом стремилась искоренять и социальные пороки, присущие древнерусскому обществу: так, в 59-й главе Кормчей книги помещен специальный наказ новорукоположенному иерею, которым предписывалось, чтобы он во время своего пастырского служения не принимал приношений от неверных еретиков, блудодеев, прелюбодеев, воров, разбойников, грабителей, жестоких правителей, владельцев развлекательных учреждений, клеветников, лжецов, волхвов, волшебников, а также от тех, кто "томит челядь свою голодом и ранами"¹⁴.

Однако абсолютного отдаления Церкви от мирской суеты не наблюдалось, и это вело к тому, что с течением времени размеры церковной собственности постоянно и систематически возрастали¹⁵. При этом, основывая новые монастыри,

князя не оставляли своим вниманием и пожалованьями также и уже существовавших как в Киеве¹⁶, так и в других землях Руси: “Михайловский в Переяславле, Борисоглебский в Чернигове, Иоанновский в Галиче, Лелесов близ Галича, Синеvodский в Стрыйском округе, Борисоглебский и др.”¹⁷.

Следующий период - феодальной раздробленности и монголо-татарского нашествия - тоже давал достаточные свидетельства того, что в это время оставались в силе узаконения Владимира и Ярослава относительно церковной собственности. Во второй половине XIII столетия Устав князя Владимира был внесен в Кормчие книги, из которых одна написана была в Новгороде, а вторая - на Волыни. В конце XIII столетия один из епископов Владимирских писал к великому князю владимирскому, сыну Александра Невского: “Ведай, сын мой князь, как великие князья, твои прадеды, и деды, и отец твой великий князь Александр, украсили Церковь Божию клирошанами и книгами и обогатили дома ее великими десятинами по всем городам и судами церковными. А ныне, сын-князь, я отец твой, епископ Володимирский, напоминаю тебе, сыну своему, в Церкви Божией: сам ты ведаешь, что Церковь и ограблена и дома ее пусты”¹⁸. Вслед за этим епископ перечисляет “суды церковные” в таком же порядке, в котором они приведены в Уставе кн. Владимира, и завершает послание словами: “*То все суды церковные, данные законом Божиим прежними царями и нашими великими князьями; князю, и боярам, и судьям в те суды не должно вступаться*”¹⁹.

Очевидно, что если бы Устав Владимира не был действующим на момент написания такого послания, то едва ли епископ отважился бы ставить в укор это своему великому князю, а из слов епископа, что не только сам этот князь, но и отец его приумножили богатство Церкви “десятинами и судами церковными”, логичным будет допустить мысль, что и Александр Невский во время своего княжения тоже подтверждал действие Устава Владимира. Однако уже на протяжении всего XIV столетия не наблюдается, чтобы какой-либо князь подтверждал для Церкви древние церковные Уставы или чтобы какой-то митрополит или епископ просили о том князя, - наверное, в этом не было никакой потребности, поскольку основным правоустанавливающим документом периода монголо-татарского нашествия выступа-

ли ханские ярлыки русскому духовенству, а в ярлыках ханы ясно говорили: “Да вси покарятся и повинуются митрополиту, вся его церковныя причты, по первым изначала законом их... да не вступаются в церковное и митрополитское никто же... но вся стяжания и имения их церковныя, и люди их, и вся причты их, и вся законы их, уложенные старые от начала их, то все ведает митрополит или кому прикажет; да не будет ничто же пересказываемо, или затрунуто, или кем избижено”²⁰.

При такой охране от ханов, естественно, что никто из подданных не посягал на права Церкви и духовенства; и если ханскими ярлыками подтверждались *все* древние законы²¹, то ли не означает это, что тем самым подтверждались ими и церковные Уставы Владимира и Ярослава?

В постановлениях Русской Правды в подавляющем большинстве случаев речь идет об объектах права индивидуальной собственности, поскольку, скорее всего, в развитых районах, где в максимальном объеме действовало княжеское законодательство, индивидуальная (частная) собственность играла решающую роль: собственник, по Русской Правде, имел право распоряжаться имуществом, вступать в договоры, получать доходы от имущества, требовать защиты принадлежащего ему имущества при посягательстве других лиц на это имущество. Объектами права собственности, которые называет Правда, выступал достаточно широкий круг вещей - лошади, рабочий скот, одежда, оружие, орудия труда, торговые товары и др. Отсюда очевидным будет вывод, что исторически раньше всего, наверное, появилось понятие индивидуально определенного права собственности на движимое, личное имущество²². Параллельно следует отметить, что хотя в X-XI вв. семейно-родственные и территориально-общинные устои на Руси были еще довольно крепки, однако определить вследствие этого как наиболее распространенную форму собственности собственность не индивидуальную, а общинную, коллективную будет все-таки задачей весьма сложной - через очевидную недостаточность достоверных источников, которыми бы это удостоверилось однозначно.

Со времени зарождения законодательного регулирования имущественных отношений главнейшим среди объектов права собственности всегда выступала земля. Развитие регулирования шло в направлении все более четкого юридичес-

кого определения земельной собственности и режима распоряжения ею собственниками²³. Собственникам (государству в лице великого князя, определенным коллективам - общине, семье, отдельным лицам) на разных этапах принадлежало в различных пределах право владения (факт владения), право пользования (получения доходов) и право распоряжения (определения юридической судьбы вещи). Укажем при этом, что в феодальном обществе содержание права собственности феодалов на землю определялось в первую очередь их взаимными связями между собою и связями с государством, т.е. системой сеньориально-вассальной зависимости, а в крестьянской среде - системой запретов на распоряжение. От расхождений этих отношений зависели как расхождения в статусе и правовом режиме различных объектов права земельной собственности, так и сами общественно-экономические отношения феодалов и зависимого населения²⁴.

Русская Правда тоже уделяла достаточное внимание регулированию права собственности на землю, однако в ней имеется лишь ограниченный круг статей [ст. 71 (*“Аже разнаменаеть борть, то 12 гривен”*)²⁵, ст. 72 (*“Аже межю перетнетъ бортьную, или ролеиную разореть, или дворную тыном перегородить межю, то 12 гривен продажи”*)²⁶, ст. 73 (*“Аже дуб подотнетъ знаменьныи или межъныи, то 12 гривен продаже”*)²⁷ Пр. Пр.; ст. 34 (*“А иже границу переореть любо перетес, то за обиду 12 гривне”*)²⁸ Кр. Пр.], которыми устанавливаются штрафы в размере 12 гривен за нарушение права земельной собственности: уничтожение земельной или бортной межи, а также уничтожение межевого знака (*“перетеса”*), сделанного на дереве²⁹. Из анализа текста Русской Правды с очевидной точностью нельзя установить, чья и чего конкретно это межа - полевого земельного участка, дворовая, верви, кем она установлена - смердом, общиной или феодалом; несомненным может выступать лишь вывод, что всякое владение имело свои четко определенные границы, утвержденные верховным собственником - князем, и знаки этих границ были неприкосновенными для других лиц, будучи защищенными правовой нормой³⁰.

Известные на сегодня источники удостоверяют наличие в рассмотренный период также индивидуального крестьянского хозяйства; однако конкретно они указывают лишь на существование сел, погостов, вервей, весей - сельских на-

селенных пунктов с компактными формами владения. По нашему мнению, вероятно, что это соседские общины с индивидуальной формой собственности, с дворовыми наделами и периодическими переделами пахотной земли.

Формы земельной собственности могли быть разными и, кроме семейно-индивидуальных и общинных хозяйств, имелись следующие. Княжеский домен представлял собой конгломерат земель, принадлежавших лично князю. Князь через своих управляющих взимал там оброки, накладывал другие повинности, распоряжался землями по собственному усмотрению. Известия о княжеских землях датируются уже X в.: княгине Ольге принадлежали села Олжичи, Будутино; Владимир владел селом Преславиным и населенным пунктом Берестово с сотнями наложниц³¹. П.П. Толочко указывал, что летописная статья 996 г., рассказывающая о завершении строительства Десятинной церкви, не оставляет сомнений в том, что великокняжеский домен к этому времени уже полностью определился, и Владимир Святославич как будничное дело выделил на содержание церкви святой Богородицы десятую часть прибылей от *“именя моего и отъ градъ моихъ”*³².

С конца X в. начинается и формирование домениальных владений удельных князей, чему в значительной мере оказывало содействие реформирование Владимиром порядка престолонаследования, вследствие которого все виднейшие древнерусские земли передавались в управление сыновьям великого князя. По определению П.П. Толочко, владения эти, конечно, были условными, их мог отобрать или заменить великий киевский князь в любой момент, но в то же время эти владения порождали и вотчинные претензии³³.

Большое значение имел фонд государственных земель, обложенных данью. Формировались они путем *“окняжения”* и военных захватов. Государственные земли охранялись на Руси веками и были важным источником пополнения сокровищницы; ученые вели длинную полемику о принадлежности этих земель: одни считали их непосредственно государственной собственностью, другие - собственностью крестьян (или общины), которые имели право распоряжаться землей, но с сохранением повинностей при переходе к новому собственнику. Как представляется, право на существование имеют оба подхода к решению этого вопроса.

Отсюда возможным будет определить следующие основные формы земельной собственности в Киевской Руси, выделяемые Русской Правдой: 1) княжеский домен; 2) боярская вотчина; 3) монастырская вотчина; 4) личная вотчина церковных иерархов; 5) земля общины; 6) лично-семейный земельный участок; 7) незаселенные свободные (государственные) земли, верховным собственником которых выступал великий князь как глава государства.

Анализ постановлений Русской Правды дает достаточный материал для определения тех основных способов приобретения права собственности, которые признавались законодательством Киевской Руси. Очевидно, что собственность феодалов возникала как частная в виде доменов, боярских и монастырских вотчин и была основана преимущественно на княжеских пожалованиях. Источником его сначала были заимка, освоение свободных земель руками холопов и зависимых крестьян. Позднее главным способом приобретения земли стал прямой ее захват у соседских территориальных общин ("окняжение" и "обояривание" земли). Главными источниками складывания феодальной земельной собственности, о которых Русская Правда дает достоверные сведения, были: а) раздача князем земель за службу и для службы; б) освоение свободных земель ("заимка"); в) прямой захват общинных земель ("окняжение" и "обояривание" земли); г) купля; д) дарение; е) наследование; ж) мена.

В XI столетии летописи еще упоминают о селах "народных дружинников", но уже в XII в. вотчины бояр становятся полностью выделенной частной собственностью³⁴. Князья раздавали земли под условием службы, но условные держания могли быть не только в системе "князь - боярин", но и в самой боярской иерархии ("боярин - боярин"). Княжеская раздача земель сопровождалась получением иммунитетов (права на совершение определенных, независимых от прямой воли князя действий в этих владениях) - в сфере судебной, финансовой, управления³⁵.

Обращение к постановлениям Русской Правды свидетельствует, что подходы древнерусского законодателя к защите права собственности существенно различались в зависимости от того, что именно должно было выступать объектом защиты - недвижимость или движимое имущество. Общий принцип защиты права на движимую собственность в Правде заключался в том,

чтобы обеспечить возвращение ее законному собственнику и уплату ему штрафа как компенсации за причиненные убытки и вред. Движимая собственность (включая холопов) считалась в Русской Правде объектом полного господства собственника, поэтому при спорах о ее возвращении государство (в лице князя) не накладывало штрафов в свою пользу, а стороны должны были сами разрешить спор между собою³⁶.

Одним из действенных средств защиты права собственности на движимость, устанавливаемых Русской Правдой (и чем со всей очевидностью этого удостоверяется высокий уровень правовой мысли того времени), выступал виндикационный иск. Возврат вещей из чужого незаконного владения требовал определенной процедуры, свидетельских показаний и разбирался (при необходимости) перед "изводом из 12 мужей" (ст. 13, 14, 15, 16 Кр. Пр.; ст. 34, 35 Пр. Пр.): *"Аже кто познаеть свое, что будет погубил или украдено у него что и, или конь, или порт, или скотина, это не рци и: сие мое, но поиди на свод, где есть взял; сведитесь, кто будет виноват, на того татба снидеть, тогда вон свое возметь, а что погубло будет с нимъ, то же ему начнет платить; аще будет коневыи тать, выдати князю на поток; паки ли будет клетныи тать, то 3 гривны платить ему"*³⁷.

Нашел в Русской Правде свое отражение и процесс усиления правовой охраны собственности со значительно более выделенными конкретными обстоятельствами нарушения права - и в зависимости от того, кому принадлежали те или другие объекты (т.е. различным по своему социальному статусу субъектам), и от обстоятельств противоправного деяния: так, если в Краткой Правде величина штрафа за нарушение права собственности путем кражи имущества преимущественно зависела только от вида и количества украденного, - например, скота [ст. 28 Кр. Пр. (*"А за княжь конь, иже той с пятном, 3 гривне, а за смердеи 2 гривне, за кобылу 60 резан, а за корову 40 резан, а третьякъ 15 кун, а за лоньщину пол гривне, а за теленка 5 резан, за яря ногата, за боран ногата"*)³⁸], то в Пр. Пр. (ст. 41 и 42) величина штрафа уже определялась и в зависимости от места осуществления преступления - украден был этот скот из закрытого помещения или с поля³⁹.

Главным определяющим моментом в установлении законодателем тех или иных штрафов

за нарушение права собственности выступало не столько определение размера причиненного вреда в денежном выражении, сколько перечень конкретных объектов права собственности, относительно которых это право могло быть затронуто. Вообще, целая группа статей Русской Правды защищает движимую собственность и право собственности на нее: значительные штрафы назначаются за разрушение омшаников (“бортей” - ст. 32 Кр. Пр.), бобринных ловищ (ст. 69 Пр. Пр.), за кражу ловчих соколов или ястребов (ст. 81 Пр. Пр.). Пространная Правда дает многочисленные примеры достаточно детальной регламентации различных казуистических случаев нарушения права собственности и назначаемых взысканий за эти посягательства на собственность - в зависимости от вида, способа и размера причиненного данным правонарушением вреда; ст. 76 Пр. Пр. определяет: “Аже пчелы выдереть, то 3 гривны продажи; а за мед, аже будет пчелы не лажены, то 10 кун; будет ли олек, то 5 кун”⁴⁰.

Статья 80 Пр. Пр. защищала право собственности на ловчие орудия: “Аже кто подотнет вервь в перевесе, то 3 гривны продажи, а господину за вервь гривна кун”, а ст. 81 определяла неприкосновенность чужой охотничьей добычи и хозяйственной птицы: “Аже кто украдет в чьем перевесе ястреб или сокол, то продаже 3 гривны, а господину гривна, а за голубь 9 кун, а за курия 9 кун, а за утовь 30 кун, а за гуся 30 кун, а за лебедь 30 кун, а за жеревль 30 кун”⁴¹.

Подтверждением неординарных подходов Правды к защите права собственности представителей разных социальных слоев населения Руси выступает и то, что она содержала ряд специальных постановлений, направленных на защиту собственности “торговых людей”: так, купец, который лишился имущества в результате стихийного бедствия, получал отсрочку выплаты долга; однако тот же купец, который проиграл свой товар, “пропился”, “пробился”, “прогулялся” или “в безумьи чюж товар испортить”, отдавался на полную милость кредитора и мог быть продан им в холопы (ст. 54 Пр. Пр.)⁴². При этом под особой охраной Правды находились как определенные объекты права собственности непосредственно, так и в целом имущественные интересы иностранных торговых людей (“гостей”): например, ст. 55 Пр. Пр. устанавливала порядок конкурса при взыскании долга, согласно которому в первую очередь взимался долг каз-

не (князю), во вторую - долг иностранному гостю и лишь в последнюю очередь - “домашним” кредиторам⁴³.

Высокие штрафы в 12 гривен кун устанавливаются и за нанесение телесных повреждений лицу, которые рассматривались Правдой не только как непосредственное оскорбление (“обида”) потерпевшему, но и как причинение вреда его способности к труду и к обретению им собственности: побои (“Аще ли кто кого ударит кнутом, либо жердью, либо пястью, или чашей, или рогом, или тылесницею, то 12 гривне” - ст. 3 Кр. Пр.⁴⁴; “Аще кто кого ударит кнутом, либо чашей, либо рогом, либо тылесницею, то 12 гривне” - ст. 25 Пр. Пр.)⁴⁵, выбитые зубы (“Аже выбьют зуб, а кровь видять в него во рте, а людное вылезуть, то 12 гривне продаже, а за зуб гривна” - ст. 68 Пр. Пр.)⁴⁶, повреждение усов или бороды (“А во все 12 гривне, а в бороде 12 гривне” - ст. 8 Кр. Пр.⁴⁷; “А кто порветь бороду, а вьньметь знамение, а людье вылезуть, то 12 гривен продаже” - ст. 67 Пр. Пр.)⁴⁸, отрезанные или поврежденные рука (“Оже ли утнеть руку, и отпадеть рука либо усохнет, то 40 гривен” - ст. 5 Кр. Пр.⁴⁹; “Аче ли утнеть руку, и отпадеть рука или усхнеть, или нога, или глаз, или не утнеть, то полувирье 20 гривен, а потому за век 10 гривен” - ст. 27 Пр. Пр.)⁵⁰, палец (“Аще ли перст утнеть который либо, 3 гривны за обиду” - ст. 7 Кр. Пр.⁵¹; “Аже перст утнеть кии либо, 3 гривны продаже, а самому гривна кун” - ст. 28 Пр. Пр.)⁵².

В особенности жестко ограждалась Правдой земельная собственность. Статьей 34 Кр. Пр. устанавливается штраф в 12 гривен кун за нарушение земельной межи⁵³. Однако, по мнению И.П. Сафроновой, которое мы полностью разделяем, настолько высокий по тогдашним меркам штраф в 12 гривен, скорее всего, не мог быть отнесенным ко всем без исключения случаев нарушения кем-либо чьего угодно права собственности на землю и, в частности, к случаю перепахивания крестьянской межи, поскольку даже за кражу княжьего коня Правдой устанавливался штраф лишь в 3 гривны. Отсюда очевидным, видимо, будет вывод, что постановление о штрафе в 12 гривен имело место в случае нарушения именно границы княжеского земельного участка - как объекта, особо охраняемого правовыми средствами. Хотя, с другой стороны, возможным, наверное, будет предположение, что именно недифференцированность штрафа за нарушение земель-

ной межи указывала на то, что все земли являются собственностью одного верховного собственника - князя, и в любом случае нарушения межи - то ли между "ролейную переореть", то ли "дворную перетнеть", то ли какую-то другую, однако штраф за ее нарушение во всех случаях назначался одинаковый - 12 гривен. Наверное, нарушая земельную межу, нарушитель посягал одновременно и на право владельца, и на право верховного земельного собственника, и на его волю, согласно которой тот или другой владелец и получал в свое владение определенный надел земли.

Статья 32 Правды Ярослава⁵⁴ утверждала факт особой охраны княжеской собственности, установив штраф за порчу княжеской борти⁵⁵. Аналогичное (к тому же и более расширенное - под охраной была не только самая борть, но и дерево, на котором она находилась, т.е. собственником борти мог выступать не только князь, но и другой землевладелец) постановление помещалось и в ст. 75 Пр. Пр.: "Аже борть подьтнеть, то 3 гривны продаже, а за дерево полгривны"⁵⁶.

На наш взгляд, отсюда возможным будет сделать вывод о том, что охрана частной собственности была одним из главных назначений Русской Правды: как упоминалось выше, согласно ст. 71 Пр. Пр., уничтожение знака собственности на бортовых деревьях влекло за собой штраф в 12 гривен;⁵⁷ такой высокий штраф означал, прежде всего, усиленную защиту не только собственно борти как особо значимого объекта права собственности (по сравнению: "разнаменаеть" (ст. 75 Пр. Пр.) - 12 гривен, "подьтнеть" (ст. 71 Пр. Пр.) - 3 гривны), а самого принципа незыблемости частной собственности, на который покушался злоумышленник⁵⁸. Статьи 69⁵⁹ и 70⁶⁰ Пр. Пр., охраняя интересы, в первую очередь, частных собственников-феодалов и устанавливая высокие штрафы за нарушение их права собственности, берут под свою защиту практически все их имущество.

Еще одним особым субъектом, право собственности которого находилось под отдельной правовой охраной, выступала Церковь. Сначала имущественные права Церкви в Киевской Руси обеспечивались и ограждались гарантиями преимущественно религиозно-морального характера, который Устав князя Владимира определял следующим образом: "Кто переступит си правила, яко же есмы управили по святых отець правилом и пьрвых царев управленью, кто

иметь преступать правила си, или дети мои, или правнучата, или в котором городе наместник, или тиун, или судья, а пообидять суд церковныи, или кто иныи, да будут прокляти в сии век и в будущии семии святых отець вселеньских"⁶¹. Однако уже ст. 38 Краткой редакции Устава Ярослава Мудрого устанавливала конкретную санкцию со стороны государственной власти за нарушение права церковной десятины и всех других имущественных прав как Церкви в целом, так и церковных иерархов лично - как отдельных (раздельных) субъектов имущественных отношений (т.е. того, что князь "есмы дал митрополиту и церкви и пископьям по всем градом"), определяя правило: "А кто уставление мое нарушит, или сынове мои, или внуци мои, или прануци мои, или вот рода моего кто, или от бояр кто, а нарушат ряд мои и вступятся, в суды митрополити, что есмы дал митрополиту и церкви и пископьям по всем градом по правилом святых отец, судивше, казнити по закону"⁶² (выделено нами. - В.Р.).

* * *

Таким образом, возможным, очевидно, будет вывод о том, что в законодательстве Киевской Руси - Русской Правде, церковных Уставах Владимира и Ярослава, отдельных княжеских постановлениях, грамотах и т.п. - нашли свое отражение процессы становления и развития института права собственности, происходившие в ходе социально-экономической эволюции древнерусского общества. Феодальный закон, как отмечал Б.Д. Греков, защищал интересы крупных землевладельцев, "...укреплял их права на землю и сидящих на этой земле земледельцев-крестьян..."⁶³. Государство в лице великого киевского князя оказывало содействие усилению боярства как своей опоры, щедро раздавая его представителям земли, принуждением и правовыми предписаниями расширяя и укрепляя власть бояр над крестьянами, тем самым содействуя постепенному преобразованию боярской вотчины в сеньорию, ускоряя процессы замены отработочной ренты оброком, а самого боярина - на сюзерена по отношению к своим дружинникам и государя для своих подданных.

Возрастание земельных владений верхушки общества и законодательное закрепление ее собственностических прав сделали ненужной прежнюю форму государства, в которой единственным олицетворением государственности выступал великий ки-

евский князь; достигнутая удельными князьями и боярством экономическая самостоятельность требовала ее перерастания в самостоятельность политическую, следствием чего и становится феодальная раздробленность, когда в результате расчленения доселе единого Киевского государства образуются самостоятельные удельные княжества. Эти процессы, в свою очередь, определили и необходимость изменений в законодательном урегулировании отношений собственности в новых политических и экономических условиях, содействуя образованию и закреплению расчлененной феодальной собственности на землю как основы феодально-иерархического общества. Тем не менее справедливым будет отметить, что коренных изменений в регулировании отношений собственности в феодально-раздробленной Руси не произошло, и основным источником правовых норм в этом плане продолжала оставаться Русская Правда. Такие изменения наступили несколько позже - когда, с одной стороны, северо-восточные русские земли начала собирать Москва, а юго-западные оказались включенными в состав различных иностранных государств (Великого княжества Литовского, Польши, а после их объединения в результате Люблинской унии 1569 г. - Речи Посполитой), и системы права собственности в этих землях с данного времени получают в своем развитии несколько разновекторную направленность.

¹ Хачатуров Р.Л. Русская Правда. Тольятти, 2007. С. 3-4.

² Свердлов М.Б. От Закона Русского к Русской Правде. М., 1988. С. 171.

³ Хачатуров Р.Л. Мирные договоры Руси с Византией. М., 1988. С. 37-41.

⁴ В.И. Сергеевич указывал, что "...самое слово "собственность" в древнее время не было известно. Вместо него употреблялись описательные выражения: моя, твоя земля, моя купля, купил впрок, в дернь". (Сергеевич В.И. Лекции и исследования по древней истории русского права. Изд. 4-е. СПб., 1910. С. 524-525).

⁵ Как замечал А.В. Венедиктов, "...в отличие от римского права, резко отграничивавшего право собственности как от владения, так и от вещных прав на чужую вещь, феодальное право даже и на поздних ступенях своего развития не проводило столь же четкой границы между отдельными формами вещно-правового господства. В течение ряда столетий оно обходилось даже без особого технического термина для обозначения права собственности. В Германии соответствующая терминология образовалась лишь в XIII-

XIV вв. (*Eigenschaft, Eigentum*). В России термины "собственность" и "право собственности" появились лишь в XVIII в." (Венедиктов А.В. Государственная социалистическая собственность. М.: Л., 1948. С. 102-103).

⁶ А поскольку Русская Правда строилась по казуальной системе, постольку законодатель стремился не установить некое общее правило, а предусмотреть все возможные, по его мысли, жизненные ситуации. Как замечал по этому поводу Б.Д. Греков, "...впечатление от Правды Ярославичей, как, впрочем, и от Пространной Правды, получается такое, что изображенный в ней хозяин вотчины с сонмом своих слуг разных рангов и положений - собственник земли, угодий, двора, рабов, домашнего скота и птицы, владелец своих крепостных, - обеспокоенный возможностью убийства и краж, стремится найти защиту в системе серьезных наказаний, положенных за каждое деяние, направленное против его прав. Это впечатление нас не обманывает. Действительно, "Правды" защищают вотчинника-феодала от всевозможных покушений на его слуг, крестьян, рабов, рабынь, на его землю, коней, волов, уток, кур, собак, ястребов, соколов и пр." (Греков Б.Д. Киевская Русь. М., 1953. С. 148).

⁷ Статья I Краткой Правды устанавливала: "*Убьеть муж мужа, то мьстить брату брата, или сынови отца, либо отцю сына, или братучаду, либо сестри-ну сынови; аще не будеть кто мьстя, то 40 гривен за голову: аще будеть русин, либо гридин, либо купчина, либо ябетник, либо мечник, аще изгой будеть, либо словенин, то 40 гривен положити за нь*". (Правда Русская. Ч.2. Комментарии / под ред. Б.Д. Грекова. М.: Л., 1947. Ст. 1. С. 15). Н.А. Максимейко писал по поводу содержания ст. I Краткой Правды: "...первая ее половина относится ко всему населению... В таком же общем смысле определена была сначала и 40-гривенная плата за голову в случае отсутствия мстителей. Но... далее, очевидно, для того, чтобы не дать повода к недоразумению, составитель Русской Правды спешит поправить: он оговаривается, что упомянутые 40 гривен взыскиваются только тогда, если убиты такие-то лица. Эта оговорка косвенно наталкивает на тот вывод, что в других случаях платился иной штраф. ... Если бы составитель Русской Правды хотел очертить приблизительно состав современного ему населения, то, конечно, он назвал бы его основные классы - бояр, горожан и смердов, а не случайные и дробные деления... Если бы... он имел в виду всех свободных людей, то он мог бы ограничиться наименованием словен и русинов, но не перечисляя их отдельных разрядов. Итак, уже при Ярославе Мудром не все свободные одинаково охранялись уголовным законом". (Максимейко Н.А. Мнимые архаизмы уголовного права Русской Правды // Вестн. права. 1905. Март - апрель. С. 126-127, 130). Со временем дифференциация правовых предписаний Правды в зависимости от социального положения их субъектов все больше усиливалась, и уже ст. I Про-

странной Правды определяла: “Аще убиет муж мужа, то мстити брату брата, либо отцу, ли сыну, либо брату чадо, ли братню сыновиа; аще ли не будеть кто его мстыя, то положити за голову 80 гривен, аче будеть княж моуж или тиуна княжа; аще ли будеть русин, или гридь, либо купець, либо тивун боярск, либо мечник, либо изгой, ли словени то 40 гривен положити за нь” (Правда Русская. Ч. 2. Комментарий. Ст. 1. С. 241). Д. Иванишев проводил здесь параллели между постановлениями Русской Правды и законодательством германцев: “Для лиц, состоящих в некоторых должностях, присваивается вира свободного человека - как в законах Салических или в законах Рипуариев (*L. Sal. et., Tit. 56; L. Rip., Tit. 53*), где *pueri regis aut hominess regis*, из какого бы звания они ни были, имеют виру свободного... Ярослав и воспользовался развитою в его время... германскою вирою” (*Иванишев Д.* О плате за убийство в древнем русском и других славянских законодательствах в сравнении с германскою вирою. Киев, 1840. С. 92, 94).

⁸ В.И. Даль определял “десятину” как “...десятую часть чего, подать, составляющую десятичную часть с имущества или дохода; округ, известное число церквей и монастырей в ведении десятичника” (*Даль В.И.* Толковый словарь живого великорусского языка. Изд. 2-е, испр. и умнож. Т. 1. СПб.; М., 1880. С. 433).

⁹ Я.Н. Щапов и М.Б. Свердлов считали, что передача князьями своих доменных земельных угодий монастырям с юридической точки означала переход этих земель в феодальную собственность последних (см.: *Щапов Я.Н.* Церковь в системе государственной власти Древней Руси // *Древнерусское государство и его международное значение.* М., 1965. С. 232; *Свердлов М.Б.* Генезис и структура феодального общества Древней Руси. Л., 1983. С. 106-135). И.Я. Фроянов, в отличие от этого, считал, что предоставление князьями земель монастырям не носила феодального характера, а лишь создавала условия для эволюции пожалованной земли в феодальную собственность, т.е. передача волостей означала уступку права сбора налогов и получения других доходов с переданных земель (*Фроянов И.Я.* Церковно-монастырское землевладение и хозяйство на Руси XI-XII вв. // *Проблемы отечественной и всеобщей истории.* Л., 1973. С. 89-90). Однако, как замечал В.М. Рычка, такая точка зрения не получила широкой поддержки среди исследователей этого вопроса (*Рычка В.М.* Церковні володіння в структурі феодальної власності Давньої Русі // *Економіка Радянської України.* 1988. № 5. С. 49-50).

¹⁰ Протоиерей С. Дымов отмечал, что “...особенно богаты были землями древнерусские монастыри. Они пользовались большой любовью и уважением князей и простых людей, которые находили в монастырях горячих молитвенников за землю Русскую, за Церковь, за живых и умерших. Кроме того, монастыри были центрами духовного просвещения и школами христи-

анского благочестия, где готовились виднейшие деятели Русской Православной Церкви. Поэтому знатные люди ничего не жалели для подвижников благочестия и дарили монастырям все, чем славилась Русская земля” (*Прот. С. Дымов.* Церковь и государство в Киевской Руси: докл., прочитанный на IX Междунар. конгрессе Общества восточного канонического права “Церковь и государство на христианском Востоке”. Кавала (Греция), 11-24 сент. 1989 г. // *Журн. Моск. Патриархии.* 1990. № 6. С. 59).

¹¹ Митрополит Макарий, характеризуя земельную собственность Киево-Печерского монастыря, писал: “К прежним селам, какими владел монастырь, присоединялись новые. Так, Ярополк Изяславич, князь Владимира Волынского, подражая отцу своему Изяславу в любви к Печерской обители, отдал ей свое все достояние (1086), волости Небольскую, Деревскую, Лучскую и около Киева. Один из постриженников Киево-Печерских, епископ Ефрем, пожертвовал Печерскому монастырю (прежде 1096) двор в Суздале с церковью святого Димитрия и с селами. Вместе с тем обитель получала и другого рода пожертвования. Минский князь Глеб Всеславич, зять Ярополка Волынского, принес ей 600 гривен серебра и 50 гривен золота, а по смерти этого князя (1119) супруга его Анастасия Ярополковна дала еще 100 гривен серебра и 50 гривен золота. Суздальский тысяцкий князь Георгий, сын Шимона Варяга, в 1130 г. прислал в обитель 500 гривен серебра и 50 золота на покровение раки преподобного Феодосия, а потом пожертвовал обители и ту гривну, которую носил на себе, и в которой заключалось 100 гривен золота” (*Митрополит Макарий.* (М.П. Булгаков). История Русской Церкви. СПб., 1866. Т. 1. Отд. IV. С. 91-92).

¹² *Рычка В.М.* Указ. соч. С. 49.

¹³ Киево-Печерский Патерик. Киев, 1930. С. 57.

¹⁴ *Розенкампф Г.А.* Обзорение Кормчей книги в историческом виде. М., 1839. С. 97-98.

¹⁵ Митрополит Макарий отмечал, что кроме Киево-Печерского, который “средствами для своего содержания ... без сомнения, был нескуден”, также в Киеве “...возникли вновь следующие монастыри: *Дмитриевский; ... Выдубицкий; ... Всеволожин; ... Спасский на Берестове; ... Симеоновский; ... Кловский, или Стефанеч; ... Андреевский, или Янчи; ... Лазарев; ... Феодоровский; ... Вотчий; ... Кирилловский*” (*Митрополит Макарий* (М.П. Булгаков). Указ. соч. С. 107-122).

¹⁶ “Воздвигая и украшая в Киеве новые монастыри, - пишет митрополит Макарий, - благочестивые князья наши не оставляли без своего покровительства и прежних. Так, великий князь Святополк Изяславич соорудил в 1108 г. великолепную каменную церковь во имя архистратига Михаила в Киево-Михайловском монастыре, украшенную внутри мусиею, с пятнадцатью позлащенными главами, отчего монастырь получил название Златоверхого. Князь Мстислав Владими-

рович в 1113 г. перестроил весь Николаевский монастырь, около того же времени преобразованный из женского монастыря в мужской, монастырь этот упоминается еще около 1054 г., когда постриглась в нем мать преподобного Феодосия, и, следовательно, основан был гораздо прежде. Очень вероятно, судя по указанным примерам, что и другие киевские монастыри, продолжавшие существовать, именно: Георгиевский и Иринский, основанные великим Ярославом, получали от потомков его подобного же рода вспомоществования. Таким образом, в Киеве, сколько известно, в настоящий период было всех монастырей тринадцать: четыре и потом три женских, девять и потом десять мужских”. (См.: *Митрополит Макарий* (М.П. Булгаков). Указ. соч.).

¹⁷ *Митрополит Макарий* (М.П. Булгаков). Указ. соч. С. 107-109.

¹⁸ *Мысовский К.* Древнерусское церковное право // Православный собеседник. 1862. Кн. VII. С. 63-65.

¹⁹ Там же.

²⁰ Там же. С. 51-52.

²¹ Историк Церкви Митрополит Макарий указывал: “Права и льготы, какие предоставляли ордынские ханы Русской Церкви и духовенству в своих ярлыках, были следующие: 1. Ярлыки охраняли святость и неприкосновенность веры, богослужения и законов Русской Церкви. “Кто веру их (русских) похулит или ругается, тот ничем не извинится и умрет злою смертию... Что в законе их иконы и книги или иное что, по чему Бога молят, того да не емлют, ни издерут, ни испортят” (ярлык Менгу-Темира). “Вся законы их уложенные старые от начала их - то все ведает митрополит или кому прикажет; да не будет ничто же перечинено, или порушено, или кем избижено... Да все будут целы соборная церковь митрополитичи, никем, ни от кого не избижены... Что закон их и в законе их церкви, и монастыри, и часовни их, ничем да не вредят их, ни хулят; а кто учнет веру хулити или осуждати, и тот человек не извинится ничим же и умрет злою смертию” (ярлык Узбека). 2. Ярлыки охраняли неприкосновенность всех лиц духовного звания, а также всех церковных людей, т. е. мирян, находившихся в церковном ведомстве и живших на церковных землях, и, наконец, всего церковного имущества. “Да никто же обидит на Руси соборную Церковь митрополита Петра, и его людей, и церковных его; да никто же взимает ни стяжаний, ни имений, ни людей... Вся его люди и вся его стяжания, как ярлык имеет: архимандриты, и игумены, и попы, и вся причты церковныя, - ничем никто да не будет избижен... Что будут церковные люди: ремесленники кои, или писцы, или каменные здатели, или деревянные, или иные мастера каковы ни буди, или ловцы какова лова ни буди, или сокольницы, - а в то наши никто не вступаются и на наше дело да не емлют их; и пардусницы наши, и ловцы наши, и сокольницы наши, и побережницы наши да не вступают-

ся в них и да не взимают у них их дельных орудий, да не отнимают ничего же... Да не вступаются никто же ничем в церковныя и в митрополитичи, ни в волости их и в села их, ни во всякия ловли их, ни в борти их, ни в земли их, ни в улусы их, ни в лесы их, ни в ограды их, ни в волостныя места их, ни в винограды их, ни в мельницы их, ни в зимовища их, ни в стада их конныя, ни во всякия скотския стада” (ярлык Узбека). “Что церковныя земли и воды, домы, огороды, винограды, мельницы, зимовища, летовища, того у них никто ничего не замают, ни насилуют над ними; а кто будет что взял, и он отдаст беспосульно” (ярлыки Менгу-Темира, Тайдулы, Бердибека и Тюляка). В ограждение же жизни и собственности церковных людей сказано в одном ярлыке: “А кого наших послов или пошлинников убивют церковные люди над своим добром, тому телева нет; а кого наш убивет церковных людей, и тот сама смертию да умрет” (ярлык Тюляка). 3. Ярлыки освобождали все духовенство, а также церковных людей и церковные имущества от всякого рода податей, пошлин и повинностей ханам. “Во всех пошлинах не надобе им (духовным) ни котора царева пошлина, ни царицына, ни князей, ни рядцев, ни дороги, ни посла, ни которых пошлинников, ни которые доходы” (ярлык Менгу-Темира). “Дань ли на нас емлют или иное что ни буди: тамга ли, поплужское ли, ям ли, мыт ли, мостовщина ли, война ли, ловитва ли коя ни буди наша или егда на службу нашу с наших улусов повелим рать сбирати, где восхотим воевати, а от сборныя Церкви и от Петра митрополита никто же да не взимает, и от их людей, и от всего его причта... По первому пути котора дань наша будет, или запросы наши наकिनем, или поплужное, или послы наши будут, или кормы наши и коней наших, или подводы, или корм послов наших, или наших цариц, или наших детей, и кто ни есть и кто ни будь, да не взимают, да не просят ничто же; а что возмут, и они отдадут назад третицею, аще будет взяли за нужду великую” (ярлык Узбека). “Весь чин поповский и вси церковнии люди, какова дань ни буди, или какая пошлина, или которые доходы, или заказы, или работы, или сторожа, или кормы, ино тем церковным людям ни видети, ни слышати того не надобь... Не надобь ему (митрополиту), ни его людям, ни всем церковным богомольцам, попом, и чернецом, и бельцом, и их людям, от мала и до велика, никакова дань, ни котора пошлина, ни корм, ни питание, ни запрос, ни дары, ни почестья не воздают никакова; ни служба, ни работа, ни сторожа, ни которые доходы, ни поминки, ни поклонное, ни выход, ни полетное, ни станное, ни въездное, ни мимоходное на дорозе послу, ни баскаку, ни которому моему пошлиннику” (ярлык Тюляка). “А что церковныя люди: мастера, сокольницы, пардусницы или которыя слуги и работницы, и кто ни будет их людей, тех да не замают ни на что, ни на работу, ни на сторожу” (ярлык Менгу-Темира). “А в церковных домех никто же не ставится, ни рушити их; а

кто ся в них имеет ставити или рушити их учнет, и тот во гресех да будет и умрет злою смертию” (ярлыки Бердибека и Тюляка). Вместе с духовными лицами освобождались от всякого рода повинностей и их братья и сыновья, но только в таком случае, когда жили не в разделе с ними: “Попове, един хлеб ядуще и во едином месте живуще, и у кого брат или сын, и те по тому ж пожалованы будут; аще ли от них отделилися, из дому вышли, и тем пошлины и дани давать” (ярлыки Менгу-Темира и Узбека). 4. Ярлыки освобождали духовенство и церковных людей от всякой ответственности пред властями и судами гражданскими во всех делах, даже в разбое и душегубстве, и подчиняли этих людей только власти и судам церковным. “Знает Петр митрополит в правду, и право судит, и управляет люди своя в правду, в чемнибудь: и в разбои, и в поличном, и в татьбе, и во всяких делах, ведает сам Петр митрополит един, или кому прикажет. Да вси покаряться и повинуются митрополиту, вся его церковныя причты, по первым изначала законом их и по первым грамотам нашим... Вся своя церковная управляет (митрополит), и судит, и ведает или кому повелит таковая деяти и управляти. А нам в то не вступатися ни во что, ни детям нашим, ни всем нашим князем нашего царства, и всех наших стран, и всех наших улусов” (ярлык Узбека). “Кто учинит татьбу, или ложь, или иное какое злое дело, а не имешь (митрополит) того смотри, или слуги твои почнут какову нужу церковным людем твоим творити, ино то на тебе, и ты сам ведаешь, каков ответ Богу за то воздаши, и тот грех на тебе, а мы о том ничто же не имеем” (ярлык Тюляка). “Кто разбоем, и татьбою, и ложью лихое дело учинит каково, а не имешь того смотри, и ты сам ведаешь, что будет тебе от Бога” (ярлык Бердибека). По какому побуждению и с какою целию монгольские ханы давали такие права и льготы русскому духовенству - это объясняют они сами в своих ярлыках: “Да не вступаются в церковное и митрополичье никто же, занеже то Божие есть все... Мы жалуем их ярлыки, да Бог нас пожалует, заступит; а мы Божия брежем и данного Богу не взимаем... да пребывает митрополит в тихом и кротком житии, без всякия гонки, да правым сердцем и правую мыслию молит Бога за нас, и за наши жены, и за наши дети, и за наше племя...” (ярлык Узбека). “Мы пожаловали попов, и чернцов, и всех богодельных людей, да правым сердцем молят за нас Бога и за наше племя, без печали, и благословляют нас... да не кленут нас, но в покои молятся за нас... Аще ли кто имать неправым сердцем за нас молити Бога, ино тот грех на нем будет” (ярлык Менгу-Темира). Все эти объяснения ханов мы признаем за сущую правду, а отнюдь не за притворство” (*Митрополит Макарий*. (М.П. Булгаков). Указ. соч. С. 114 - 119).

²² По наблюдениям Б.Д. Грекова, в Русской Правде содержится значительное количество свидетельств относительно круга объектов права собственности: “...клеть, хлев и полный, обычный в большом сельском

хозяйстве, ассортимент рабочего, молочного и мясного скота и обычная в таких хозяйствах домашней птицы. Тут имеются: кони княжеские и смердьи (крестьянские), волы, коровы, козы, овцы, свиньи, куры, голуби, утки, гуси, лебеди и журавли” (*Греков Б.Д.* Указ. соч. С. 148).

²³ А.Е. Пресняков считал весьма давним явлением боярское землевладение, замечая: “...упоминания (в летописях. - *В.Р.*) о боярских селах случайны и немногочисленны, но это - упоминания мимоходом, как о явлении обычном” (*Пресняков А.Е.* Лекции по русской истории. Т. 1. М., 1938. С. 195).

²⁴ Б.Д. Греков по этому поводу писал, что “...летописец в конце XI века, вспоминая прошлое и сравнивая его с настоящим, утверждал, что в старое время князья и дружинники добывали богатство главным образом войной с чужими народами, а свои имения не эксплуатировали чрезмерно. Сейчас дело переменялось. Эксплуатация своих имений стала главным источником обогащения, с чем связано и насилие над своими соотечественниками. Летописец осуждает этот образ действий своих современников и говорит, что именно за это навел Бог на русскую землю “поганые”, “а и скоты наши и села наша и имения за теми суть”. Летописец, стало быть, тоже подчеркивает наличие земельных владений у господствующих классов как в XI в., так и значительно раньше. Только в древние времена землевладельцы-де вели себя по отношению к своим подданным лучше, поэтому и имений у них никто не отнимал, что случилось позднее в наказание за их непохвальное поведение. Таков смысл рассуждений летописца” (*Греков Б.Д.* Указ. соч. С. 139).

²⁵ Правда Русская: Пространная редакция // Российское законодательство X-XX веков. В 9 т. Т. 1. Законодательство Древней Руси / отв. ред. В.Л. Янин. М., 1984. С. 69.

²⁶ В данном случае Пространная Правда в развитии охраны частной собственности на землю идет еще дальше - для нее в ст. 72 характерной становится большая (в сравнении со ст. 34 Кр. Пр.) дифференциация возможных случаев нарушения межи: здесь особо выделяются “бортные”, “ролейные”, “дворные” межи, что дает основания говорить о дальнейшем развитии феодального хозяйства и, в первую очередь, - за счет общинных земель, а с другой стороны, предположить рост количества случаев нарушения права частной собственности в условиях все возрастающего социального неравенства. Ст. 72 Пр. Пр. в сравнении со ст. 34 Кр. Пр. вносит и еще одну новеллу, изменяя характер ответственности нарушителя: если в Кр. Пр. за нарушение межи виновный в этом выплачивал возмещение собственнику земли (“за обиду 12 гривне”), то в Пр. Пр. санкция приобретает государственную окраску, когда виновный карается продажей в пользу князя (“то 12 гривен продаже”), что означало окончательное закрепление государственной властью принципа непри-

косновенности собственности. С другой стороны, как считают некоторые авторы, в целом ст. 70-77 Пр.Пр. отображают борьбу общины против “обояривания” и “окняжения” земли (см.: Правда Русская: Пространная редакция. Т. 1. Законодательство Древней Руси. С. 69, 108).

²⁷ Там же.

²⁸ Правда Русская: Краткая редакция // Российской законодательство X-XX веков. В 9 т. Т. 1. Законодательство Древней Руси / отв. ред. В.Л. Янин. М., 1984. С. 48.

²⁹ И.Д. Беляев писал: “В Правде сыновей Ярослава особенно замечательна статья о порче межи. В Ярославовой Правде о ней нет и помину. Но, конечно, необходимо должно допустить, что меры против порчи межей существовали, как в Ярославово время, так и прежде него, потому что в это время русский народ был земледельческим народом, а следовательно, дорожил своими полями, тем более, что тогда было еще очень немного обработанных полей. Межевыми знаками служили ямы, зарубки на деревьях и разные естественные признаки. Отсутствие в Ярославовой Правде узаконений относительно порчи межей можно объяснить тем, что Ярослав, конечно, представлял разбирательство дел этого рода или старому обычаю, или, что вероятнее, Судному Закону, в котором есть статья о порче межей. Но через 50 лет после смерти Ярослава русское общество уже настолько развилось, что не могло оставаться ни при обычном праве, ни при Судном Законе, полагавшем телесное наказание, несогласное с русским духом, и потребовало законов новых. Поэтому-то сыновья Ярослава и помещают в своей Правде статью относительно порчи межей. По Правде сыновей Ярослава, порча межей считалась очень важным преступлением - за нее назначалась пеня в 12 гривен” (Беляев И.Д. Лекции по истории русского законодательства. М., 1879. С. 239).

³⁰ М.П. Мрочек-Дроздовский, рассматривая положения ст. 34 К. Пр. и ст. 72 Пр. Пр., замечал: “Значение межей весьма ясно выражается в Русской Правде. Межеопределение является одним из важнейших дел тогдашнего управления. Вместе с этим Русская Правда указывает отчасти и те способы, которыми определялись межи в то время: она указывает на межи, означаемые на земле (их можно перепахать, перегородить), и на межи судеревные (их можно перетесать); она указывает, кроме того, на природные межевые знаки (дуб межный). Из этих указаний, как они ни скудны и отрывочны, можно понять, что межевое дело во времена Русской Правды знало все те способы межеопределения, какие известны нам из позднейших памятников (естественные и искусственные межевые знаки)” (см.: Правда Русская. Ч. 2. Комментарии / под ред. Б.Д. Грекова. М.; Л., 1947. С. 206).

³¹ Рапов О.М. Княжеские владения на Руси в X - первой половине XIII ст. М., 1977. С. 27.

³² Толочко П.П. Київська Русь. Киев, 1996. С. 163-164.

³³ Там же. С. 164.

³⁴ Пытаясь дать оценку этому явлению, Б.Д. Греков отмечал: “...вотчина в своем развитии прошла большой путь...: 1) она ясно обозначила грань между классом привилегированных землевладельцев и массой сельского населения, продолжающего жить в своих общинах; 2) владельцы вотчин заняли значительные пространства общинной земли и подчинили себе сидящих на этой земле общинников-земледельцев; 3) они же привлекли к себе значительную часть земледельцев, вынужденных покинуть общину, и превратили их в зависимых от себя людей. Таким образом, оформились три основные слоя сельского населения: 1) крестьяне-общинники, еще не попавшие под власть феодала; 2) крестьяне-общинники, очутившиеся вместе со своей землей под властью феодала; 3) люди, оторванные от общины, лишенные средств производства, в силу чего оказавшиеся на чужой земле в качестве зависимой от феодала рабочей силы” (Греков Б.Д. Указ. соч. С. 142-143).

³⁵ Пресняков А.Е. Княжое право в Древней Руси: очерки X-XII веков. Л., 1993. С. 59.

³⁶ Ф.Л. Морошкин указывал, что “...самовольная защита не должна переходить за межу владения, ибо за ней начинается чужой мир, и еще менее в пределы земли самого нарушителя: ибо это значило бы нарушить мир владельца, т.е. учинить важное преступление. За межою обиженный владелец может преследовать бегущего вора или раба; но, поймавши его в чужом мире, не должен самовольно отнимать своего, а - пойманного раба должен вести к местному начальнику, тиуну или волостелю. Здесь открывается суд, т.е. разбирательство прав собственности, а не владения. Похититель удерживает вещь в своем владении, но должен присягнуть со своими родичами (*conjuratores*), что та вещь у него своя, доморощенная; если же вещь приобретена по передаче, то владелец должен поставить поручника (*Gewerman, auctor rei*) (Морошкин Ф.Л. О владении по началам русского законодательства. М., 1837. С. 241-243).

³⁷ Правда Русская. Ч. 2. Комментарии / под ред. Б.Д. Грекова. С. 368.

³⁸ Правда Русская: Краткая редакция. Т. 1. Законодательство Древней Руси. С. 48.

³⁹ Ст. 41 устанавливала: “Аще крадет кто скот в хлеве или клеть, то же будет один, то платити ему 3 гривны и 30 кун; будет ли их много, всем по 3 гривны и по 30 кун платит”. А ст. 42 определяла: “Аже крадет скот на поли, или овце, или козы, ли свиньи, 60 кун; будет ли их много, то всем по 60 кун” (Правда Русская. Ч. 2. Комментарии / под ред. Б.Д. Грекова. С. 390). М.Ф. Владимирский-Буданов усматривал в отличиях постановлений Правды разницу “...кражи собственности охраняемой от кражи собственности нео-

храняемой. Крадущий из хлева должен преодолеть больше препятствий, чем крадущий на поле, и потому первый обнаруживает большую напряженность злой воли, чем второй... По этой же причине клетный тать (ворующий изнутри дома) подвергался 3-хгривенной продаже, равно и крадущий гумно или хлеб из ямы” (Владимирский-Буданов М.Ф. Хрестоматия по истории русского права. Вып. 1. 5-е изд. Киев, 1899. Прим. 63).

⁴⁰ Правда Русская: Пространная редакция. Т. 1. Законодательство Древней Руси. С. 69.

⁴¹ Там же. С. 70.

⁴² “Аже который купецъ истопитиься. Аже который купецъ, где либо шед с чюжими кунами, истопитиься либо рать возметъ ли огонь, то не насилити ему, ни продати его; но како начнетъ от лета платити, тако же платити, зане же пагуба от Бога есть, а не виноватъ есть; аже ли пропиеться, или пробиеться, а в безумы чюж товар испортити, то како либо тем, чии той товар, ждуть ли ему, а своя им воля, продаять ли, а своя им воля” (Правда Русская. Ч. 2. Комментарии / под ред. Б.Д. Грекова. С.429). М.Ф. Владимирский-Буданов, анализируя ст. 54 Пространной Правды, выделял три вида несостоятельности должника: “1) несостоятельность, возникающая не по вине должника, из случайных причин (пожара, кораблекрушения, истребления имущества неприятелями); в таком случае наступает обязательная рассрочка долга; 2) несостоятельность, возникающая по вине должника (пьянства, расточительности); при этом предоставляется выбору кредитора - или отсрочить уплату долга, или же продать должника в рабство; 3) несостоятельность мнимая (злостное банкротство), когда должник преследуется и наказывается как вор - уголовным порядком” (Владимирский-Буданов М.Ф. Обзор истории русского права. 5-е изд. Киев, 1907. С. 407).

⁴³ “О долзе. Аже кто многим долженъ будеть, а пришел гость из иного города или чюжеземець, а не ведая запустити за нь товар, а опять начнетъ не дати гости кун, а первии далжебити начнутъ ему запинати, не дадуче ему кун, то вести и на торг, продати же и отдади же первое гостины куны, а домашним, что ся останеть кун, тем же ся поделять; наки ли будутъ княжи куны, то княжи куны первое взяти, а прок в дел; аже кто много реза имал, не имати таму” (Правда Русская. Ч. 2. Комментарии / под ред. Б.Д. Грекова. С. 435). А.И. Загоровский указывал, что должник по своим долгам отвечал своей личностью (Загоровский А.И. Исторический очерк займа по русскому праву до конца XII ст. Киев, 1875. С. 48-49).

⁴⁴ Правда Русская: Краткая редакция. Т.1. Законодательство Древней Руси. С. 47.

⁴⁵ Там же. С. 65.

⁴⁶ Там же. С. 69.

⁴⁷ Российское законодательство X-XX веков. В 9 т. Т. 1. Законодательство Древней Руси / отв. ред. В.Л. Янин. М., 1984. С. 47.

⁴⁸ Там же. С. 69.

⁴⁹ Там же. С. 47.

⁵⁰ Там же. С. 65.

⁵¹ Там же. С. 47.

⁵² Там же. С. 65.

⁵³ “А иже между переоретъ либо перетес, то за обиду 12 гривне” (Правда Русская: Краткая редакция. Т. 1. Законодательство Древней Руси. Ст. 34. С. 48).

⁵⁴ “А в княже борти 3 гривне, либо пожгутъ, либо изудрутъ” (Правда Русская. Ч. 2. Комментарии / под ред. Б.Д. Грекова. С. 197). В переводе И. Платонова эта же статья имела несколько иной вид: “Если кто сожжет или выдерет княжескую борть, тот платит 3 гривны: за борть земледельца 2 гривны”. Б.Б. Каффенгауз давал такую редакцию: “Если сожгут княжескую борть или выкрадут пчел, то платит 3 гривны”. (Правда Русская. Ч. 2. Комментарии / под ред. Б.Д. Грекова. С. 197).

⁵⁵ В. Есипов отмечал: “Русская Правда упоминает еще один... важный объект повреждения имущества огнем, именно борть (пчельник), подвергая виновного в порче и истреблении ее... денежной ответственности. Рано развившееся среди славян пчеловодство, сделавшееся весьма ценным промыслом, заставило оградить его от преступных посягательств. В “XII таблицах” Рима мы еще не встречаем подобного постановления, но уже по закону Аквилы можно было преследовать сожжение чужих пчел” (Есипов В. Повреждение имущества огнем по русскому праву. СПб., 1892. С. 16).

⁵⁶ Правда Русская: Пространная редакция. Т. 1. Законодательство Древней Руси. С. 69.

⁵⁷ “Аще кто борть разнаменаеть, то 12 гривен” (Правда Русская. Ч. 2. Комментарии / под ред. Б.Д. Грекова. С. 554). Н. Ланге так объяснял значение термина “разнаменаеть”: “Разнаменованъ борть значило стесать топором с нее знамя, т.е. признак, **определяющий право чужого владения** (курсив наш. - В.Р.), и выделать на дереве свое, или вообще другое знамя” (Ланге Н. Исследование об уголовном праве Русской Правды // Архив исторических и практических сведений, относящихся до России. Кн. 4. СПб., 1859-1860. С. 192). Г. Гетц подчеркивал, что под словом “борть” Правда понимала не только отдельное дерево, но и целый участок леса с такими деревьями, т.е. пчельник или пасеку (см.: Gutz H. Das Russische Recht. Stuttgart, 1912. Bd. III. S. 307).

⁵⁸ М.Ф. Владимирский-Буданов указывал: “На бортовых деревьях каждый собственник клал свои знаки... Преступление, наказуемое по этой статье, равно по ст.ст. 72 и 73, есть истребление признаков частной собственности, с целью присвоения ее или незаконного пользования ею” (см.: Владимирский-Буданов М.Ф. Хрестоматия по истории русского права. 3-е изд., доп. Ч. 1. Киев; СПб., 1885. Прим. 113).

⁵⁹ “Аще украдетъ кто бобр, то 12 гривен” (см.: Правда Русская. Ч. 2. Комментарии / под ред. Б.Д. Гре-

кова. Ст. 69. С. 549). И.Н. Болтин относительно нормы ст. 69 Пр. Пр. отмечал: “Сей закон предметом имеет истребление вовсе бобрового завода, когда кто из племенных бобров - самку или самца - убьет, разоря их гнездо или нору, и для того пеня столь великая положена, понеже убиением единого из племенных истребляется вся стая” (*Болтин И.Н.* Правда Русская или законы великих князей Ярослава Владимировича и Владимира Всеволодовича Мономаха. СПб., 1792. С. 92). Д. Дубенский же по этому поводу пояснял: “Племенные бобры были особою ветвию государственных доходов, а может быть и собственностью князя” (Об Ярославовой Правде XI века // Чтения Общества истории и древностей российских. 1846. Кн. II. С. 92).

⁶⁰ “Аще будет росечена земля или знамение, им же ловлено, или сеть, то по верви искати татя ли платити продажу” (см.: Правда Русская. Ч. 2. Комментарий / под ред. Б.Д. Грекова. Ст. 70. С. 549). С.В. Пахман, подчеркивая важность ст. 70 в части охраны княжеской собственности, указывал: “В исках о краже бобра, если на месте кражи остались знаки, а именно, если найдено на земле орудие ловли или сети, - “знамение, им же ловлено, или сеть”, - то эти признаки суть достаточные доказательства, и на основании их, если бы даже не было ответчика налицо или он был неизвестен, округа (вервь) обязана была разыскать в своей среде вора или заплатить пеню” (*Пахман С.В.* О судебных доказательствах по древнему русскому праву преимущественно гражданскому в историческом их развитии. М., 1851. С. 40). И.М. Собестианский отмечал:

“В древности бобры считались собственностью князя. В средневековой Польше сельское население обязано было стеречь бобров; в противном случае подвергалось тяжелым наказаниям. Вервь в Русской Правде привлекается к ответственности, если в ее пределах охотился кто на бобров, на том основании, что этим нарушалось право князя. Вот почему вервь и уплачивает только штраф князю (продажу). Она освобождалась от платежа лишь в таком случае, если ей удавалось разыскать виновного” (см.: *Собестианский И.М.* Круговая порука у славян по древним памятникам их. Прага, 1886. С. 125). На этот же аспект обращал внимание и И. Грыцько (*Грыцько И.* Участие общины в суде по Русской Правде // Архив исторических и практических сведений, относящихся до России. СПб., 1860-1861. Кн. 5. С. 45). Н.А. Максимейко же замечал, что вервь не должна была принимать на себя обязанность в любом случае отыскать татя, и продажу обязывалась выплачивать лишь в случае, когда она (вервь) искать преступника отказывалась: “В статье (ст. 70 Пр. Пр. - *В.Р.*) прямо сказано: или искать татя, или платить. Значит, платили тогда, когда отказывались искать” (*Максимейко Н.А.* Указ. соч. С. 147).

⁶¹ Устав князя Владимира Святославича: Синодальная редакция. Ст. 19 // Русское законодательство X-XX веков: В 9 т. Т. 1 / отв. ред. В.Л. Янин. М., 1984. С. 149-150.

⁶² Устав князя Ярослава: Краткая редакция. Ст. 38 // Русское законодательство X-XX веков. В 9 т. Т. 1. / отв. ред. В.Л. Янин. М., 1984. С. 170.

⁶³ *Греков Б.Д.* Указ. соч. С. 529.

Поступила в редакцию 01.09.2011 г.

ИННОВАЦИОННЫЕ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ

© 2011 А.Ю. Горохов
E-mail: OET2004@yandex.ru

Рассмотрены актуальные теоретические и практические вопросы инновационных стратегий управления в промышленности. Представлены алгоритмы формирования инновационной стратегии, совершенствования управления промышленной компанией, моделей стратегического управления в промышленности.

Ключевые слова: инновационность производства, инновационная стратегия, качество стратегического управления, коэффициенты эффективности в управлении.

Согласно наблюдениям, в настоящее время в России развивается специфическая конкурентная среда, основу которой составляют соответствующие отношения российских и западных фирм на внутреннем рынке. Через этот механизм на деятельность российских регионов может оказываться сильное воздействие тенденций инновационного развития системы мирового хозяйства. При разумной внутренней политике указанный фактор внешней среды способен быть импульсом развития инновационности российских регионов, интенсивного перехода к новому типу маркетинговых стратегий. Уровень инновационности производства товаров выступает в качестве основного элемента новой маркетинговой стратегии, определяющей ее общую эффективность, задает конкурентные преимущества и перспективную финансово-экономическую устойчивость компании.

Процесс формирования инновационной стратегии может быть разбит на 8 этапов (рис. 1).

Предложенный алгоритм разработки инновационных стратегий подтверждается опытом компаний, успешно осуществляющих их разработку и реализацию.

Оценочные критерии инновационной стратегии представлены в разрезе следующих основных групп:

I. По характеру спроса. II. По степени признания на рынке. III. По уровню конкуренции. IV. По степени риска. V. Социальные критерии. VI. Инвестиционные критерии.

Использование инновационной стратегии управления значительно повышает роль системы критериев отбора направлений инновационного развития и их материализации в конкретных конкурентоспособных видах товаров. Среди главных компонентов критерия выбора маркетинговых стратегий - критерии характера спроса; критерии степени признания на рынке; критерии уровня конкуренции; критерии степени риска; социальные критерии; инвестиционные критерии. Общий стратегический ориентир при оценке инновационных стратегий заключается в достижении наибольшей эффективности их применения в данном регионе, стране.

Новые процессы, происходящие в стратегическом управлении промышленными компаниями в XXI в., обуславливают изменение в устоявшихся классификациях факторов маркетингового окружения. Общеизвестные предложенные Ф. Котлером несколько десятков лет назад такие факторы, как экономические, демографические, природные, научно-технические, политические и культурные, уже дополнились юридическими, социальными факторами и

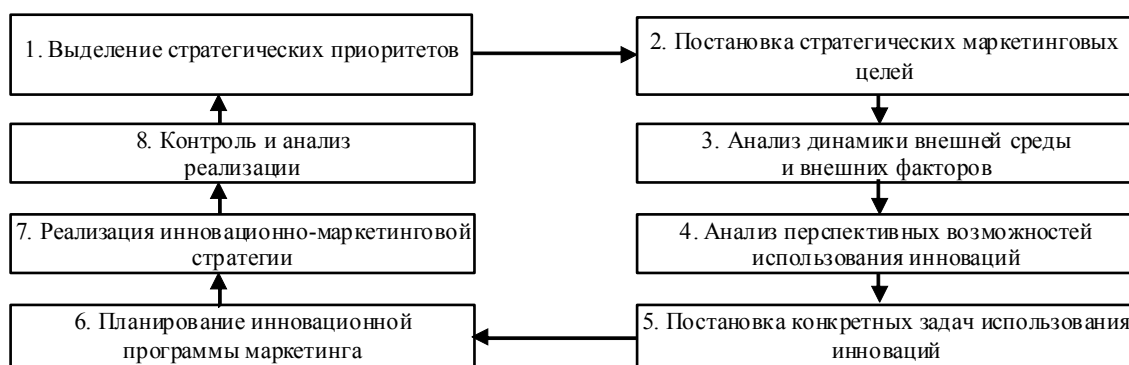


Рис. 1. Алгоритм формирования инновационной стратегии

конкуренцией. Характерной чертой стратегического маркетингового управления стало бурное развитие инноваций, с которыми тесно связан жизненный цикл товаров.

Существуют сферы, где неприемлема теория жизненного цикла товара.

Основными целями исследования рынков промышленных товаров, по нашему мнению, должны быть: расширение рынков сбыта, сохранение и увеличение объемов производства, минимизация издержек и поддержание сбалансированного уровня цен; снижение концентрации производства и монополистической деятельности доминирующих производителей на товарных рынках; поддержание и развитие конкурентной среды и защита компаний от монополистической деятельности.

Анализ структуры рынков промышленных товаров целесообразно проводить, учитывая экономическое состояние региона, отраслевую структуру производства; зависимость экономики от изменений в структуре ввоза и вывоза; характер транспортной связи; возможности экономики оперативно реагировать на изменение спроса; тенденции в изменении объемов и структуры спроса на продукцию, в динамике цен, перспективы реализации научно-технического прогресса.

Таким образом, в методологии исследования промышленных товарных рынков должно существовать новое направление, связанное с созданием адаптивных качественных программ управления в промышленности.

Систему критериев формализованной оценки качества стратегического управления составляет комплекс показателей, который должен быть обеспечен соответствующими расчетами и иметь необходимые алгоритмы машинной реализации. При эффективном его использовании по программе Project Expert можно обеспечить «проигрывание» сценариев развития компании и оценку показателей в перспективе. Оценкой эффективности заканчивается реализация маркетинговой стратегии управления в промышленности компании*.

* Обычно под эффективностью понимают изменение следующих параметров: количества всех клиентов, количества новых клиентов, количества счетов, общей суммы продаж. Помимо этих основных параметров, могут быть дополнительные, которые для конкретных случаев обеспечивают большую точность определения эффективности, лучшую чувствительность по отношению к малым изменениям объема рекламы или же более оперативно реагируют на эти изменения. К дополнительным параметрам могут относиться: новые клиенты, привлеченные под влиянием рекламы; новые клиенты, привлеченные определенным рекламным носителем (печатные СМИ, Интернет и т.д.); новые клиенты, привлеченные за счет выставок и других мероприятий.

Анализ показал целесообразность разработки формального аппарата оценки на базе показателей, которые рассмотрены и обоснованы автором. При оценке качества программы развития компании необходимо рассматривать возможность ее оптимизации в будущем.

Для фармацевтического бизнеса характерен синтез различных коэффициентов эффективности при принятии каких-либо управленческих решений.

В целом, система показателей развития компаний должна базироваться на трех основных потоках информации: а) о качестве продукции, степени ее соответствия установленным и прогнозируемым требованиям клиента; б) об эффективности, ресурсоемкости, стабильности процесса производства; в) о степени удовлетворенности клиента, возможности и выполнимости его предвидимых потребностей.

Оценка стратегии развития компании должна охватывать расширенный комплекс показателей, содержащих ключевые факторы и резервы роста эффективности маркетинговых программ, а также показатели капитализации и эффективности логистики потоковых процессов.

Таким образом, представленные численные характеристики могут служить оценкой активности производственной деятельности и представляют научный и практический интерес по управлению в реально функционирующем промышленном субъекте.

Модель совершенствования управления промышленной компанией на основе использования адаптивных маркетинговых программ, структурирующая пошаговый порядок управленческих итераций, представлена на рис. 2.

Применение качественных программ, под которыми понимается разработка, внедрение и постоянное совершенствование системы маркетинговых инструментов и стратегического маркетингового управления в соответствии с развитием маркетингового потенциала компании, возможностями и тенденциями обслуживаемого рынка, мы считаем одним из главных условий «выживаемости» промышленной компании и ее развития в сегодняшней российской конкурентной среде. Данные программы нацелены на формирование благоприятного имиджа компании, усиление акцента на ее конкурентных преимуществах, с ориентацией на тенденции развития рынка и основных конкурентов.

То, что концепция формирования адаптивных маркетинговых программ стратегического развития выделяется в качестве главного пункта стратегии компании, обусловлено следующим обстоятельством



Рис. 2. Модель совершенствования управления промышленной компанией в ходе использования адаптивных программ

ством. Маркетинговые успехи промышленных компаний в большинстве случаев представляют собой результат концентрации собственных преимуществ против слабых сторон конкурентов. В процессе анализа состояния конкурентов основной целью выступает получение информации по следующим направлениям: цели, стратегии, возможности конкурентов, используемые конкурентами маркетинговые коммуникации. Данные аспекты являются факторами внешней контролируемой микросреды маркетинга, и их умелое использование служит основой формирования успешной стратегии компании.

Структура качественных маркетинговых программ управления компанией для их эффективного воплощения на практике требует соответствующим образом сформированного организационного обеспечения и контроля над внедрением. Особое место принадлежит правильной организации рекламных коммуникаций, что позволяет существенно повысить эффективность и сократить риски, связанные с вложениями в продвижение товаров, качество рекламных прогнозов является на сегодня одной из наиболее актуальных проблем в развитии фармацевтической промышленности.

Составными частями концепции программы стратегического управления для ЗАО «Инфамед» явились: характеристика основных элементов маркетинговой среды; анализ рыночных возможностей и оценка конкурентного преимущества компании; характеристика маркетинговых стратегий; анализ

маркетинговых коммуникаций; разработка маркетинговых программ в зависимости от положения на рынке и осуществляемой маркетинговой стратегии*.

В результате внедрения концепции компания в настоящее время обладает рядом конкурентных преимуществ и имеет все возможности для успешной деятельности на рынке фармацевтической продукции. Ведущийся в компании постоянный маркетинговый анализ то появляющихся, то исчезающих общественных потребностей и непрерывное приспособление к ним составляют основу ее стратегии.

Опираясь на состояние потенциала и конкурентных преимуществ компании «Инфамед», мы считаем, что для фирмы, развивающей свою деятельность на российском рынке, наиболее приемлема интеграция стратегий превосходства по издержкам**.

Стремление к максимизации предоставляемой совокупности потребительских ценностей, а также анализ реакции потребителей позволяют компании «Инфамед» перейти на уровень компании претенден-

* Компания «Инфамед» является клиентоориентированной, что определяется постоянным отслеживанием и анализом потребностей своих клиентов и рынка в целом; стремлением к соответствию компании статусу надежного делового партнера (за счет высокого качества предлагаемых товаров, четкого и качественного выполнения услуг, а также гибкой ценовой политики).

** Одной из стратегий компании ЗАО «Инфамед» является выход на новые рынки сбыта. Основными потенциальными рынками выступают рынки стран СНГ, Азии, Индии и Китая.

та на лидерство. В отличие от классического понятия позиционирования товаров и услуг, позиционирование компании “Инфамед” направлено на позиционирование стиля предоставляемых потребителю ценностей, что включает в себя преподнесение особенностей препарата, производимого фирмой. При этом автором использовано новое сочетание композиционного и инновационного воспроизводственных подходов.

Наиболее актуальным для компании “Инфамед” является позиционирование фирмы среди конкурентов, которое осуществляется посредством концентрации внимания на собственных конкурентных преимуществах, практически монопольном положении на рынке, а также на поиске и реализации дополнительной новой потребительской ценности, не имеющих аналогов у конкурентов. Фундаментом позиционирования для ЗАО “Инфамед” выступают такие составляющие маркетингового потенциала, как: привлекательная ассортиментная и ценовая политика; оперативность, компетентность и доброжелательность персонала; высокая внутрифирменная культура. Именно эти показатели при анализе маркетингового потенциала определены автором в качестве ключевых факторов успеха компании “Инфамед”, и именно их следует наращивать.

В методике исследования товарного рынка фирмы “Инфамед” представляется необходимым использование инструментов внешнего, внутреннего и двухстороннего маркетинга. Реализация данной стратегии возможна посредством: обоснованного расширения ассортимента предоставляемой продукции; изменения графика работы сервисных специалистов (например, круглосуточно); упрощения оформления заявки на предоставление товаров (например, онлайн). При этом главная задача обеспечения максимально возможного уровня потребительской ценности для клиентов состоит в том, чтобы по возможности превзойти их ожидания по отношению к качеству предоставляемых лекарств. Основными для фирмы “Инфамед” являются стратегии ассортимента и экономии, доминирующие на рынке. В расчетах оценки качества управления предусматривается уровень расходов на стимулирование сбыта, который в компании “Инфамед” на сегодня определяется в основном методом расчета от наличных средств, хотя во внимание принимается и метод расчета, исходя из целей и задач. Бюджет маркетинга компании разрабатывается на основе собственных ресурсов, а также на основе планируемого эффекта маркетинговых мероприятий.

Оценка рынка фирмы “Инфамед” производится средствами качественных маркетинговых коммуникаций, которые состоят в значительном выделении фирмы среди ее конкурентов, а также в привлечении новых потребителей и удержании уже су-

ществующих. Для решения этих проблем компанией на различных этапах деятельности используются следующие инструменты маркетинговых коммуникаций: наличие собственного корпоративного сайта; распространение рекламы компании в Интернете (поисковые системы, тематические сайты, баннеро-обменные сети и т.д.); рассылка релизов с важными новостями компании (расширение ассортимента товаров, изменение цен, другие новости компании); участие компании в ведущих профильных выставках и распространение на них своих фирменных материалов; использование в качестве средств PR заказных статей в средствах массовой информации и специализированных журналах.

Основное направление развития компании заключается в создании прочных, долговременных взаимоотношений с потребителями на основе максимального удовлетворения их потребностей*. В связи с этим, на первый план при разработке маркетинговых программ ЗАО выходят аспекты формирования благоприятного имиджа, формирующегося на основании не только предложения товаров, но и доверительного общения с потребителем.

Основными критериями в медиаплане ЗАО “Инфамед”, влияющими на выбор используемых средств, являются: географические (страна, регион, область, город); социально-демографические (пол, возраст, уровень дохода и т. д.); потребительские характеристики (частота покупок, предпочтение брендов).

В результате внедрения вышепредставленных моделей исследования в ЗАО “Инфамед” в 2010-е гг. был достигнут высокий уровень роста продаж, значительно превышающий рыночные показатели. Положительная динамика свидетельствует об эффективности стратегического управления компанией. В компании был утвержден план расходов по продвижению товаров на 2011 г.

Исследование тенденций динамики продаж в ЗАО “Инфамед” и других компаниях показывает, что происходит увеличение объемов продаж основных наименований товарного ассортимента. Это означает, что для прогнозирования требуется модель, ориентированная на устойчивый тренд. Для прогнозирования продаж целесообразно, на взгляд автора, применять модели корреляционно-регрессионного анализа.

1. Ансофф И. Стратегическое управление. М., 1999.
2. Карлоф Б. Деловая стратегия: пер. с англ. М., 2001.

Поступила в редакцию 02.09.2011 г.

* Для ЗАО “Инфамед” это означает финансовую стабильность, для потребителя - экономии средств и времени при должном качестве товара и уровне обслуживания, а значит, максимально позитивный уровень эмоций при обращении в компанию.

О ПРИЧИНАХ И РАЗВЕРТЫВАНИИ ЭКОНОМИЧЕСКИХ КРИЗИСОВ В СВЕТЕ КРИТИКИ МАРКСИСТСКО-ЛЕНИНСКОГО ПОДХОДА К ИХ ОБЪЯСНЕНИЮ

© 2011 И.В. Нусратуллин

Башкирский государственный аграрный университет, г. Уфа

E-mail: nus-iv@rambler.ru

В свете критики концептуального подхода в оценке разворачивания экономических кризисов сторонниками марксистско-ленинской школы политической экономии предлагается авторская интерпретация их причин.

Ключевые слова: экономический кризис, циклическое развитие экономики, предприниматели и абсентеисты, индикативное планирование производства, анархия и диспропорциональность спекулятивного рынка.

Характеризуя сущность капиталистической формации в ее высшей империалистической фазе развития, авторы учебника по политэкономии доперестроечной поры пишут: «Капиталистической экономике присущ циклический характер развития, неизбежность периодического возникновения кризисов перепроизводства. Суть этих кризисов заключается в том, что масса произведенных в обществе товаров превышает платежеспособный спрос и не находит сбыта. В результате известная часть производства приостанавливается, уменьшается производство товаров, период роста производства сменяется упадком. Этот избыток товаров над спросом на них в обществе выражает собой перепроизводство капитала, излишнее, вызванное погоней за прибылью, расширение производства по сравнению с объемом возможного при данных условиях платежеспособного спроса»¹.

В приведенной цитате мы видим верную констатацию факта о циклическом развитии капиталистической экономики, периодическом возникновении кризисов перепроизводства из-за превышения массы произведенных товаров над платежеспособным спросом. В результате часть производства приостанавливается, уменьшается производство товаров, период роста производства сменяется упадком. Однако в части вывода, касающегося того, что избыток товаров над спросом выражает собой перепроизводство капитала, вызванное погоней за прибылью, является, на наш взгляд, не совсем верной интерпретацией фактического положения дел. Дело в том, что «избыток товаров» возникает не вследствие «перепроизводства капитала», а вследствие сужения

платежеспособного спроса по причине вывода из сферы общественного воспроизводства части доходов товаропроизводителей в сбережения. Последние не могут поступить в сферу обмена, сокращая эффективный спрос. Вследствие этого возникает искусственное перепроизводство товаров, которое ведет к экономическому кризису.

Трудно также согласиться с обоснованием другой причины экономического кризиса: «Основное противоречие капитализма - противоречие между общественным характером производства и частнокапиталистической формой присвоения является главной причиной возникновения экономических кризисов. ...В силу господства частной собственности на средства производства общественное по своему существу производство при капитализме всецело подчинено интересам и воле предпринимателей, и его результаты присваиваются именно этими предпринимателями, капиталистами. Единственной и абсолютной целью капиталиста является производство и присвоение прибавочной стоимости. ...Из основного противоречия капитализма вытекает ряд производных его противоречий, которые непосредственно подводят экономику буржуазного общества к экономическим кризисам перепроизводства»².

Из процитированного следуют очевидные выводы. *Во-первых*, класс капиталистов представлен здесь однородным классом эксплуататоров. *Во-вторых*, основная цель деятельности представителей этого класса подчинена извлечению и присвоению прибавочной стоимости и ничему другому. *В-третьих*, именно они в субъективном плане оказываются виновниками экономических кризисов.

Однако с данными выводами также трудно согласиться по следующим соображениям. *Во-первых*, класс капиталистов неоднороден и противоречив. Вследствие этого отдельные группы его представителей могут быть разграничены по отдельным классам. Собственно предприниматели есть производительный наряду с наемными работниками класс. Другая группа его представителей, которых можно назвать абсентеистами, - это непроизводительный класс, основной целью деятельности которого является именно прибавочная стоимость, прибыль, сбережения, а точнее, поборы предпринимательства и трудящихся. *Во-вторых*, производительному классу, в том числе и, главным образом, предпринимателям, не безразлична судьба собственного предприятия, степень и качество удовлетворения общественных потребностей. Что касается абсентеистов, то как раз для них справедливы слова К. Маркса о том, что производство "приостанавливается не тогда, когда этого требует удовлетворение потребностей, а тогда, когда этой остановки требует производство и реализация прибыли"³, т.е. сбережений или поборов предпринимательства и трудящихся. *В-третьих*, в субъективном плане не предприниматели оказываются виновниками экономических кризисов, а сберегатели (абсентеисты), которым в определенный момент своей абсентеистской деятельности становится невыгодным использование сбережений через кредитную систему из-за невозврата кредитов и ее банкротства. Цепочки "сбережения - инвестиции", "сбережения - потребительские кредиты" разрываются, финансово истощая общественное производство и воспроизводство. Наступает кризис, который продолжается до тех пор, пока кредитная система вновь не начнет оживать, ссужая деньги предпринимателям с наиболее выгодными и перспективными бизнес-проектами, вновь предлагая реальному производству недостающие ему финансы и, соответственно, обеспечивая повышение ценности сбережений для их нового использования в виде кредитов.

Таким образом, виновниками экономических кризисов не могут быть предприниматели (функционирующие капиталисты, "присутствующие собственники капитала") как таковые. В этом статусе их ошибочно закрепил К. Маркс в политической экономии. Реальными виновниками экономических кризисов являются абсентеисты ("отсутствующие собственники") с их непомерными

аппетитами в накоплении богатства, которое никакого отношения не имеет к реальному капиталу - средствам производства и их владельцам - капиталистам-предпринимателям.

В данном отношении мы расходимся и с Г. Джорджем, который называл реальный капитал богатством. Богатство абсентеистов есть непроизводственные косвенные блага, которые не имеют отношения ни к общественному потреблению, ни к общественному производству. Это тот фиктивный капитал, который призван наращивать сбережения абсентеистов.

Абсентеистские сбережения также нельзя в полной мере отождествлять с так называемой прибавочной стоимостью (прибылью), поскольку сбережения представляют собой отъем части как прибавочной стоимости (прибыли), так и части заработной платы. И когда такой отъем доходит до критической точки - невозврата инвестиционных и потребительских кредитов, наступает кризис со всеми вытекающими последствиями свертывания производства, безработицы и т.д., и т.п.

Касательно абсентеистской деятельности по преумножению богатства вызывает возражение и марксистский подход в оценке организации капиталистического производства: "Одно из важнейших проявлений основного противоречия капитализма, - пишут авторы учебника, - заключается в противоположности между относительной организацией производства на отдельных предприятиях и анархией производства во всем обществе. Анархия, диспропорциональность общественного производства, невозможность планомерного его развития - неизбежное следствие частнокапиталистической собственности на средства производства. По мере развития капитализма анархия производства все больше усиливается"⁴.

Приведенный тезис также не вызывает у нас согласия, поскольку современное капиталистическое производство организуется в демократических условиях своей организации посредством заключения взаимовыгодных контрактов производства и поставки по всем звеньям технологических цепочек общественного воспроизводства по усмотрению отдельных производственных предприятий и их руководителей. Кроме того, для координации их функционирования в капиталистической экономике широко применяется индикативное (рекомендательное) планирование, которое указывает социальные и производственные

параметры экономики в масштабах всего общества и отдельных его подсистем. По сути дела, контрактная и индикативная система планирования охватывает всю капиталистическую экономику “сверху донизу”, не оставляя места для анархического производства.

Другое дело, что вне данной системы планирования остается абсентеистская деятельность, которая привносит в общественное воспроизводство основные анархические предпосылки, зачастую зависящие лишь от конъюнктуры спекулятивного финансового рынка. Анархия этого рынка состоит в том, что обслуживающая абсентеистский класс прослойка “эффективных менеджеров” широко использует приемы спекуляции - скупку и продажу фиктивного капитала (акций, облигаций, валюты и т.п.) для получения спекулятивной прибыли, спекулятивную оценку реального капитала в ценных бумагах и т.п. Именно поэтому дополнительным фактором (дополнительной причиной) экономического кризиса может быть и обрушение курсов ценных бумаг вследствие невозможности выплаты дивидендов по раздутым по стоимости ценным бумагам. Невозможность выплаты дивидендов означает не что иное, как банкротство предприятий, наступившее по причине недостаточности платежеспособного (эффективного) спроса. То есть начало экономического кризиса все же состоит в недостаточности финансовых средств производственных предприятий для возобновления производства, наступившей в результате их некредитоспособности.

Прогнозировать финансовые спекуляции весьма затруднительно, динамика финансового рынка не подчиняется строгим закономерностям, носит рефлексивный, во многом зависящий от поведения субъектов этого рынка характер и, соответственно, его функционирование является стихийным, беспорядочным, хаотичным, неорганизованным, что и есть признак анархии.

Таким образом, анархия, диспропорциональность не есть характеристика общественного производства. Анархия, диспропорциональность есть характеристика спекулятивного финансового рынка - основной сферы приложения сбережений, деятельности “эффективного менеджмента” в угоду интересам абсентеистского непродуцирующего класса.

Другим проявлением основного противоречия капитализма, по мнению авторов учебника, выс-

тупает противоречие между производством и потреблением, это верное наблюдение. Однако суть марксистско-ленинского подхода в объяснении данного противоречия состоит в том, что производство растет быстрее потребления по причине “ненасытной жажды прибавочной стоимости” капиталистов, а “пролетарское состояние народных масс не дает возможности быстро расти личному потреблению”⁵. “В итоге рост производства наталкивается на узкий базис народного потребления. Произведенные товары не находят сбыта, реализация общественного продукта затрудняется. Сокращается производство, наступает экономический кризис перепроизводства”⁶.

По поводу “ненасытной жажды прибавочной стоимости” капиталистов и “пролетарского состояния народных масс” следует отметить, что здесь извечный спор в экономической теории по поводу конкуренции прибыли и зарплаты решается в пользу наличия такой конкуренции, из-за чего якобы страдают трудящиеся. Однако некоторые экономисты в решении этого спорного вопроса придерживаются прямо противоположного мнения. В частности, Г. Джордж считал необоснованным, “будто заработная плата определяется отношением между капиталом и работниками”. “Три фактора соединяются для производства: труд, капитал и земля. Три разряда лиц делят между собой продукты: работники, капиталисты и землевладельцы. Если, с увеличением производства, и работники получают не более, чем прежде, и капиталисты получают не более, чем прежде, то необходимым выводом отсюда будет то, что вся выгода достается землевладельцам. ... Растет рента, и потому не увеличивается ни заработная плата, ни процент. Что дает доход землевладельцам, то лишает дохода работников и капиталистов”⁷.

Если иметь в виду, что под землевладельцами Г. Джордж подразумевал класс абсентеистов, то можно понять: основной причиной снижения платежеспособного спроса со стороны населения он считал не “ненасытную жажду прибавочной стоимости, конкурентную борьбу между капиталистами”, а ненасытную жажду сбережений со стороны абсентеистов. Да и сегодняшняя статистика говорит в пользу мнения Г. Джорджа, поскольку, например в России, в тех отраслях, которые характеризуются высокой рентабельностью, налицо высокий уровень и заработной платы (см.

таблицу). Из данных таблицы со всей очевидностью вытекает, что чем лучше финансовое состояние отрасли, тем выше в ней и заработная плата ее работников. Это касается в первую очередь финансовой деятельности, добычи полезных ископаемых, нефтепереработки, транспорта и связи, производства и распределения электроэнергии, газа и воды, которые являются высоко rentабельными отраслями. Соответственно, средняя зарплата их работников также высока, чего не скажешь о сельском хозяйстве, большинстве отраслей обрабатывающей промышленности, сфере образования, здравоохранения, в которых низкая эффективность производства немедленно отражается и на уровне заработной платы.

В обосновании противоречия между целью капиталистического производства и развитием производительных сил также, на наш взгляд, имеются существенные изъяны с современной точки зрения на источник и механизм возникновения при-

были. Так, авторы справедливо пишут, что “стремление извлечь все большую прибавочную стоимость заставляет капиталистов совершенствовать технику и технологию производства, так как это обеспечивает увеличение массы выпускаемой продукции, снижение индивидуальной стоимости единицы продукции, а следовательно, и получение избыточной прибавочной стоимости”. Однако уже говоря про “рост технического, а затем и органического строения капитала”, который, по их мнению, “ведет в конечном счете к падению нормы прибыли... сдерживает стимулы к расширению производства, сокращает спрос на дополнительные средства производства”, они допускают явный просчет, основываясь на марксистской концепции возникновения прибавочной стоимости пропорционально величине используемого труда.

Такая интерпретация противоречит, например, неравновесной концепции возникновения прибыли и ее норм⁸. Норма прибыли в современном производстве может в отдельные периоды

Отношение среднемесячной номинальной начисленной заработной платы работников предприятий и организаций по видам экономической деятельности к среднероссийскому уровню, %*

Виды экономической деятельности	Годы							
	1995	2000	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Всего в экономике	100	100	100	100	100	100	100	100
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	55	44	45	43	43	45	49	50
Добыча полезных ископаемых:	226	267	250	231	218	207	192	187
добыча топливно-энергетических полезных ископаемых	257	314	295	274	260	245	226	220
добыча полезных ископаемых, кроме топливно-энергетических	159	180	161	154	144	140	133	126
Обрабатывающие производства:	96	106	102	98	96	95	93	88
текстильное и швейное производство	51	55	50	47	47	48	49	48
производство кожи, изделий из кожи и производство обуви	59	61	56	55	53	55	55	53
обработка древесины и производство изделий из дерева	83	78	68	69	65	65	65	58
производство кокса и нефтепродуктов	172	221	204	227	210	210	202	199
производство машин и оборудования	80	89	97	98	98	99	98	90
производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	78	90	95	96	97	96	96	95
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	167	142	128	124	121	115	110	115
Строительство	124	119	108	106	102	105	107	97
Оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	76	71	73	77	77	84	86	85
Транспорт и связь	149	145	138	133	126	121	120	120
Финансовая деятельность	160	235	258	263	262	257	242	226
Государственное управление и обеспечение военной безопасности; социальное страхование	109	122	117	128	127	124	123	127
Образование	65	56	62	63	66	65	65	71
Здравоохранение и предоставление социальных услуг	73	60	68	69	76	74	75	79

* Рассчитано по: Россия в цифрах. 2010: кратк. стат. сб. / Росстат. М., 2010. С. 119-121.

времени падать, но совсем по другой причине, а именно из-за вздорожания используемых исчерпаемых природных ресурсов. Однако как только найдется замена дорогому ресурсу в технологии производства, так вновь возникает ситуация возможного роста нормы прибыли. Эффект перепроизводства в сфере воспроизводства капитала возникает не потому, “что средств производства в обществе произведено больше по сравнению с потребностями в них со стороны капитала”⁹, а потому, что на те доходы, которые достаются предпринимателям в результате их перераспределения, они не могут полностью выкупить нужный им капитал. В конце концов, не помогают им в этом и ссужаемые через кредитную систему сбережения. Соответственно возникает новая предпосылка экономического кризиса. Но главная причина все та же: это увод из сферы общественного воспроизводства львиной доли доходов в виде сбережений из реального сектора в спекулятивный финансовый.

Далее авторы пишут: “Противоречие между общественным характером производства и частнокапиталистической формой присвоения в конечном итоге проявляется как противоречие между пролетариатом и буржуазией. В результате концентрации капитала и производства общественные средства производства все более и более сосредотачиваются в руках класса буржуазии, чем расширяется фронт эксплуатации труда капиталом. Развитие общественного характера капиталистического производства сопровождается дальнейшей поляризацией буржуазного общества на пролетариат и буржуазию, что находит выражение в росте удельного веса лиц наемного труда в самостоятельном населении. В современный период противоречие между пролетариатом и буржуазией, оставаясь главным классовым противоречием капитализма, дополнилось противоречием между монополистической буржуазией, составляющей незначительный процент населения, и всеми немонополистическими слоями нации, страдающими от гнета монополий. Это является основой роста социальных, классовых противоречий в современном буржуазном обществе”¹⁰.

В данной фразе с современной точки зрения справедлива только ее часть, которую, перефразировав, можно изложить в следующей редакции: “В современный период еще более обостряется главное противоречие современного об-

щества - это противоречие между монополистической буржуазией, составляющей незначительный процент населения, и всеми немонополистическими слоями нации, страдающими от гнета монополий”. Поясняя нашу редакцию, отметим, что под “монополистической буржуазией” мы имеем в виду абсентеистский класс, а под “немонополистическими слоями нации” - производительный класс, состоящий из предпринимателей и трудящихся, или, иными словами, из функционирующих капиталистов и рабочего класса. И тогда совершенно к месту звучит следующее замечание авторов учебника с небольшим уточнением: “Развитие общественного характера капиталистического производства сопровождается дальнейшей поляризацией буржуазного общества на *производительный и непродуцирующий классы*, что находит выражение в росте удельного веса лиц *предпринимательского и наемного труда* в самостоятельном населении (курсив наш. - И.Н.)”.

Характеризуя описанный далее циклический характер капиталистического воспроизводства¹¹, надо отметить следующие его особенности в соответствии с нашими замечаниями и вопросами. *Во-первых*, цикличность капиталистического воспроизводства аналогична жизненному циклу любого явления, в частности биологического, для которого также характерно рождение, интенсивное развитие, упадок и смерть. Характерным для всех циклов являются стадии расцвета и упадка экономики и, далее, нового ее возрождения в результате очередного этапа обновления. Надо понимать, что экономика испытывает определенное воздействие со стороны каких-то сил, которые заставляют ее развиваться циклически. Конечно, это не какие-нибудь природные или биологические силы, регулирующие циклы развития биологических существ. Однако определенная аналогия имеется. Под влиянием каких же сил происходит такое циклическое развитие экономики? *Во-вторых*, определенное сокращение периодов времени от начала одного цикла до начала другого от 10-11 лет в первой половине XIX в., до 7-9 лет во второй его половине и 4-5 лет в XX в. Похоже, что сокращение продолжительности развития циклов связано ни с чем иным, как с усилением темпов развития НТП. *В-третьих*, как пишут авторы учебника, “кризис представляет собой главную фазу цикла. Его экономическая функция в конечном счете сводится к насиль-

ственному и временному, на какой-то период, установлению пропорциональности между отдельными звеньями капиталистической экономики”¹². Возникает вопрос: кем осуществляется в субъективном плане насилие и по отношению к кому? В чем выражается механизм насилия? *В-четвертых*, начало кризиса, как правило, связано с обвалом, с резким падением какого-либо показателя экономики. Что же является первичным показателем, который, как снежный ком, вызывает обвал?

Вот как описывают начало экономического кризиса авторы учебника: “Кризисы перепроизводства характеризуются значительным обострением трудностей сбыта продукции. Растут запасы нереализованной продукции. Сокращаются портфели заказов на оборудование и строительство. Перепроизводство постепенно охватывает все отрасли. Наблюдается массовое банкротство торговых и промышленных фирм. Вслед за этим приходит в расстройство кредитная система. Растет спрос на ссудный капитал, а предложение его резко сокращается; повышается норма ссудного процента. Происходит банкротство мелких и средних банков; банки прекращают выдачу вкладов. Паника охватывает рынок ценных бумаг. Падает курс акций и других ценных бумаг. Постепенно кризис охватывает все сферы экономики. Торговые фирмы прекращают оптовую закупку товаров. Промышленное производство сокращается, производственные мощности остаются незагруженными. Конкурентная борьба крайне обостряется. Усиленно идет процесс концентрации и централизации. Сокращение производства вызывает огромный рост безработицы и еще большее падение покупательной способности трудящихся масс. Их положение резко ухудшается, снижается заработная плата, усиливается эксплуатация рабочих, еще занятых в производстве. Экономическая жизнь общества дезорганизуется”¹³.

По описанию авторов, кризис начинается с “обострения трудностей сбыта продукции”, т.е. перепроизводства товара, затем следует банкротство производственных предприятий, расстраивается кредитная система и т.д. Но ведь для недопущения перепроизводства еще неоклассики предлагали кредитовать сбережениями производство. Следовательно, если имеется кредит, то и перепроизводства не будет. Тогда предложенное

авторами объяснение начала кризиса не совсем понятно.

На наш взгляд, кризисная фаза цикла начинается с обвала кредитного рынка: ипотечного ли, потребительского ли или еще какого-либо. Эффект перепроизводства, как мы уже замечали выше, преодолевался с помощью кредитов, складывающихся за счет сбережений. Поскольку сбережения, накапливаемые сберегателями веками, являются нескончаемым источником кредитов, постольку, казалось бы, проблем с преодолением эффекта перепроизводства не может быть. Однако дело в том, что за кредиты надо платить. Для покрытия трудностей с платежами кредитные учреждения идут на всякого рода уступки, снижают ставки кредитования и т.п., но до определенных пределов, ниже которых сбережения уже не пойдут в кредиты. С другой стороны, ресурсы заемщиков исчерпываются вследствие необходимости выплаты банковского процента, масса которого по мере возрастания массы кредита постоянно увеличивается, в какое-то время перекрывая возможности заемщика. И это происходит не с одним заемщиком, а с их множеством. Именно тогда, когда возникают массовые невыплаты займов, наступает обвал кредитного рынка, который уже тянет за собой обрушение кредитной системы, нарастание трудностей со сбытом произведенной производственными предприятиями продукции, их банкротство и т.д. Соответственно, сворачивается и финансовый рынок, поскольку его в массовом порядке до лучших времен покидают сбережения сберегателей.

По описанию авторов, в фазе депрессии “производство топчется на месте... происходит постепенное рассасывание товарных запасов, часть которых уничтожается, а часть реализуется по сниженным ценам. Устаревшее малопроизводительное оборудование ликвидируется. Перепроизводство значительно сокращается. Постепенно увеличивается реализация товаров, приостанавливается падение цен”¹⁴.

В фазе оживления “предприниматели, пользуясь безработицей и тяжелым положением рабочего класса, усиливают его эксплуатацию. Наиболее крупные и жизнеспособные предприятия пытаются приспособиться к низкому уровню цен путем использования более эффективных машин и оборудования и таким образом достичь прибыльности и превосходства в конкурентной борьбе

бе. В результате увеличивается спрос со стороны капиталистов на новое оборудование, что дает толчок развитию отраслей, производящих машины, оборудование, сырье. Обновление основного капитала является решающим фактором перехода от депрессии к оживлению. Развитие первого подразделения общественного производства сопровождается вовлечением рабочих в производство. Начинает расти заработная плата. Это увеличивает спрос на предметы потребления и стимулирует расширение производства на предприятиях второго подразделения. Выпуск продукции достигает объема, предшествовавшего кризису¹⁵.

На наш взгляд, здесь надо добавить то существенное обстоятельство, что в фазе оживления в первую очередь оживляется кредитная система и фондовый рынок, первая из которых фильтрует бизнес по критерию наибольшей эффективности перспективных бизнес-проектов, а второй - по критерию наибольшей инвестиционной привлекательности. В соответствии с наиболее рентабельными бизнес-проектами оживает эффективный бизнес, возвращая на кредитный рынок сбережения, обеспечивая их обладателям соответствующий процент.

Далее, определенное время длится фаза подъема, т.е. то время, в течение которого спекулятивный сектор экономики возвращает прокредитованные в инвестиционные проекты сбережения и заново приспособляется в субъективном плане к опутыванию бизнеса долговыми обязательствами для обеспечения следующей стадии изъятия доходов реального сектора экономики в свою пользу, подготавливая предпосылки очередного кризиса. Вновь нарастает эффект перепроизводства товаров, растет кредитный рынок, идет откчка финансовых ресурсов из реального сектора экономики, праздный класс насыщается сбережениями. "Расширяется спрос на кредит, повышается норма процента. Прибыли возрастают, повышаются курсы акций и других ценных бумаг, спекуляция которыми приобретает огромные размеры"¹⁶. И так продолжается до тех пор, пока кризис не повторится.

Таким образом, экономические кризисы наглядно показывают хищническое отношение абсентеизма к общественному богатству, к производительным силам общества. Во время кризи-

сов происходит массовое уничтожение материальных ценностей, созданных общественным трудом, производственные мощности остаются незагруженными, оборудование устаревает и портится, ухудшается положение трудящихся: растет безработица, снижается заработная плата, идет массовое разорение мелких собственников как в городе, так и в деревне. Главная производительная сила общества в значительной мере оказывается бездействующей.

Однако корнем зла в субъективном отношении являются не функционирующие капиталисты, предприниматели из-за их "ненасытной жажды прибавочной стоимости", как трактует марксистско-ленинская политэкономия, а абсентеистский праздный класс, что действительно и доказательно, на наш взгляд, утверждаем мы. В связи с этим отношения распределения в экономике настойчиво требуют общественного регулирования и контроля, в первую очередь в части ограничения абсентеистских доходов в душевом аспекте.

¹ Политическая экономия: учебник: в 2 т / А.М. Румянцев [и др.]. Изд. 2-е. М., 1977. Т. 1. Капиталистический способ производства / ред. тома Г.А. Козлов. С. 341.

² Политическая экономия... Т. 1. С. 342.

³ Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 25, ч. I. С. 283-284.

⁴ Политическая экономия... Т. 1. С. 342-343.

⁵ Ленин В.И. Полн. собр. соч. Т. 4. С. 158.

⁶ Политическая экономия... Т. 1. С. 343-344; 342-343.

⁷ Джордж Г. Прогресс и бедность. Исследование причины промышленных застоев и бедности, растущей вместе с ростом богатства... Средство избавления / пер. с англ. С.Д. Николаева. San Francisco, 1879; СПб., 1896. С. 63, 157. URL: http://www.economics.kiev.ua/download/pb/pp_022.html.

⁸ См.: Нусратуллин В.К. Неравновесная экономика: монография. 2-е изд., доп. М., 2006. С. 70-110. В электронной версии на сайте: www.nvk-ufa.narod.ru. С. 53-84.

⁹ Политическая экономия... Т. 1. С. 344.

¹⁰ Там же. С. 345.

¹¹ Там же. С. 345-351.

¹² Там же. С. 346.

¹³ Там же. С. 345.

¹⁴ Там же. С. 347.

¹⁵ Там же. С. 347.

¹⁶ Там же. С. 347.

Поступила в редакцию 05.09.2011 г.

КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА СЕКТОРОВ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ С УЧЕТОМ НАУЧНОГО, ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО И РЫНОЧНОГО ПОТЕНЦИАЛОВ

© 2011 В.И. Куц

кандидат экономических наук

Московский государственный институт электроники и математики

(Технический университет)

E-mail: OET2004@yandex.ru

Последствия мирового финансового и экономического кризиса вызвали к жизни необходимость поиска реальных факторов ускоренного роста национальных экономических систем. В данном случае речь идет о реализации такого фактора роста конкурентоспособности национальной промышленности, как рыночный, экономический и технологический потенциал предприятия. Он напрямую воздействует на способность национальной экономики производить конкурентные на мировом рынке товары и услуги, одновременно повышая уровень благосостояния своих граждан.

Ключевые слова: конкурентоспособность национальной экономики, конъюнктура мирового рынка, страны, конкурентные преимущества, экономический потенциал, рыночный потенциал.

Экономический кризис подтвердил тезис о том, что российский механизм промышленного роста в 1999-2008 гг. решающим образом зависел от внешнеэкономической конъюнктуры, прежде всего от цен на природные ресурсы и условий кредитования на мировом рынке. Низкая конкурентоспособность отечественных товаров и услуг России предопределила рост экспорта необработанной сырьевой продукции под влиянием конъюнктуры мировых товарных рынков. Это обусловило усиление зависимости национальной промышленности, государственных финансов и платежного баланса от внешнеэкономической конъюнктуры в условиях неконкурентной структуры валового внутреннего продукта (ВВП). Как в 2006-2008 гг., так и при планировании финансово-экономических показателей на 2012-2014 гг. три четверти прироста ВВП в России связано с внешним фактором экономического развития: экспортной ориентацией добывающих отраслей промышленности и обслуживающими ее финансовыми потоками. Это не соответствует ни структуре основных фондов промышленных предприятий, ни численности и качеству трудовых ресурсов в стране, ни стратегии стабилизации роста национальной экономики в среднесрочной перспективе.

В данной связи насущными становятся совершенно новые для России проблемы поиска системообразующих отраслей промышленности, предопределяющих возможность модернизации как российских промышленных предприятий, так

и национального хозяйственного комплекса как основы повышения конкурентоспособности страны на глобальном экономическом пространстве. Их оптимальное решение возможно лишь на пути формирования в России конкурентного типа промышленного производства, имеющего в своей основе наукоемкие, высокотехнологичные отрасли промышленности, способные быстро генерировать высокие технологии и модернизировать отраслевую систему национального воспроизводства.

Понятие конкурентоспособности применимо к различным субъектам экономической деятельности: к фирмам, отраслям, странам, а также к производимым в них отдельным товарам. Самое простое, количественное определение конкурентоспособности на макроуровне связано с количеством продаваемой на рынках продукции и определяется таким показателем, как величина доли страны на мировых рынках, поставляемой ею продукции. Однако такого определения недостаточно для современного полного понимания конкурентоспособности, где отправной точкой является понимание источника процветания нации. Национальные стандарты жизни определяются производительностью экономики, которая измеряется стоимостью производимых товаров и услуг на единицу национального человеческого капитала, капитала и природных ресурсов. Определение конкурентоспособности национальной экономики должно включать как комплекс условий,

так и цель достижения более высокого уровня национальной конкурентоспособности. Опираясь на понимание конкурентоспособности ведущими экспертами в этой области, можно ее трактовать как набор факторов, институтов и направлений политики, не только определяющих уровень производительности в стране, но и позволяющих сохранять или повышать реальные доходы населения.

Развитие внешних факторов конкурентоспособности предопределило развитие внутренних факторов, изменение их роли и значения для развития конкурентных преимуществ экономики. Инновационный фактор является самым новым фактором в теории конкурентоспособности. Хочется заметить, что еще в середине 80-х гг. XX в. фактор “инновации” входил в методики расчета лишь как фактор “политика страны в отношении нововведений”. Этот фактор является наиболее динамичным, и его вес в методиках оценки уровня национальной конкурентоспособности достаточно быстро повышается (в настоящее время он составляет 30 %), кроме того, растет количество “инновационных” экономик, т.е. экономик, использующих инновационный тип конкурентных преимуществ. Другой фактор, переживший в последнее время серьезные трансформации, - это технологическое развитие экономики: было замечено и нашло отражение в методах оценки то, что конкурентоспособные экономики в основном имеют превосходящую технологическую основу, и это позволяет им использовать более продвинутый и комплексный производственный процесс и производить более сложные продукты и услуги.

Изменения, которые претерпела группа показателей, оценивающая эффективность рынка труда, связаны с современным состоянием этого рынка в развитых и развивающихся странах. Факторы “доступность капитала для производителей” и “размер и эффективность товарных рынков” так же, как и “человеческие ресурсы”, традиционно присутствуют в теории конкурентоспособности. Однако и они значительно эволюционировали под воздействием изменений во внешних факторах. И наконец, национальная конкурентоспособность тесно связана с конкурентоспособностью национальных производителей.

Подход к исследованию международной конкурентоспособности Всемирного экономического форума (ВЭФ) является более адекватным происходящим процессам в мировой экономике и

перспективным с точки зрения дальнейшего развития теории. Более совершенным его делает огромный охват стран (более 130 стран, представляющих около 97 % мирового ВВП), большая градация факторов и использование стадий развития конкурентных преимуществ.

Факторы конкурентоспособности группируются следующим образом (в скобках указан вес каждого фактора в субиндексе). *Субиндекс 1 “Базовые требования”* включает факторы: институты (25 %), физическую инфраструктуру (25 %), базовый человеческий капитал (25 %) и макроэкономическую стабильность (25 %). *Субиндекс 2 “Развитие эффективности”* - эффективность рынка товаров (17 %), эффективность рынка труда (17 %), эффективность финансового рынка (17 %), развитие человеческого капитала (17 %), технологическую готовность (17 %) и открытость и размер рынка (17 %). *Субиндекс 3 “Инновации”* состоит из двух факторов: изощренности бизнеса (50 %) и инноваций (50 %).

Идея использования концепции стадий развития заключается в том, что хотя все приведенные факторы имеют определенное значение на всех стадиях, однако на некоторых стадиях их влияние заметно больше, поэтому веса для каждого субиндекса в сводном индексе зависят от стадии развития страны. Весомость субиндексов также изменяется, в зависимости от результатов, полученных эмпирическим путем. Например, в исследовании ВЭФ в 2009-2010 гг. на стадии факторов был увеличен вес базовых требований, а на стадии инноваций их вес был снижен, но повышен вес факторов эффективности (см. таблицу).

Весомость показателей конкурентоспособности позволяет выявить наиболее важные показатели для развития национальных конкурентных преимуществ. Например, по методике ВЭФ, наиболее весомыми из всего перечня показателей оказались три. Два из них характеризуют размер рынка - внутреннего и внешнего, их вес - 6 и 2 %, соответственно. Это прямо указывает на сохранение в расчете индекса важности торговли. Еще один показатель характеризует качество инфраструктуры в целом, его вес 5 %. Важность показателей, характеризующих уровень развития инноваций (определяемый их весом в общем индексе международной конкурентоспособности), изменяется от 5 % и 10 % для стран, использующих первые два типа конкурентных преимуществ

Веса по трем субиндексам конкурентоспособности стран для каждой стадии их развития, %

Стадия	Базовые требования		Развитие эффективности		Инновационный фактор	
	2005-2006	2009-2010	2006-2007	2009-2010	2006-2007	2009-2010
Стадия факторов	50	60	40	35	10	5
Стадия эффективности	40	40	50	50	10	10
Стадия инноваций	30	20	40	50	30	30

Источник. Составлено по данным: The Global Competitiveness Report 2005-2006. World Economic Forum. 2005, The Global Competitiveness Report 2009-2010. World Economic Forum. 2009.

и до 30 % для стран, находящихся на стадии конкуренции за счет инноваций¹.

Ухудшение конкурентоспособности промышленного производства в России обусловлено повышением реальной заработной платы на фоне низкого качества бизнес-климата, что ставит ее в невыгодное положение по сравнению с другими странами. Хотя общий уровень производительности в экономике страны выше, чем в Индии и Китае, с учетом более высоких зарплат на каждый заработанный рубль российский работник производит половину того, что создает китайский или индийский.

От уровня производительности зависит коэффициент окупаемости инвестиций (в физический и человеческий капитал, в технологии). Таким образом, концепция конкурентоспособности подразумевает статические и динамические компоненты: хотя производительность явно обуславливает способность страны поддерживать высокий уровень дохода, она также во многом определяет окупаемость инвестиций, что, в свою очередь, становится одним из ключевых факторов, объясняющих потенциал роста экономики.

Производительность и конкурентоспособность зависят от ряда аспектов. Речь идет о таких факторах, как физический капитал и инфраструктура, образование и дополнительное обучение, технологии и макроэкономическая стабильность, эффективное государственное управление и качество корпоративного управления, эффективность рынков и т. д. При этом ключевыми могут быть одновременно несколько факторов. Такая «многогранность» отражена в Индексе глобальной конкурентоспособности (ИГК) ВЭФ, интегрирующем множество различных компонентов (12 слагаемых экономической конкурентоспособности), каждый из которых измеряет отдельный аспект конкурентоспособности².

Рост конкурентоспособности промышленных предприятий напрямую связан с их конкурентны-

ми преимуществами в борьбе за позиционирование своего товара на соответствующем рынке. В этом смысле рост конкурентоспособности расширяет границы их рыночного потенциала до границ экономического и технологического. Не случайно, конкретизация содержания категории «конкурентоспособность» предприятия и инструментов ее реализации на рынке связана с интеграцией в нее все большего количества элементов рыночного потенциала. В итоге получается некая структура, в центре которой находится собственно рыночный потенциал, как реализация части потенциала предприятия, а по периметру - приемы, модели, алгоритмы и методы разработки и реализации их, которые в конечном итоге принимают форму конкурентной стратегии развития предприятия (см. рис. 1). В этом смысле рыночный потенциал - это те границы, в которых предприятие могло бы более или менее полно реализовать свой потенциал. Реальное же его воплощение на рынке имеет конкретную меру оценки эффективности деятельности предприятия на рынке - конкурентоспособность. Другими словами, последняя представляет собой ту часть рыночного потенциала, которую предприятие сумело реализовать в сложившихся условиях внешней среды. Именно поэтому достижение конкурентных преимуществ в борьбе за позиционирование своего товара на соответствующем рынке связано с максимальной реализацией предприятием своего рыночного потенциала.

Итак, конкурентоспособность фирмы характеризует ее способность противостоять конкурентам, вести эффективную конкурентную борьбу за рынки сбыта в условиях «открытой» национальной хозяйственной системы.

Понятие рыночного потенциала многофункционально и может быть адекватно определено во взаимосвязи с категориями потенциала предприятия и его конкурентоспособности. Потенциал предприятия представляет собой совокупность

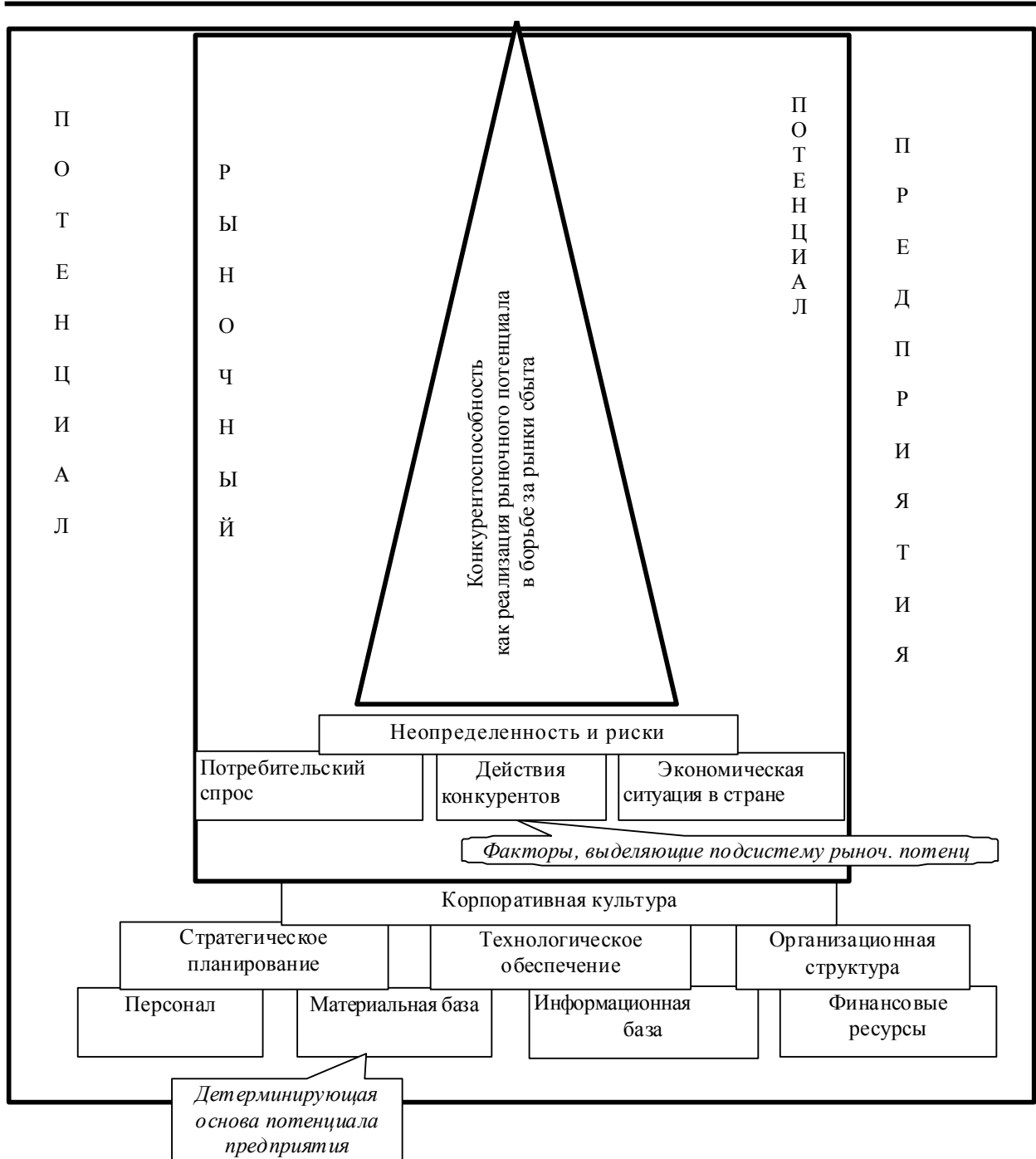


Рис. 1. Взаимодействие категорий “потенциал предприятия”, “рыночный потенциал” и конкурентоспособность предприятия

всех внутренних возможностей его эффективно функционирования (безотносительно от внешней среды), которые частично реализуются при определенных обстоятельствах или не реализуются вовсе. В противоположность внутренним факторам экономического развития предприятия, обуславливающим потенциал фирмы, рыночный потенциал - это та возможность реализации потенциала, которую в каждый данный момент пре-

доставляет рынок каждому из действующих предприятий. Другими словами, рыночный потенциал предприятия представляет ту часть его потенциала, которая могла бы быть реализована под влиянием внешних факторов, соответствующих сложившимся конкретным рыночным условиям.

Оперативная численная оценка подобного потенциала позволяет выявить скрытые резервы в развитии предприятия и увеличить отдачу от

более обоснованного применения экономическо-го инструментария, а также определить те функциональные зоны, которые имеют значительные резервы повышения эффективности производства и поэтому должны быть учтены при стратегическом планировании его деятельности. В этом смысле реализация рыночного потенциала непосредственно связана с максимизацией эффекта в сфере управления предприятием в рыночных условиях³. Тогда использование рыночного потенциала - это своего рода индикатор уровня методической готовности современного руководителя к ведению рыночной деятельности. При этом ресурсы, менеджмент и маркетинг являются ключевыми компонентами, необходимыми для осуществления успешной рыночной деятельности (см. рис. 2)⁴.

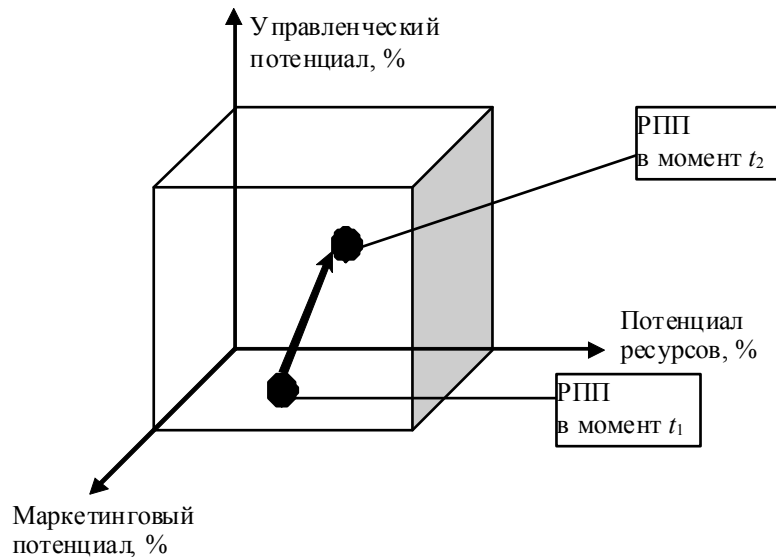


Рис. 2. Структурная модель рыночного потенциала предприятия

По поводу первого Р. Коуз писал: "...фирма - это система отношений, возникающих, когда направление ресурсов начинает зависеть от предпринимателя"⁵. Данное определение четко выделяет важнейший структурный компонент рыночного потенциала предприятия - ресурсы.

Ресурсный уровень рыночного потенциала предприятия Π можно описать следующей функциональной зависимостью:

$$\Pi = f(\Pi_1, \Pi_2, \Pi_3, \Pi_4),$$

где Π_1 - потенциал трудовых (человеческих) ресурсов;
 Π_2 - потенциал материально-производственных ресурсов предприятия;
 Π_3 - потенциал финансовых ресурсов;
 Π_4 - потенциал рыночных информационных ресурсов.

Кризис 2008-2009 поставил фундаментальную проблему определения кардинальных факторов обеспечения долгосрочного экономического развития страны в связи со значительными масштабами падения всех производственных показателей в российской промышленности: по сравнению с предыдущим годом в 2009 г. ВВП снизился на 7,9%, инвестиции в основной капитал упали на 17 % в строительстве и на 16 % в обрабатывающих производствах. Даже в начале 2010 г. инвестиционный спад в промышленности не был преодолен.

Структурные характеристики инвестиционных ресурсов за рассматриваемый период изменились следующим образом: доля собственных средств снизилась на 3,2 процентного пункта (39,5 до 36,3 %) почти целиком за счет прибыли

(с 18,5 до 14,8 %), а доля амортизации увеличилась с 17,3 до 18,7 %, удельный вес привлеченных средств поднялся с 60,5 до 63,7 %: доля кредитов сократилась на 2,4 процентного пункта (с 11,8 до 9,4 %), но возросла доля бюджетных средств (с 20,9 до 21,5 %), причем целиком за счет федерального бюджета (с 8 до 10,8%) и средств вышестоящих организаций (с 13,8 до 15,4 %).

Данные процессы имеют в своей основе низкий уровень использования рыночного потенциала промышленных предприятий и препятствия на пути технологической модернизации промышленности.

Для повышения конкурентоспособности экономики нужна такая структура основных фондов,

которая позволит повысить удельный вес обрабатывающей промышленности, наукоемких и высокотехнологичных производств. Конкретно это предполагает решение трех взаимосвязанных задач: наращивания объемов основных фондов до необходимого уровня; выбора приоритетов капиталовложений в восстановительном периоде таким образом, чтобы получить наибольшую отдачу от ограниченных средств и перестроить в процессе формирования конкурентоспособного производства структуру основных фондов с учетом целевых установок на длительную перспективу; создания и отработки в восстановительный период дееспособной системы управления, планирования и финансирования капиталовложений в высокие технологии и обновление основных фондов.

Осуществление таких преобразований возможно лишь при проведении научно-технической и промышленной политики, обеспечивающей перемещение ресурсов в перспективные отрасли экономики и ускоренное их развитие. Именно они способны мультиплицировать стимулы экономи-

ческого роста в общенациональном масштабе. В результате сначала происходит полная загрузка оборудования существующих мощностей, затем создаются новые, последние поглощают основную массу рискованного капитала. Поэтому в настоящее время основную проблему структурной перестройки можно определить как проблему выявления размеров необходимых финансовых ресурсов и их источников в конкурентоспособные структуры экономики.

¹ См.: Швандар К.В. Современные тенденции формирования международной конкурентоспособности национальной экономики: автореф. дис. ... д-ра экон. наук. М., 2011.

² См.: The Global Competitiveness Report 2010-2011; World Economic Forum. 2010.

³ Попов Е.В. Эволюция институтов мини-экономики. М., 2007.

⁴ Некипелов А.Д. От квазирынка к рынку (концептуальные вопросы стратегии экономического развития России в начале XXI века) // Рос. экон. журн. 2008. № 2.

⁵ Коуз Р. Фирма, рынок и право: пер. с англ. М., 1993.

Поступила в редакцию 04.09.2011 г.

УКРЕПЛЕНИЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ ОСНОВ МЕХАНИЗМА РАСШИРЕНИЯ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ В РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ С УЧЕТОМ МОТИВАЦИИ ЗАЕМЩИКОВ

© 2011 А.А. Волкова

Академия труда и социальных отношений, г. Москва

E-mail: OET2004@yandex.ru

В статье рассматриваются институциональная структура системы ипотечного жилищного кредитования (ИЖК) и механизм ее функционирования в Российской Федерации. Доказывается, что для поддержания высоких темпов развития рынка ипотечного кредитования страны необходима стабильность макроэкономического состояния (в том числе выражаемая низким уровнем безработицы и адекватность поведения всех участников этой системы, включая ее главного игрока - Агентство по ипотечному жилищному кредитованию).

Ключевые слова: ипотечное жилищное кредитование, финансовое посредничество, платежеспособный спрос на жилье, структурное рефинансирование ипотеки, Агентство по ипотечному жилищному кредитованию, объекты жилой недвижимости с ипотечным обременением, закладные.

В России основным участником и регулятором вторичного ипотечного рынка является Агентство по ипотечному жилищному кредитованию (АИЖК). Прототипом АИЖК послужила Федеральная национальная ипотечная ассоциация США FNMA (Fannie Mae); 100 % акций АИЖК принадлежит государству в лице ФАУФИ. В январе 2003 г. АИЖК было включено в список 18 “приоритетных” компаний с государственным участием.

Основной задачей АИЖК является формирование федеральной системы ипотечного жилищного кредитования в России, непременным условием является рыночный, а не дотационный характер данной системы. Деятельность АИЖК в целом повторяет деятельность специализированных рефинансирующих организаций в США. Она заключается в выкупе у региональных операторов и сервисных агентов стандартизированных ипотечных закладных и в последующем рефинансировании пулов этих закладных на рынке долговых ценных бумаг. Таким образом, АИЖК способствует развитию первичного рынка ипотеки, повышает его ликвидность, а также способствует созданию единых федеральных стандартов ипотечного жилищного кредитования. Все это в свою очередь облегчает формирование пулов закладных и снижает стоимость их рефинансирования.

Единые стандарты АИЖК для всех участников рынка предполагают унификацию параметров кредитных продуктов (а именно: валюты, типа

и размера процентных ставок, условий максимального и минимального размера кредита, досрочных погашений и др.), процедур выдачи и рефинансирования ипотечных кредитов. С целью автоматизации данных процедур АИЖК разработало и предоставило доступ в Единую информационную систему (ЕИС) для всех участников системы рефинансирования федерального агентства. Внедрение ЕИС позволило автоматизировать 83 бизнес-процесса, связанных с выдачей, сопровождением и рефинансированием кредитов. Автоматизация позволяет значительно сократить сроки выкупа закладных, увеличить пропускную способность системы и, соответственно, снизить операционные издержки. ЕИС также способна осуществлять регулирование закладных с целью организации ипотечного покрытия под выпуск долговых ценных бумаг.

АИЖК является крупнейшей организацией по рефинансированию ипотечных кредитов в России и вторым по величине портфеля участником рынка ипотечного кредитования после Сбербанка. По состоянию на конец января 2008 г. система рефинансирования АИЖК работала во всех регионах России с 76 региональными операторами и 64 сервисными агентами. По Стандартам АИЖК ипотечные кредиты выдают 133 организации из 70 регионов РФ.

К началу 2009 г. можно утверждать о сформированности первичного рынка ипотечного кредитования в РФ, в частности создана необходимая инфраструктура рынка, стали понятны взаи-

моотношения между субъектами, определились основные участники этого рынка, прежде всего, ведущие банки-оригинаторы ипотечных кредитов. Стремительно развивается рынок консалтинговых и посреднических услуг в области ипотечного кредитования. В свою очередь, вторичный рынок рефинансирования ипотечных кредитов находится в процессе формирования.

Кризис, разразившийся на рынке ипотеки США, ощутили банки всего мира, и в значительной мере в России. Заемщики, не способные обслуживать долг по ипотечному кредиту, объявили дефолт и тем самым пошатнули ипотечную систему США. Стоимость заимствований для банков как в США, так и в других странах резко подскочила, разразился кризис ликвидности. Российские банки, в свою очередь, начали пересмотр условий предоставления ипотечных кредитов, а некоторые объявили о временном или полном отказе от предоставления ипотеки. Все это в очередной раз обострило проблему рефинансирования ипотечных кредитов.

Так, несколько банков (в частности, “Юниаструм банк”, “Уралсиб”, “Русский стандарт”, “Ренессанс капитал”) прекратили выдачу ипотечных кредитов или заявили о своем намерении сделать это в ближайшее время. Другие банки ужесточили условия выдачи кредитов: “Москоммерц-

банк” повысил ставки по более рискованным видам ипотечного кредитования на 0,5-1 % и увеличил размер первоначального взноса, а ипотечные программы “УРСА банка” в конце сентября 2008 г. подорожали в среднем на 2 %.

Кризис усилил проблему доступа банков к долгосрочным кредитным ресурсам. Многие банки поспешили продать пулы ипотечных кредитов специализированным операторам вторичного рынка и крупным банкам.

В 2005 г. на рынке появились структуры, конкурирующие с АИЖК на рынке рефинансирования и предлагающие первичным кредиторам выкуп их ипотечных портфелей с целью накопления пула для дальнейшей секьюритизации. Их появление дало толчок дальнейшему развитию вторичного рынка ипотечных кредитов, на котором будут продаваться портфели с различными характеристиками, а главное, с различными уровнями доходности и риска. На сегодня на этом рынке работают следующие организации: АИЖК, ИСО ГПБ-Ипотека (дочерняя компания Газпромбанка), ВТБ, Русская ипотечная акцептная компания (RuMac), АТТА Ипотека, КИТ Финанс, Русско-Американская ипотечная компания (RAM), РИБ и др.

Куплю-продажу портфелей ипотечных кредитов также осуществляют банки-оригинаторы для

Данные по основным специализированным рефинансирующим организациям в РФ

Компания	Начало деятельности	Объем выпущенных ценных бумаг, млн.руб.	Портфель / на обслуживании на 01.07.07, млрд.руб.	Регионы	Партнеры
АИЖК	Май 2001 г.	3 294,8* ¹⁾ 40 420* ²⁾	45,5/52,2	70	133
ГПБ-Ипотека	Апрель 2005 г.	3 000* ³⁾ 147 150* ⁴⁾ 850,0* ⁴⁾ 969,8* ⁴⁾ 140 900* ⁵⁾ 864,0* ⁵⁾	5,5/21,3	52	90
АТТА Ипотека	Октябрь 2005 г.	Нет	9,3	81	9
RAM	Август 2007 г.	Нет	4,2	Нет данных	Нет данных
RuMac	Начало 2007 г.	Нет	Нет данных	Нет данных	Нет данных

*¹⁾ - структурированный выпуск облигаций (классы А, Б, В) с ипотечным покрытием ЗАО “Первый ипотечный агент АИЖК”;

*²⁾ - 11 эмиссий корпоративных облигаций, обеспеченных государственными гарантиями, ОАО “АИЖК”;

*³⁾ - эмитент SPV “ИСО ГПБ-Ипотека”;

*⁴⁾ - структурированный выпуск еврооблигаций SPV “Gazprombank Mortgage Funding 2 S.A.”;

*⁵⁾ - структурированный выпуск еврооблигаций SPV “Dali Capital PLC”.

Источник. Составлено автором по данным с сайтов компаний и других открытых источников.

целей структурирования сделок по рефинансированию. В подобных услугах заинтересованы первичные кредиторы, которые, не имея большой ресурсной базы, таким образом поддерживают ликвидность и обеспечивают непрерывность выдачи ипотечных кредитов (см. таблицу).

Появление новых операторов вторичного рынка ипотечных кредитов было вызвано следующими основными причинами.

Способность первичных кредиторов к выдаче ипотечных кредитов ограничена нормативными требованиями ЦБ РФ к достаточности банковского капитала, т.е. предельными значениями объемов выданных кредитов соответственно имеющемуся собственному капиталу банка. Таким образом, содержание крупного портфеля кредитов на балансе банка является весьма затратным. Продажа пула закладных специализированному рефинансирующему агентству позволяет “разгрузить” баланс банка.

Выдача и обслуживание ипотечных кредитов требуют развитой инфраструктуры, в обслуживании которой задействованы значительные человеческие и финансовые ресурсы. В этой связи банк не может допустить снижения объемов выдачи ипотечных кредитов ниже определенного уровня, в ином случае дорогостоящая инфраструктура будет простаивать. С другой стороны, средства по ипотечным кредитам имеют долгий срок оборота, и первичный кредитор может испытывать нехватку финансовых средств для поддержания необходимого объема выдачи кредитов.

Если с законодательством в области первичного ипотечного кредитования ситуация прояснилась, то законодательство в области рефинансирования ипотечных кредитов продолжает развиваться. Отдельной проблемой для законодателей стоит вопрос о создании эффективного пакета нормативно-правовых актов о секьюритизации активов.

Законодательные основы российского рынка секьюритизации ипотечных активов были установлены федеральным законом от 11 ноября 2009 г. № 152-ФЗ “Об ипотечных ценных бумагах”. Закон впервые дал определение специализированной инвестиционной компании (ипотечному агенту) и ввел в российскую практику два вида ценных бумаг - облигацию с ипотечным покрытием и ипотечный сертификат участия.

Основная задача закона - развитие ипотечного жилищного кредитования путем привлече-

ния в эту сферу средств частных и институциональных инвесторов с помощью создания специального законодательного механизма для рефинансирования ипотечных кредитов. Закон был дважды скорректирован: первые поправки были внесены федеральным законом от 29 декабря 2004 г. № 193-ФЗ “О внесении изменений в федеральный закон об ипотечных ценных бумагах”. Последние изменения были внесены Федеральным законом от 27 июля 2006 г. № 141-ФЗ. Кроме того, для реализации закона потребовалось принятие 15 подзаконных актов, разработка которых затянулась.

По состоянию на конец января 2008 г. завершено только три сделки секьюритизации в соответствии с российским законодательством (ИСО ГПБ-Ипотека (ноябрь 2006 г.), Первый ипотечный агент АИЖК (май 2007 г.), КБ МИА (октябрь 2007 г.)); 27 ноября 2007 г. произведена государственная регистрация облигаций с ипотечным покрытием Второго ипотечного агента АИЖК (на конец января 2008 г. размещение данных облигаций завершено не было).

На раннем этапе развития рынка ипотечного кредитования в России было создано множество нежизнеспособных юридических конструкций рефинансирования, например, ипотечные облигации, обеспечение по которым оставалось на балансе банка, выдавшего кредиты. В подобном случае выпуск таких облигаций не решает проблему требований к банковскому капиталу. Кроме того, все риски, присущие залогодержателю, не имеющему кредитного рейтинга, распространялись и на эти облигации. Чтобы удовлетворить требования инвесторов, эмитенту пришлось бы обеспечить доходность по таким облигациям существенно более высокую, чем доходность по ипотечным облигациям обособленного эмитента.

Другой формой рефинансирования ипотечных кредитов является продажа портфеля в ЗИПИФ (Закрытый ипотечный паевой инвестиционный фонд). Паи ЗИПИФа с финансовой точки зрения представляют собой сертификаты участия (долевые бумаги участия в поступлениях от инвестиционного портфеля ЗИПИФа). Однако паи воспринимаются инвесторами как надежные, но недостаточно доходные бумаги, что негативно отражается на их ликвидности и не позволяет сделать их эффективным средством рефинансирования.

Данный вид ПИФов был введен в действие Постановлением ФКЦБ России № 04-7/пс в ап-

реле 2004 г. Впервые ЗИПИФ был сформирован в 2005 г. На 1 июня 2007 г. в России было зарегистрировано 10 ЗИПИФов под управлением 9 управляющих компаний, еще ряд фондов находится в стадии формирования. Общая величина рефинансированных ипотечных кредитов, находящихся в составе активов ЗИПИФов, составляет приблизительно 6640 млн. руб.

Еще одним популярным способом секьюритизации ипотеки являются трансграничные схемы с размещением ипотечных ценных бумаг (ИЦБ) за границей. В частности, ЗАО «КБ ДельтаКредит» в апреле 2007 г. успешно секьюритизировал портфель закладных объемом 5,3 млрд. руб. на международном рынке капитала. Такой подход имеет много плюсов, но применим только для достаточно больших портфелей. Другими минусами такого подхода являются:

- трудоемкая и дорогостоящая процедура эмиссии;
- недостаточная статистическая история ипотечных активов в России;
- высокие первоначальные затраты и затраты на сопровождение;
- высокие затраты на размещение ценных бумаг на международном рынке;
- валютные, процентные, географические и другие риски (активы номинированы в рублях, а ценные бумаги, как правило, в валюте; поступления от заемщиков по фиксированной процентной ставке, а выплаты по плавающей процентной ставке и т.д.).

Рассмотрим общие основополагающие элементы, присущие схемам погашения кредитов во всех моделях ипотечного жилищного кредитования (ИЖК). Первым элементом является размер ипотечного кредита. При покупке недвижимости заемщик получает от кредитора определенную сумму денег под залог приобретаемой недвижимости¹. Как правило, кредит составляет порядка 80 % от стоимости приобретаемого жилья, которое передается в залог. Отношение суммы ипотечного кредита к стоимости залога называется коэффициентом ипотечной задолженности (К/З), который служит нескольким функциональным задачам:

1. Оценка кредитоспособности заемщика. Для получения ипотечного кредита заемщик должен внести определенный первоначальный взнос, в нашем примере 20 % от стоимости приобретаемого жилья. Для заемщика накопление перво-

начального взноса служит своего рода подготовительным этапом к последующему долгосрочному возврату ипотечного кредита. Для кредитора наличие первоначального взноса характеризует материальную обеспеченность заемщика и, как следствие, потенциальную кредитоспособность. В идеале первоначальный взнос должен отражать желание и возможности заемщика к сбережениям. Однако источниками первоначального взноса на ипотечный кредит могут быть как средства и активы, полученные по наследству, от родственников, друзей, сослуживцев, так и заемные средства, полученные в другой кредитной организации. Для пресечения возможностей получения ипотечного кредита с использованием заемного первоначального взноса аналитическая служба кредитора при проверке кредитоспособности потенциального заемщика обращается в бюро кредитных историй. Данный институт помогает кредитной организации отслеживать недобросовестных заемщиков и тем самым «стерилизует» и укрепляет стойкость его кредитного портфеля, а в конечном итоге и всей национальной кредитной системы.

2. Защита от падения стоимости приобретаемого и передаваемого в залог жилья. В классическом понимании ипотечный кредит выдается под залог приобретаемого жилья. Для кредитора размер К/З, не превышающий 100 % на момент выдачи кредита, служит защитой от потерь в случае системного падения стоимости недвижимости в стране или неадекватной оценки рыночной стоимости отдельно взятого объекта². При добросовестном исполнении заемщиком своих обязанностей по обслуживанию ипотечного кредита перед кредитором стоимость жилья и отношение кредита к данной стоимости не имеют критического значения. Однако при наступлении банкротства заемщика и отказа от дальнейших выплат по кредиту кредитор вынужден осуществить процедуру отчуждения залога с целью погашения оставшейся суммы ссудной задолженности. Таким образом, стоимость заложенной недвижимости должна быть достаточной для покрытия судебных и трансакционных издержек и полного возврата непогашенной доли ипотечного кредита. Частичное покрытие кредитными средствами стоимости недвижимости на момент их выдачи ($K/Z < 100\%$) служит обеспечению гарантированного возврата кредитных средств в случае отчуждения залога. Данной проблемы

может не существовать при динамично растущих ценах на недвижимость, однако эта проблема особенно актуальна на развитых и “зарегулированных” рынках недвижимости.

Следующим элементом выступает срок кредитования. Для большинства людей вопрос приобретения жилья решается один раз в течение жизни. Также, в связи со значительной суммой ипотечного кредита, его получение и обслуживание является долгосрочной процедурой. На данный момент максимальный срок ипотечного кредита в России составляет 50 лет³. Увеличение срока кредитования позволяет снизить размер ежемесячного платежа или увеличить максимально доступную сумму ипотечного кредита при заданном размере ежемесячного дохода⁴. В первом случае долговая нагрузка заемщика снижается, во втором - повышается. При прочих равных условиях увеличение срока кредитования отражается в снижении ежемесячного платежа по кредиту, за исключением случая “кредитных каникул”, при котором в течение определенного времени уплачиваются только проценты. Для относительной оценки долговой нагрузки заемщика используется отношение ежемесячного платежа по ипотечному кредиту (обязательства по кредиту) к ежемесячному доходу заемщика, коэффициент О/Д. В практике анализа кредитоспособности заемщика верхняя граница значения данного коэффициента принята на уровне 50-60 %. Предполагается, что заемщик не может использовать весь доход на выплату ипотечного кредита, поскольку имеет “неизбежные” расходы на питание, транспорт, коммунальные и прочие платежи. Подобно К/З, коэффициент О/Д служит защите кредитора от неспособности заемщика обслуживать ипотечный кредит, ежемесячные платежи по которому значительно превосходят доходы, с учетом осуществления обязательных платежей.

Последний характеризующий элемент ипотечного кредита во всех системах ИЖК - процентная ставка. В зависимости от возможности и обязательности периодического пересмотра процентные ставки делятся на фиксированные и переменные (также именуемые варьируемыми, плавающими). Фиксированная процентная ставка устанавливается на весь срок кредитования и не подлежит пересмотру. Варьируемая ставка процента пересматривается через определенный интервал времени в соответствии с индексом,

выбранным в качестве базового для данной процентной ставки, и может как снижаться, так и повышаться. Чаще всего переменная ставка процента устанавливается на основе индексов ставок межбанковского кредитования (Лондонская ставка МБК - LIBOR, Токийская ставка МБК - TIBOR, Московская ставка МБК - MIBOR и др.). Данный индекс рассчитывается на различные сроки, и в соответствии с пересмотром индекса изменяется процентная ставка по кредиту. К переменной составляющей добавляется фиксированная (спрэд), которая содержит расходы кредитной организации на выдачу и обслуживание кредита, содержание головного офиса, резерв на возможные потери, а также маржу в соответствии с требуемым акционером уровнем доходности. Вместе базовый индекс и спрэд составляют переменную процентную ставку по ипотечному кредиту с определенным периодом пересмотра⁵. Так, переменная процентная ставка LIBOR 3М + 5 % означает, что процентная ставка по кредиту рассчитывается как сумма Лондонской ставки межбанковского кредитования на 3 месяца и 5 % спреда.

По своей сути переменная ставка процента призвана отражать состояние финансово-кредитной системы страны, индекс которой используется в качестве базового. Для заемщика мотивирующим фактором получения ипотечного кредита по плавающей ставке является ожидание улучшения ситуации в финансовом секторе страны и, соответственно, снижения базового индекса.

При выдаче уровень переменной процентной ставки может быть ниже фиксированной, однако подобная “скидка” выступает платой за неопределенность и риск повышения ставки в будущем.

Производным кредитным продуктом от кредита с переменной процентной ставкой является кредит с периодическим изменением процентной ставки (ролл-оверный ипотечный кредит). Схема данного кредита предполагает пересмотр процентной ставки каждые 3-5 лет с целью адаптации к изменяющимся рыночным условиям. Уровень пересмотра может быть связан со ставкой рефинансирования центрального банка, индексом потребительских цен или другим индикатором. В России данный кредитный продукт еще не получил широкого распространения.

Активизация механизмов вовлечения финансовых ресурсов населения в процессы инвести-

рования в жилищное строительство позволит компенсировать отток капитала из страны, увеличить производство валового внутреннего продукта и национального дохода, снизить инфляционные ожидания, повысить жизненный уровень граждан и сократить социальную дифференциацию.

Сложность данной проблемы обусловлена отсутствием единой методики оценки инвестиционного потенциала сбережений населения, нарушением механизма инвестиционного обеспечения ипотечного жилищного строительства, что обуславливает краткосрочность повышательной динамики экономического роста, независимо от институциональных усилий государства.

¹ Кричевский Н.А. Ипотечное жилищное кредитование. М., 2006.

² Шараев А., Мельников В., Фельд М. Обзор банковского (классического) ипотечного рынка России. М., 2004.

³ Аналитический портал, посвященный ипотечному кредитованию и секьюритизации в России. URL: <http://www.rusipoteka.ru/>.

⁴ Хачатрян С.Р. Анализ и моделирование механизмов регулирования рыночных процессов в жилищной сфере. Препринт #WP/98/064. М., 1998.

⁵ Паикус Ю.В. Экономика и финансы недвижимости. СПб., 1999.

Поступила в редакцию 05.09.2011 г.

ГЕНРИ ДЖОРДЖ О ПРИЧИНАХ ЭКОНОМИЧЕСКОГО И ОБЩЕСТВЕННОГО КРИЗИСА В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

© 2011 И.В. Нусратуллин

Башкирский государственный аграрный университет, г. Уфа

E-mail: nus-iv@rambler.ru

Рассматриваются причины экономического и общественного кризиса в современной России через призму исследований подобной проблемы американским экономистом и общественным деятелем XIX в. Генри Джорджем на примере США и других экономически развитых стран мира того периода.

Ключевые слова: экономический и общественный кризис, неравенство в распределении богатства, дифференциальная рента, прогресс цивилизации.

Книга Генри Джорджа “Прогресс и бедность”¹ написана в полном соответствии с духом классической политической экономии в период ее наивысшего развития в XIX в., т.е. в полном соответствии со всеми положениями ее методологического основания. Автором раскрыты: устройство экономики, ее производственная структура, цель функционирования, движущие силы, ее статика, динамика в рамках общественного воспроизводства; рассмотрена классовая структура общества, система распределения доходов, ее недостатки и следствия, перспективы развития экономики и общества в соответствии с ними, раскрыты пути изменения траектории общезивилизационного развития в сторону прогресса посредством изменения системы распределения доходов и т.д.

Книга написана в несколько публицистическом тоне; это, кстати, характерно при глубоком проникновении в сущность рассматриваемой проблемы, будь она экономическая или любая другая, ибо полученные при исследовании результаты бывают настолько поразительными и отличными от существующих сведений и положений, что бывает порой трудно сдерживать сопутствующие творческому процессу эмоции. Однако публицистика Г. Джорджа лишь украшает повествование, придает эмоциональную силу глубокому убеждению автора в своей правоте, правоте своей концепции, доказываемых положений.

Авторы “Истории экономических учений”², на наш взгляд, несколько предвзято, недостаточно объективно оценивают вклад Г. Джорджа в экономическую теорию и вообще в экономическую науку, в частности в направлении развития основ государственного регулирования экономики. Это происходит, очевидно, потому, что его

концепция по трактовке классовой структуры общества расходится с “мейнстримом” в этом вопросе - концепцией К. Маркса. Так, Г. Джордж пишет: “Признав, что рента поглощает то приращение в производстве, к которому ведет материальный прогресс, на которое не достается труд; убедившись, что антагонизм интересов существует не между трудом и капиталом, как это обыкновенно думают, а в сущности между трудом и капиталом, с одной стороны, и землевладением - с другой, мы достигли заключения, которое должно повести к самым важным практическим результатам”³. Кроме того, он предлагает совершенно особый подход в разрешении противоречий в экономике и обществе, предлагает не просто отмену всех налогов, а отмену всех налогов на основе замены их единым прогрессивным налогом на ренту. И это, на наш взгляд, блестящее решение проблемы, ибо, надо заметить, величина ренты в отдельных отраслях экономики может достигать до 30-40 % стоимости товарного продукта, а в отраслях нефтегазового комплекса в наше время доходит до 500 и более процентов⁴.

В своей работе Г. Джордж, рассматривая проблему ренты и ее присвоения, говорит не только о несправедливом распределении богатства в обществе, не только о причинах такой несправедливости, но и о последствиях, которые ожидают человечество в случае непринятия с его стороны необходимых мер по устранению этой несправедливости. Он пишет: “Наше столетие ознаменовалось чрезвычайным ростом производительных сил... В начале этой поразительной эры ожидали, да и было естественно ожидать, что сокращающие труд машины облегчат труд и улучшат положение рабочего, и огромный рост производительных сил сделает существующую

бедность достоянием прошлого... Тут мы, однако, приходим в столкновение с фактами, в значении которых невозможно сомневаться. Со всех концов цивилизованного мира доносятся жалобы на то, что труд осужден на невольную праздность, что капитал скопляется и остается без употребления, жалобы на застой промышленности, на недостаток в деньгах среди промышленников; на нужду, страдание и горе среди рабочих классов. Вся та тупая, мертвящая мука, вся та острая, сводящая с ума боль, которые для большинства людей заключаются в словах “тяжелые времена”, гнетут теперь мир. И это положение вещей, общее для стран, столь глубоко различающихся по положению, по политическим учреждениям, по фискальным и финансовым системам, по плотности народонаселения и по общественной организации, едва ли может быть отнесено на счет действия местных причин. Нужда царит там, где содержатся огромные постоянные армии, но царит также и там, где их нет; нужда царит там, где нелепые и губительные покровительственные тарифы угнетают промышленность, и там, где промышленность почти свободна; нужда царит там, где господствует автократическое покровительство, но царит и там, где политическая власть находится целиком в руках народа; в странах, где бумага заменяет монету, и в странах, где только золото и серебро считаются деньгами”⁵.

Формулу восстановления справедливости в сфере распределения Г. Джордж видел, прежде всего, в том, чтобы сделать землю общей собственностью, поскольку в его времена основной рентаобразующей отраслью было сельское хозяйство, с передачей земельной ренты в общее достояние. В настоящее время его предложение, безусловно, необходимо обогатить, распространив также, как это понимается в современной экономической теории, категорию “земля” на все рентаобразующие отрасли и все рентаносные средства производства. Причем, предлагая изъятие с помощью земельного налога дифференциальной ренты в бюджет государства, он предусматривал отмену всех других налогов. И тогда, по его мнению, не будет возникать концентрация земли и монополия частной собственности на нее. К сожалению, эта формула, на наш взгляд, все же устарела, поскольку тенденция к концентрации и монополизации экономической и административной властей не ограничивается лишь рамками земельной собственности. Как бы это ни

было громоздко или неудобно, но надо думать вообще о регулировании и ограничении всех типов доходов, которые ведут к образованию сверхсбережений в обществе, в частности установить прогрессивный налог на сверхдоходы, сверхимущество, сверхнаследование и т.п.

Говоря о перспективах развития общества с несправедливым распределением богатства, Г. Джордж в XIX в. видел всю опасность, с которой столкнется человечество в случае сохранения сложившейся экономической и административной системы: “Опасности, которые грозят нашей цивилизации, происходят не от слабости побуждений к производству. Отчего она страдает, и от чего, если не будет принято мер, она должна погибнуть, так это только лишь от неравномерного распределения богатства”⁶. Этот вывод автора как нельзя более актуален и для современной российской действительности. Прискорбно иногда смотреть на стремление отдельных политиков, ученых-экономистов и других деятелей, которые разрабатывают сверхпрогрессивные концепции по выведению экономики из кризиса, по эффективной ее структурной перестройке и т.д., но без коренного пересмотра основ распределения богатства в обществе.

“Неравенство в распределении власти и богатства, - продолжает Г. Джордж, - возникающее при интеграции людей в общество, стремится сдерживать и наконец совсем уравнивает ту силу, которая создает улучшения и двигает вперед общество. С одной стороны, масса народа бывает вынуждена расходовать свою умственную силу единственно на поддержание существования. С другой стороны, идет расход умственной силы на сохранение и усиление системы неравенства, на тщеславие, роскошь и войну... Неравенство не только стремится уменьшить умственную силу, посвящаемую на усовершенствование, но стремится также сделать людей враждебными усовершенствованиям... Развитие неравенства необходимо ведет к остановке усовершенствований, а продолжаясь далее или вызывая лишь бессильное противодействие, начинает поглощать даже умственную силу, необходимую для текущих дел, и вызывает регресс”⁷.

Если вновь говорить применительно к России, то, наверное, любой человек, даже обыкновенный обыватель, видя свое благополучие, уже начинает понимать, что у нас в стране как раз наступает такое состояние, когда развитие нера-

венства в обществе начинает поглощать любые ростки прогресса.

Количество самоубийств, отравлений, убийств и несчастных случаев в России сравнимо с уровнем смертности от этих же причин в Сьерра-Леоне, Анголе и Бурунди, странах, переживающих или недавно вышедших из военного конфликта. После распада Советского Союза на три смерти в России приходится только два рождения. Таковы данные исследования, опубликованного профессором Американского института предпринимательства Николасом Эберштадтом в книге «Демографический кризис России в мирное время». «Это не просто обширный демографический кризис, это далеко идущий всепроникающий кризис человеческих ресурсов», - поясняет Эберштадт.

По мнению исследователя, несмотря на все признаки надвигающейся катастрофы, политическая элита России еще не осознала масштаба происходящих изменений. Американские ученые уверены, что в ближайшие двадцать лет проблема быстрого сокращения трудоспособного населения скажется на всех сферах жизни российского общества. Из-за резкого демографического кризиса, считают исследователи, России придется пересмотреть свое место на мировой арене, а возможно, даже свое политическое устройство и географические границы⁸. На это Г. Джордж отвечает: «Как долго может тянуться такое состояние полного окаменения, раз наступив, это, по-видимому, зависит от внешних причин, ибо железные оковы возникающей общественной среды подавляют как дезинтегрирующие силы, так и всякое усовершенствование. Такое общество может быть чрезвычайно легко завоевано, так как массы народа приучаются лишь к пассивному повиновению при жизни в безнадежном труде. Если завоеватели просто займут место правящего класса... то все пойдет по-прежнему. Если же они станут опустошать и разрушать, то от великих дворцов и храмов останутся только развалины, население делается редким, а знания и искусства утратятся»⁹.

Г. Джордж проводит исторические аналогии, которые, несмотря на разницу в веках, оказываются зеркальным отображением того состояния, в котором сегодня оказалась Россия: «Рим был в сущности мертв задолго до того, как готы или вандалы прорвались сквозь цепь его легионов, был мертв даже в то время, когда границы его

еще расширялись. Крупные поместья погубили Италию. Неравенство иссушило силу и уничтожило доблесть римского мира. Управление превратилось в деспотизм, который не могли умерить даже тайные убийства; патриотизм выродился в раболепство; самые грязные пороки вошли, так сказать, в домашний обиход; литература занялась ребячествами; науку бросили; плодородные области, не ведая опустошений войны, стали превращаться в пустыню; неравенство всюду производило упадок, политический, умственный, нравственный и материальный. Варварство, погубившее Рим, пришло не извне, а изнутри. Оно было необходимым последствием системы, которая заменяла рабами и колонами независимых крестьян Италии, и разбивала провинции на поместья сенаторских родов». «Что губило все прежние цивилизации, - так это стремление к неравномерному распределению богатства и власти. И это самое стремление, действующее с возрастающей силой, можно заметить среди нашей современной цивилизации; оно обнаруживается само собой во всякой прогрессивной стране, и с тем большей силой, чем более она прогрессивна. Заработная плата и процент всюду падают, рента возрастает, богатые делают еще богаче, бедные - еще более беспомощными и безнадежными, а средний класс - совершенно уничтожается»¹⁰.

Далее в книге Г. Джорджа видим, что он с большим реализмом описывает предреволюционную ситуацию, вызванную углублением «неравномерного распределения богатства и власти», когда стихийные неорганизованные народные массы в своей слепой ярости могут ускорить разрушение некогда развитой цивилизации: «А народные массы начинают свыкаться с растущей развращенностью... Когда развращенность становится хронической, когда общественный дух утрачивается, когда предания чести, добродетели и патриотизма ослабевают, когда к закону относятся с пренебрежением, а реформы становятся безнадежными, тогда в гноящейся народной массе развиваются вулканические силы, которые и рвут и мечут, лишь только подходящий случай даст им выход. Сильные, ни перед чем не останавливающиеся люди, являющиеся при этом случае, становятся выразителями слепых народных желаний и лютых народных страстей и сбрасывают формы, потерявшие свою жизненность. Меч снова становится могущественнее пера и в

чаду разрушения, неистовства грубой силы и дикого бешенства чередуется лишь с периодами летаргии погибающей цивилизации”¹¹.

Несмотря на пространность, невозможно удержаться от дальнейшего цитирования выдающегося труда Г. Джорджа в связи с точностью и глубиной его мыслей, пронзившей, на наш взгляд, века, чтобы довести именно для нас - россиян всю призрачность лихорадочного устремления к непомерному богатству с утопической мечтой, что именно оно даст нам упоение и успокоение. Этого-то как раз, судя по его словам, и не будет, а будет то, что он называет предзнаменованием гибели, а может быть, и самой гибелью нашей цивилизации: “...Наша цивилизация достигает критического периода, и что если не будет сделано новых усилий в направлении общественного равенства, то девятнадцатый век (для нас - россиян - XXI в. - *И.Н.*) будет веком небытия. Эти промышленные застои, причиняющие такие же опустошения и страдания, как голод или война, подобны болям и припадкам, предшествующим параличу. Повсюду очевидно, что стремление к неравенству, это необходимое следствие материального прогресса там, где земля монополизирована, не может развиваться значительно далее, без того, чтобы не выдвинуть нашу цивилизацию на тот наклонный путь, на который так легко вступить и который так нелегко покинуть. Возрастающая трудность борьбы за существование, увеличивающаяся необходимость напрягать каждый нерв, чтобы не быть опрокинутым и растоптанным под ногами в погоне за богатством, всюду высасывает те силы, которые должны бы были служить прогрессу. Во всех цивилизованных странах увеличивается нищета, преступления, сумасшествия и самоубийства. Во всех цивилизованных странах увеличиваются болезни, происходящие от чрезмерного напряжения нервов, от недостаточного питания, от скверных помещений, от нездоровых и однообразных занятий, от преждевременной работы детей, от трудов и преступлений, на которые бедность обрекает женщин. Во всех цивилизованных странах средняя продолжительность жизни, постепенно возраставшая в течение многих столетий и, кажется, достигавшая своей кульминационной точки... теперь, по-видимому, уже уменьшается.

Нет, не на прогресс цивилизации указывает все это, а на цивилизацию, в своих низовых течениях уже начавшую отступать назад. Прилив в

заливе или реке не весь разлом переходит в отлив; тут вода еще прибывает, а там уже начала упадать. Когда солнце проходит через меридиан, можно заметить лишь по направлению кратчайшей тени; дневной жар еще и после того увеличивается. Но мы уверены, что кончающийся прилив скоро должен превратиться в полный отлив; мы уверены, что за склоняющимся солнцем должна последовать темнота, и мы уверены, что цивилизация уже начала падать, если, по отношению к числу народонаселения, люди должны теперь строить все больше и больше тюрем, все больше и больше богаделен, все больше и больше домов для умалишенных, - хотя бы знание росли, изобретения прибавлялись к изобретениям, заселялись новые страны и расширялись города. Общество умирает не от вершины к корням, но умирает от корней к вершине.

Существует однако доказательство стремления нашей цивилизации к упадку гораздо более ясное, чем то, какое может нам дать статистика. Всюду заметно смутное, но общее чувство разочарования, усиливающееся озлобление среди рабочих классов, какое-то беспокойство и революционное брожение. Если бы такое состояние сопровождалось определенным представлением о том, как можно помочь беде, то у нас было бы хорошее предзнаменование; а этого-то и нет”¹².

Насколько точны слова Г. Джорджа применительно к сегодняшней России по известной причине несправедливого распределения доходов, можно видеть из выше уже процитированной аналитической информации независимых экспертов - американских исследователей: “...Руководство в Кремле в какой-то степени пытается бороться с частью этих проблем, но, похоже, амбициозные лидеры России еще даже не начали осознавать масштаб того, что происходит”, - подводит итог Эберштадт. Исследователь отмечает небольшие тенденции к стабилизации населения в последние годы и надеется на лучшее. “Пути назад нет, - категорично заявляет Эндерс Уимбуш, старший вице-президент института Хадсона, много лет занимающийся российскими исследованиями. - Вряд ли Россия будет спасена или спасет себя сама от такого истощения человеческого капитала, которое сделает ее неконкурентоспособной или даже нежизнеспособной”. Как следствие, считает Уимбуш, такая страна, как Россия в ее нынешнем виде, очень скоро может вообще перестать существовать”¹³.

Комментарии, как говорится, излишни. Остается лишь добавить, что сегодняшний расцвет США, родины Г. Джорджа, во многом связан с “новыми усилиями в направлении общественного равенства”, которые он настоятельно советовал осуществить. Достаточно вспомнить по этому поводу революционного характера преобразования, которые осуществил в 1932 г. президент США Ф. Рузвельт, апробировав систему активного государственного вмешательства в экономику, создав “новый курс” в экономической политике, важнейшими элементами которой стали активные действия государства в области социальной политики, направленные на сокращение общественного неравенства и достижение общественного согласия.

И в настоящее время сознательность в обеспечении общественной справедливости и согласия не только американского руководства, не только среднего класса этой страны, но и представителей олигархической элиты США настолько высока, что Соединенные Штаты обязательно выйдут из того кризисного тупика, в который ее заталкивают разного рода политологи и прогнозисты: “В Америке господа Билл Гейтс и Уоррен Баффет, занимающие 2-е и 3-е места в списке мировых богачей “Форбс”, решили отдать половину своего состояния на благотворительность, и эту инициативу поддержали еще 38 человек. Из них Майкл Блумберг, Тэд Тернер, Дэвид Рокфеллер, Ларри Эллисон - лица, не требующие представления. Речь идет о некоем моральном, а не юридическом обязательстве, при этом половины состояния указанные люди лишатся не в одиночку, а когда захотят, при своей жизни или в соответствии с завещанием после ухода в мир иной”¹⁴.

¹ Джордж Г. Прогресс и бедность. Исследование причины промышленных застоев и бедности, растущей вместе с ростом богатства... Средство избавления / пер. с англ. С.Д. Николаева. San Francisco, 1879; СПб., 1896. URL: http://www.economics.kiev.ua/download/pb/pp_022.html.

² История экономических учений: учеб. пособие / под ред. В. Автономова, О. Ананьина, Н. Макашевой. М., 2003.

³ Джордж Г. Прогресс и бедность... С. 159.

⁴ “Сочувствующие Ходорковскому говорят, что он стремился сделать свою компанию максимально прозрачной... Он устроил дела в ЮКОСе таким образом, что добытая нефть переходила в собственность ЮКОСа не непосредственно, а через акт купли-продажи. Тем самым он раскрыл тайну прибавочной стоимости. Капиталист просто присваивает все, что превышает себестоимость. Это превышение, по данным следствия, составляло в некоторые моменты 4-5 раз” (Фролов А. Ходорковский и другие // Улики. № 9 (18); Советская Россия. 2010. 5 авг. С. 14).

⁵ Джордж Г. Прогресс и бедность... С. 4-5.

⁶ Там же. С. 309.

⁷ Там же. С. 359-360.

⁸ Васильева М. Россия стремительно вымирает // Кавказ-News. URL: http://www.bbc.co.uk/russian/international/2010/08/100806_russia_demography_us_research.shtml.

⁹ Джордж Г. Прогресс и бедность... С. 360-361.

¹⁰ Там же. С. 361-362, 366.

¹¹ Там же. С. 372-373.

¹² Там же. С. 374-376.

¹³ Васильева М. Россия стремительно вымирает.

¹⁴ О филантропии по обе стороны океана // Открытая Уфа: электронный портал. URL: <http://openufa.com/index.php/2010-03-15-05-48-57/2010-03-16-08-43-35/393-2010-08-12-00-44-49>.

Поступила в редакцию 05.09.2011 г.

ПОВЕДЕНЧЕСКИЙ АСПЕКТ ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ В НАЦИОНАЛЬНОМ ХОЗЯЙСТВЕ СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ

© 2011 О.Э. Фотина

кандидат экономических наук

Московский государственный институт электроники и математики

(Технический университет)

E-mail: OET2004@yandex.ru

Важнейшей проблемой современной российской экономики остается такое сочетание политики экономической стабильности и экономического роста, которое обеспечит необходимые для расширенного воспроизводства объемы инвестиционных ресурсов. Острая потребность в инвестиционных ресурсах вызывает огромный интерес к финансовым средствам населения со стороны коммерческих банков, страховых компаний, пенсионных фондов и прочих инвестиционных структур.

Ключевые слова: субъективная основа инвестиционных процессов, реальный сектор экономики, сберегательное поведение экономических агентов, бизнес-циклы, долгосрочная эволюция экономики, гипотеза “финансовой нестабильности”.

До самого последнего времени в рамках специализированных отраслей науки экономисты-теоретики исследовали в основном объективные факторы экономического развития национальных хозяйств. Начавшийся не так давно этап интеграции научных знаний привел к появлению исследований по проблемам “поведенческой экономики” и “экспериментальной экономики”, которые были удостоены Нобелевской премии в 2002 г., а также по вопросам “синергетической экономики”. Уже одно только упоминание названий новых направлений развития экономической теории свидетельствует о возрастании внимания к субъективным факторам развития хозяйственных систем, которые постепенно замещают объективные в механизмах их самоорганизации. Так, позитивная экономическая теория реагирует на кардинальные изменения в функционировании объективной экономики.

Субъективизация экономики сопровождается перемещением таких аспектов деятельности физических лиц, как мотивация поведения, формирование ожиданий, реализация предпочтений, на первое место в числе факторов развития хозяйственных систем. На поверхности явлений это можно наблюдать в связи с превращением определенных сфер жизнедеятельности общества в виртуальные (в противоположность реальным), которые плохо поддаются экономическому анализу, статистической оценке, регулированию с помощью не раз апробированных и хорошо заре-

комендовавших себя финансовых инструментов государственной политики.

В связи с отсутствием в настоящее время общепризнанной и правоведами, и экономистами теории, которая бы однозначно трактовала эти изменения как в рамках национальных экономических систем, так и на всемирном хозяйственном пространстве, возникает необходимость теоретического осмысления тех количественных изменений, которые с достаточной очевидностью проявились в национальных хозяйственных системах по мере их постепенного превращения из объективных экономик и субъективные.

Основная проблема, с которой мы столкнулись, состояла в выборе системообразующей категории, лежащей в основе качественного превращения объективной экономической системы в субъективную и позволяющей получить результаты, достойные внимания как теоретиков, так и практиков; как в применении к России, так и к другим странам. Выбрав системный подход в качестве профилирующего, мы сосредоточились, прежде всего, на анализе структурных связей, который позволяет понять изменения элементов (подсистем) и самой целостности социально-экономической системы как в современных условиях, так и прогнозировать закономерности их развития в будущем.

Вышеперечисленным и другим требованиям адекватно отвечает такая характеристика экономической системы, как обмен. Не случайно Леон

фон Мизес назвал обмен между экономическими агентами основополагающей экономической категорией в теории человеческой деятельности¹. Этой же категории большое внимание уделял А.А. Богданов в своей знаменитой “Тектологии: всеобщей организационной науке”².

Именно качество обмена результатами хозяйственной деятельности на любой стадии развития экономической системы определяет особенности ее структурных связей в целом и в каждой из ее подсистем. Не случайно центральное место в характеристике систем философы отводят структуре, выражающей устойчивые, постоянно повторяющиеся взаимосвязи ее элементов. Их изменение предопределяет закономерности развития систем, одна из которых и проявляется в трансформации объективной экономики в субъективную со всеми качественными превращениями ее элементов и взаимосвязей между ними.

Обмен сопровождает любую человеческую деятельность, порождая взаимосвязи экономических агентов в силу встречного движения материальных ценностей, сначала не опосредованного, а затем опосредованного вполне материальными эквивалентами. Объективность факторов развития социально-экономических целостностей связана во многом с их воплощением в материальном носителе, будь то деньги или материальные ценности в виде благ или услуг. Общественный договор по поводу приемлемости того или иного вида обмена присутствовал вплоть до самого последнего времени, однако субъективный фактор мотивации - “я доверю, я уверен, меня устраивает” - не проявлялся в поведении значительной группы хозяйствующих субъектов таким образом, чтобы менять тенденции развития национальных экономик.

30-е гг. прошлого столетия и гениально подмеченные Дж.М. Кейнсом субъективные факторы развития экономики в виде его знаменитых психологических законов обозначили не просто конец равновесной экономики, а нечто большее. Он зафиксировал невозможность поддержания сбалансированности социально-экономических целостностей, апеллируя лишь к объективным, вполне материальным факторам, имеющим до сего времени корректное денежное или физическое выражение ВВП, национального дохода, личного и располагаемого дохода; в отраслевых нормах прибыли в реальном секторе экономики, в

нормах амортизации, в ценах на товары и услуги, рабочую силу, если рассуждать в макроэкономических показателях.

Как кажется по прошествии не столь длительного периода развития национальных хозяйственных систем, кейнсианская революция в экономической теории предвосхитила те качественные изменения, которые можно в начале нового века обозначить как становление субъективной экономической системы, механизм саморазвития которой в своей основе имеет субъективные, недублированные движением материальных активов факторы во многом психологического, мотивационного плана.

Начало качественного превращения национальных экономических систем связано с ростом ВВП, а точнее, располагаемого дохода основной массы хозяйствующих субъектов сверх того, что им необходимо для удовлетворения своих насущных материальных потребностей. Именно появление второй части располагаемого дохода - отложенного спроса - и увеличение его доли до определенной величины знаменует начало этапа трансформации объективной экономики в субъективную.

Именно располагая постоянно растущим денежным доходом, который уже не должен обеспечивать движение материальных активов (в основном товаров и услуг для личного или коллективного потребления), субъект и его мотивация поведения превращаются в ключевой фактор развития вполне материальной экономики в национальных границах той или иной страны.

Действительно, обмен сопровождает любую человеческую деятельность, успешное осуществление которой может происходить только в условиях обмена материальных и нематериальных благ при посредстве денег или с помощью бартера. Качество обмена меняется в связи с изменением как формы, так и содержания данного явления. Меняющуюся форму обмена наиболее явно можно наблюдать на примере денег в качестве посредников в обмене, сущность и функции которых подверглись значительным модификациям.

В первую очередь следует остановиться на способности денег быть мерой стоимости, т.е. служить счетной единицей при обмене благ и услуг. Изменение этой функции связано с отрывом денег как единицы измерения или оценки соизмеримости объектов обмена сначала от зо-

лотой, а затем и от золото-валютной основы. А между тем золотая основа денег в их функции как меры стоимости служила объективной основой, устойчивым якорем обмена результатами хозяйственной деятельности, обеспечивая безинфляционное функционирование хозяйственной системы и знаменуя золотой век развития объективной экономики. Отношение к деньгам было нейтральным.

Взгляд на роль денег как нейтральный фактор в развитии объективной экономики выразил великий экономист-классик Дж. Ст. Милль: “Введение денег не нарушает ни одного из законов стоимости, выведенных в предыдущих главах... Предметы, которые в условиях натурального обмена обменивались бы один на другой, будучи проданы за деньги, отдавались бы за равные их количества и, таким образом, по-прежнему обменивались бы один на другой, хотя процесс обмена состоял бы из двух операций вместо одной. Короче говоря, вряд ли можно отыскать в общественном хозяйстве вещь более незначительную по своей важности, чем деньги, если не касаться при этом способа, которым экономятся время и труд. Это лишь машина, которая быстро и удобно делает то, что в ее отсутствие делалось бы с меньшей быстротой и удобством. И как многие приспособления такого рода, она обнаруживает свое определенное и независимое влияние только тогда, когда выходит из строя”³.

Пока основная масса денежных доходов населения затрачивалась на приобретение материальных ценностей, деньги действительно служили посредником, главное предназначение которых были мера (стоимости) ценности и средство обмена.

Неоклассический подход к трактовке денежного хозяйства был вполне справедлив при условии существования менового хозяйства (exchange economy), которое представлено набором товарных рынков, состояние которых характеризуется уравнениями спроса и предложения различных товаров. Все существенные связи регулируются здесь относительными ценами товаров, т.е. их обменными соотношениями, устанавливаемыми на каждом рынке через механизм спроса и предложения. По мнению П. Самуэльсона, главная функция денег в указанном классе моделей - “пришпилить” (pin down) абсолютный уровень цен, для чего используется “классическое” уравнение количественной теории, где общий уровень

цен является функцией объема платежных средств в обращении.

Процесс ценообразования в данной системе с самого начала раздвоен и осуществляется как бы на двух уровнях и имеет два различных объекта - обращение товаров (установление пропорций) и обращение денег (установление общего уровня цен), что, естественно, лишает экономическую систему целостности.

По мере увеличения денежных доходов сверх того, что с необходимостью должно было быть потрачено на приобретение благ и услуг для удовлетворения вполне материальных потребностей, возникает другой мотив поведения их владельцев - как их сохранить. И здесь на первое место выходят не столько факторы производства материальных ценностей, сколько субъективно “окрашенные” категории неопределенности, страхования рисков неопределенности, оценка дисконтов и т.п. Другими словами, деньги как самодостаточная ценность и все, что связано с их приложением для сохранения их ценности в будущем, приобретают вполне самостоятельную значимость. Именно в этом плане становится интересной и полезной проблема и процесс изменения роли денег в объективной экономике и их значимость в ее субъективном прообразе.

Субъективизацию денег достаточно легко зафиксировать по мере постепенного отрыва обращения денег от их золотой основы, которая была наиболее прочной в течение длительного времени отсутствия инфляции и равновесного состояния хозяйственных систем, а затем и материальной основы в форме ВВП. Эта самостоятельность в обращении денег, которые не могли сами по себе без золотого или хотя бы материального содержания быть адекватным эквивалентом (или выполнять функцию меры стоимости, в формулировке К. Маркса), и заложила основы субъективизации - общественного договора по отношению к национальной денежной единице, которая на самом деле имеет мало полезности без данного договора.

Р.Л. Миллер и Д.Д. Ван-Хуз в книге “Современные деньги и банковское дело” вполне справедливо пишут о субъективизации экономических отношений: “...стоимость платежа покоится на вере людей в то, что они могут обменять неразменные деньги на товары и услуги. ...в США платежи осуществляются на основе бумажно-денежного (фидуциарного) стандарта (fiduciary

monetary standard). Слово “фидуциарный” происходит от латинского *fiducia*, что означает “доверие, вера”⁴.

Не следует путать марксистскую формулу Д - Д' с той субъективизацией экономических отношений, о которой идет речь в данной статье. Под Д - Д' К. Маркс имел в виду прирост денег, обеспеченный приростом производства вполне материальных благ.

Такой отрыв денежного обращения от его прочной основы обусловил виртуальность (в противоположность реальности) отношений обмена, породил возможность появления нового качества денег - как электронных, частных денег типа различных карт, так и различного рода обязательств экономических агентов, часто не зафиксированных в юридически оформленных денежных документах. Наиболее рафинированным типом субъективизации материальных отношений экономических агентов по поводу обмена в переходной экономике выступают неплатежи и бартер, а также квазиденежные расчеты, возникающие в качестве заменителей денег.

С устранением золотой основы денежного обращения масса денег стала привязываться к массе товаров и услуг в текущих ценах, произведенных в стране за год как резидентами, так и нерезидентами - ВВП. Уже в связи с этим возникла возможность субъективизации оценок, при которой как бы неоцененное было поставлено в основу оценок, т.е. необъясненное объяснялось необъясненным. Не случайно, видимо, в западных учебниках по макроэкономике деньги определяются как то, что выполняет функции денег. Тем самым вводится как бы субъективизм во вполне объективные обменные операции.

Однако в данном случае субъективный фактор использования национального дохода в денежной форме выходит на первый план. В условиях современной национальной экономики материальная основа, представленная реальным сектором экономики, постепенно обособливается от кругооборота денег в различных их функциях. Это означает, что денежные трансакции теряют свой “якорь” - материальные блага, которые собственно и формируют объективную основу экономических отношений хозяйствующих субъектов.

Процесс субъективизации обмена как структурных связей в экономической системе связан также с изменением формы реализации функции денег как платежного средства.

Субъективизация экономических отношений в процессе обмена связана не столько с персонификацией обязательств партнеров по бизнесу при движении материальных и нематериальных ценностей между ними, сколько с постепенным отрывом денежных операций, сопровождающих обмен материальных активов, от самой материальной основы в качестве объектов обмена, которая их изначально и породила.

Сам же кругооборот денег в различных, обозначенных К. Марксом функциях, теперь не опосредует или значительно меньше в основе своей опосредует движение материальных активов. Реализуя главную цель владельцев денежных активов - обеспечение их сравнительно высокого прироста, денежные взаимосвязи становятся основой новых структурных связей в экономической системе, будучи посредниками в обслуживании обязательств (хотя и выраженных в денежной форме). Они, как правило, возникают на финансовых рынках в сегментах деривативов, мало связанных с движением материальных ценностей, в условиях неопределенности и высоких рисков, что персонифицирует денежные отношения в связи с принятием решений все большим числом индивидов (частно составляющих критическую массу в национальном хозяйстве).

Другими словами, субъективизация экономических отношений означает кардинальные изменения структуры социально-экономической системы, приобретение обменом таких форм организации, которые становятся все более субъективизированными, а следовательно, мало ощущаемыми, незримыми, трудно поддающимися оценке с помощью известного инструментария анализа, с принципиально противоположными характеристиками механизма саморазвития социально-экономических систем, превалирующего в прежнее время.

Другими словами, появление как денег, так и кредитных инструментов было изначально подчинено задаче эффективного обслуживания воспроизводства и обмена, в качестве одной из его стадий. Так объективная экономика, представленная главным образом подсистемой материального производства благ и услуг, предопределяла развитие денежного хозяйства. Именно такая форма отношений обмена в течение длительного промежутка времени характеризовала структурные связи в объективных экономиках.

Сам процесс субъективизации объективной экономики связан с ростом вполне материальных

благ, выраженных ВВП и национальным доходом. До тех пор пока располагаемый доход (часть национального дохода, лично потребляемого населением при условии всех вычетов) полностью расходуется на приобретение вполне материальных благ и услуг, простое воспроизводство ВВП предопределяет торжество объективной экономики, приоритет производства материальных благ - реального сектора над денежным хозяйством. Именно этот аспект вполне адекватно был описан классиками и неоклассиками применительно к замкнутой национальной экономике (объективной по своей сути), в которой рынок товаров предполагал необходимость присутствия денежного

хозяйства в качестве посредника, обслуживающего потребности материальных благ.

¹ *Мизес Л. фон* Человеческая деятельность: Трактат по экономической теории / пер. с 3-го испр. англ. изд. А.В. Куряева. М., 2000. С. 7.

² *Богданов А.А.* Тектология: (Всеобщая организационная наука). В 2 кн. Кн. 1 / редкол. Л.И. Абалкин (отв. ред.) [и др.]; Отд-ние экономики АН СССР; Ин-т экономики АН СССР. М., 1989. С. 208.

³ *Mill J.St.* Principles of Political Economy. London, 1869. P. 296.

⁴ *Миллер Р.Л., Ван-Хуз Д.Д.* Современные деньги и банковское дело. М., 2000. С. 17.

Поступила в редакцию 06.09.2011 г.

ШОКИ И НАЦИОНАЛЬНЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ СИСТЕМЫ: МЕХАНИЗМ РАЗРУШЕНИЯ СТРУКТУРНЫХ СВЯЗЕЙ

© 2011 З.А. Пилипенко

кандидат экономических наук, доцент

Московский государственный университет им. М.В. Ломоносова

E-mail: OET2004@yandex.ru

В статье речь идет о толковании кризиса в системных категориях структурных связей, что позволяет теоретически определить явление шока как первотолчка, приводящего в действие механизм мультипликации кризисных явлений, по завершении действия которого формируются новые динамические характеристики экономической системы. Именно для теоретического позиционирования этого явления возникла необходимость препарирования сложного структурного целого “кризис” с целью разработки концептуального подхода к трактовке его предвестника - шока.

Ключевые слова: шоки, дифференциация, интеграция человеческой деятельности, структура экономической системы, механизм самоорганизации, обмен результатами экономической деятельности, кризис.

Стремительное развитие современного финансового кризиса, последовательно обрушившего долговые, фондовые, а затем и реальные рынки, его глобальные масштабы и перерастание в структурный поставили под вопрос многие апробированные теоретические подходы и эмпирические решения, которые могли быстро купировать разрастание кризисных явлений образца XX в. В этих условиях научное сообщество практически единодушно заявило о “провале” (*the failure*) макроэкономики¹ с теорией эффективных рынков в ее основе и о кардинальной трансформации структурных взаимосвязей глобальной экономики². Все это привело к необходимости научного переосмысления особенностей системообразования на всемирном экономическом пространстве в связи с возможным повторением кризисных ситуаций, подобных той, которая имела место в 2007-2009 гг., когда трансграничные связи превратились в оперативно действующий механизм трансмиссии финансовых шоков практически во все национальные сегменты мирового хозяйства.

Между тем частое употребление категории “шок” в зарубежных и российских публикациях по финансовой и международной проблематике не приблизило авторов к общепризнанному представлению о его сущностных характеристиках.

В классических учебниках по макроэкономике шоки отождествляются с неценовыми детерминантами³, которые смещают кривые совокупного спроса и совокупного предложения, в результате чего рынок адаптируется к их воздействию

формированием новой точки макроэкономического равновесия. Однако современный глобальный финансовый шок, зародившийся на американском рынке ипотечного кредитования, разбалансировал не только мировые финансовые рынки, но и экономические системы практически всех стран мира, нарушив в них макроэкономическое равновесие. В данном случае фиаско рынка проявилось в том, что он не смог оперативно восстановить макроэкономическое равновесие после разрушительного воздействия финансового шока. Более того, последний выполнил роль “стартовой кнопки” в механизме структурных разрушений взаимосвязанных между собою национальных экономических систем в течение 2007-2009 гг.

Исследование многочисленных литературных источников, в которых достаточно вольно используется слово “шок”, показало: как правило, употреблению этой категории не предшествует теоретическая его трактовка, которая дает однозначное толкование сущности, форм проявления и самого понятия данной категории, на что обращали внимание многие авторы, мысль которых О. Бланшар выразил следующим образом: “Эти шоки могут быть вызваны изменениями в потреблении в результате изменений настроений потребителей, изменений в инвестициях, спросе на деньги, производительности труда, ценах на нефть и т.п. В этой связи в каждом конкретном случае трудно определить, что конкретно явилось шоком”, нарушившим стабильное состояние си-

стемы, поскольку данному нарушению предшествует череда событий, которые в конечном итоге и вызывают его⁴.

Правоту этих слов подтверждает хотя бы череда событий, выполнивших функции шоков, вызвавших кризис в 1857-1858 гг. в ряде самых развитых стран того периода времени: США, Англии и континентальных странах Западной Европы. Если разобраться, то в Европе к шоку можно было бы отнести и разрушительные последствия окончания в 1856 г. Крымской войны, и сопровождающие это событие экономические явления.

Что касается США, то шоковым для американской экономики являлся и длительный бум, вызванный чрезмерным ростом курсов акций, и возникновение разных форм кредита и их расширение, и внезапное резкое падение зерновых цен, после чего фермеры не смогли погасить свои долги, а банки начали мультиплицировать масштабы безнадежных ссуд со всеми вытекающими отсюда негативными последствиями⁵.

Можно предположить, что проблему генерации шоков, механизма их распространения, а также реакции на них экономических систем следует напрямую связать с закономерностями циклического изменения деловой активности в национальных и глобальном хозяйствах. Однако этому препятствует отсутствие регулярности бизнес-циклов как необходимого условия для доказательства валидности детерминистских моделей⁶.

Альтернативный подход предполагал рассмотрение циклов как следствия случайных воздействий, первоначально называемых “импульсами”, на экономическую систему. Циклическость при этом рассматривалась в качестве типичной реакции системы на воздействие внешних факторов (т.е. “шоков” - в современном звучании), которая со временем должна ослабевать в случае, если колебания экономической активности происходят вокруг неизменного тренда. В такой интерпретации бизнес-циклы возникают вновь только как следствие появления новых шоков, воздействующих на экономические целостности. Данная посылка ставит проблему шоков (как серию последовательно возникающих независимых импульсов) в центр системы причинно-следственных связей, обеспечивающих циклическость развития, наблюдаемую в экономических системах.

Впервые такая точка зрения была высказана Е.Е. Слуцким в его знаменитой статье “Накопление случайных причин как источник циклических процессов”⁷. Того же мнения придерживался и великий норвежский экономист Рагнар Фриш из Университета г. Осло, который в своей фундаментальной работе “Проблемы распространения импульсов в экономике”⁸ назвал этот подход “импульсно-распространительным” в связи с циклическим развитием экономической активности.

Позже данная теоретическая конструкция была апробирована в эмпирических исследованиях экономических колебаний, в частности Ирмой и Франком Адельманами, использовавшими модель Клейна - Голдбергера для экономики США. Анализируя воздействие случайных шоков (импульсов) в ее рамках, они обнаружили, что амплитуда и продолжительность вызванных смоделированными шоками циклов поразительно схожи с фактически наблюдаемыми⁹. В их разработках воздействие на модель случайных шоков (импульсов) определенного качества дало результаты, которые воспроизвели колебания деловой активности, чрезвычайно близко дублирующие реальные изменения в экономике США, зафиксированные Национальным бюро экономических исследований.

В современных условиях проблема циклической адаптации системы к воздействию внешнего (внешних) шока (шоков) осложняется тем, что с началом промышленной революции в развитии систем выделились циклы различной амплитуды и разные по продолжительности, которые на фоне глобализации дополнительно перемежались торгово-экономическими и финансовыми кризисами нециклического порядка, проявляющимися в отдельной или ряде взаимосвязанных стран.

Для подтверждения применимости импульсно-распространительной (“шоковой”) теории для понимания циклического характера изменений экономической активности как в национальных рамках, так и на глобальном пространстве автор выбрал системный подход¹⁰ к трактовке категории “шок” (в смысле импульса, толчка), концептуально предполагая, что именно он является первопричиной циклических колебаний экономической активности в случае известных в истории кризисов, включая последний - 2007-2009 гг. Выделение феномена “шок” в качестве первостепенного объекта исследования предопределяет

необходимость обоснования его сущности, форм проявления и механизма передачи по структурным связям экономической системы с учетом ее специфической циклической реакции на внешний фактор (как на национальном, так и на глобальном уровне).

В категориях общей теории систем непреложным условием развития (изменения) любой из них является их открытость вовне, а следовательно, подверженность воздействию внешнего фактора¹¹. Разделим в этой связи теоретически все множество факторов, оказывающих влияние на экономические образования, на два подмножества: факторы внешние и внутренние. К внешним отнесем факторы, воздействующие на систему со стороны окружающей среды, к внутренним - изменение параметров самой системы. Заметим, что границы между внешними и внутренними факторами очень подвижны, поскольку одна и та же система в разных контекстах (в зависимости от уровня абстракции и желания исследователя) может рассматриваться и в качестве системы, вбирающей в себя всю совокупность входящих в нее элементов, и как один из элементов более крупного организационного образования. Тогда воздействие факторов, вызывающих в границах системы, на один из ее элементов (например, на национальный рынок определенного товара) будет выступать внешним по отношению к элементарному образованию (в данном случае рынку, поскольку исследователь рассматривает его в качестве элементарной неделимой единицы) и одновременно внутренним - с точки зрения интегрирующей его (этот рынок) системы (национальной экономики).

Особо заметим, что по отношению к системе и ее признакам факторы выступают в качестве причины изменений, а результирующей же их (факторов) воздействия являются сами изменения. В этой системе “шок” связан, во-первых, с факторами, воздействующими на систему (или ее элементы), независимо от того, являются ли они внешними или внутренними по отношению к объекту воздействия (а также исследования), и, во-вторых, с самими изменениями, инициированными этими факторами. Именно последний аспект достоин самого пристального внимания, поскольку он, в свою очередь, позволяет, с одной стороны, выделить интегральный результат воздействия факторов - шоков (или импульсов), а с другой - определить не-

обходимые и достаточные условия их реализации - определенную реакцию на шок объекта воздействия (экономической системы) в форме циклического колебания хозяйственной активности в ее границах.

Другими словами, системное представление о шоке обуславливает необходимость его расщепления на предпосылки появления (конкретный фактор или факторы¹²) и механизм его реализации (собственно распространения самого шока), который и вызывает изменения в объекте воздействия¹³ внешнего фактора. В данном случае в качестве первопричины шоков однозначно выступают фактор или несколько факторов. При этом их воздействие на систему возможно в том случае, если она “открытая”, т.е. взаимодействует с внешней средой. И только тогда она способна развиваться фактически бесконечно под влиянием экзогенных факторов. Именно в этом смысле мы будем трактовать все экономические образования в качестве открытых систем, на которые постоянно влияют внешние факторы (или факторы внешней среды).

Для понимания позитивных и негативных последствий шоков для экономических систем необходимо определить сущность шоков, обосновать их функциональное предназначение в системных взаимосвязях внешней среды с экономическими системами. Сущностное содержание феномена шоков (и этим предопределяется смысл данного слова) связано с их способностью реализовать само воздействие внешнего фактора на хозяйственные целостности (независимо от того негативного смысла, который в последнее время однозначно вкладывается в слово “шок”). В этом смысле шоки опосредуют взаимосвязь между причинами изменений в системе и самими изменениями, вызванными такими причинами. Учитывая данное обстоятельство, мы имеем основание подразумевать под шоками любое воздействие внешней среды (а точнее, ее факторов) на экономические образования.

В современной интерпретации шокового воздействия на национальные экономики вполне определено доминирует негативный оттенок, т.е. значение слова “шок” имеет отрицательный смысл несущего “разрушения” для системы¹⁴. Однако следует однозначно признать, что в зависимости от изменений, которые вызывают шоки как форма реализации воздействия внешней среды на экономические системы, они могут быть и

положительными, и негативными, и нейтральными.

В любом случае сила воздействия любого из упомянутых выше шоков должна быть столь значительной для системы, что вынуждает ее меняться, поскольку прежний механизм поддержания ее целостности (равновесия, устойчивости) разрушается и вместо него формируется новый механизм самоорганизации (который, кстати, предопределяет циклический характер волнообразного движения структурных связей системы).

Тогда логика исследования шоков предполагает необходимость: во-первых, выделения факторов, генерирующих шоки; во-вторых, определения механизмов их передачи или шокового воздействия на экономическую систему (в данном случае речь идет о сущности шокового воздействия факторов на структурные связи экономических систем); в-третьих, описания форм реализации сущности шоков в контексте результирующего эффекта взаимодействия механизмов шокового распространения, с одной стороны, и поддержания динамического равновесия систем-реципиентов шоков - с другой.

Именно по равнодействующей такого взаимодействия следует выделить три группы результатов для системы: (1) *негэнтропийный эффект воздействия положительных шоков на экономическую систему*, который достигается в результате сложения механизмов саморазвития системы и шокового воздействия на нее внешнего фактора с последующим положительным макроэкономическим (синергетическим) эффектом (*при котором расширяются пределы устойчивого состояния системы*); (2) *энтропийный эффект воздействия негативных шоков на экономическую систему*, при котором под воздействием механизма шокового воздействия внешнего фактора разрушается сложившийся механизм саморазвития системы с последующим ее сжатием и формированием нового механизма самоорганизации (поддержания динамического равновесия, устойчивости) вместо разрушенного (*что сужает пределы устойчивого состояния системы*); (3) *нулевой эффект воздействия нейтральных шоков на экономическую систему*, при котором механизм саморазвития (поддержания динамического равновесия) системы успешно "гасит" воздействие как позитивных, так и негативных шоков, тем самым сохраняя в не-

изменном состоянии пределы устойчивости системы.

Эмпирические исследования позволяют констатировать, что в течение первых двух третей XIX в. факторы, вызывающие негативные шоки, действовали практически регулярно и национальные экономики реагировали на них циклическими изменениями экономической активности (включая кризисы) с интервалом в 10 лет (1816, 1826, 1837, 1847, 1857, 1866), затем с интервалами разной продолжительности, от более 10 лет до менее 8 лет, - 1873, 1907, 1921, 1929¹⁵.

От одного кризиса к другому варьировалась и сила воздействия внешнего фактора. В 1920-х гг. в США качество внешнего шока было связано с быстрым распространением продукции автомобилестроения, развитием автомагистралей наряду с электрификацией большей части страны, а также с расширением доступности телефонной сети для частных лиц. Силу воздействия экзогенного шока в Японии и в Скандинавских странах в 1980-х гг. предопределили финансовая либерализация и рост обменного курса национальных валют.

В 1990-х гг. последствия негативного шока в азиатских странах предопределили два фактора: во-первых, сначала резкий рост, а потом обвал цен на активы в Японии, что привело к оттоку капитала из этой страны, и, во-вторых, финансовая либерализация на национальном уровне. Революция в информационных технологиях и возникновение новых дешевых форм коммуникаций и контроля, включающих распространение компьютеров, беспроводных коммуникаций и электронной почты, явились фактором, породившим шоковое воздействие на экономику США в 1990-х.

Как было отмечено выше, если шоковое воздействие внешнего фактора характеризуется своей силой и масштабом, то, по крайней мере, для одного из секторов экономики ожидаемые перспективы получения прибыли возрастают, при этом доля данного сектора в ВВП увеличивается. Так, в начале 1980-х гг. прибыль корпораций США составляла 3 % от ВВП, а к концу 1990-х гг. она возросла до 10 %. Таким образом, прибыль в корпоративном секторе страны росла в 3 раза быстрее, чем ВВП США, что инициировало значительное увеличение цен на акции.

В конце XX в. четко выделились факторы, шоковое воздействие которых инициировало три волны банковских банкротств: первая из них имела

место в начале 1980-х гг., вторая и третья, соответственно, в первой и второй половинах 1990-х гг.

Глобализация хозяйственной деятельности привнесла новое качество факторов, генерирующих шоковое воздействие на национальные хозяйственные системы, новые механизмы его трансмиссии и специфические последствия для стран-реципиентов шоков и циклический характер изменения экономической активности в них¹⁶.

Но любая форма имеет содержательную сторону, которая в случае распространения шоков связана с мотивационной (поведенческой, субъективной) составляющей, обусловленной склонностью тех, кто, с одной стороны, предъявляет спрос на торгуемый актив, а с другой - обеспечивает его предложение. Полагая логически верным определение сущности и форм проявления шоковых воздействий внешних факторов на экономическую систему, можно заключить:

(1) что все шоки, независимо от той сферы, в которой они зарождаются, опосредуются экономическими отношениями между субъектами по поводу обмена товарами и услугами;

(2) имея экономические отношения в качестве приоритетного объекта своего воздействия, шоки внешне реализуются в *форме ценовых колебаний* на торгуемый актив под влиянием спроса и предложения его на рынке¹⁷;

(3) меняясь вследствие взаимодействия рыночных спроса и предложения форма реализации механизма передачи шоков имеет в своей основе *субъективное содержание*, которое предопределено поведением экономических агентов на рынке торгуемого актива.

Итак, шоковые воздействия передаются в форме волновых движений цен на торгуемые активы, которые, в свою очередь, предопределены поведением их продавцов и покупателей. Внешне *механизм передачи шоковых воздействий* внешнего фактора на экономическую систему реализуется следующим образом:

(1) сначала на определенном сегменте рынка концентрируется избыточное предложение ликвидных средств в обмен на торгуемые активы по мере роста на него спроса;

(2) увеличиваются спекулятивные операции, по мере роста которых начинает реализовываться степенной закон роста цен на торгуемый актив значительно выше его справедливой стоимости;

(3) в конечном итоге происходит мгновенный "скачок" рыночных цен выше предельных для

данного рынка значений, что разрушает его динамическое равновесие;

(4) вслед за этим начинается процесс массового сброса активов, возникает острейший дефицит ликвидных средств у всех участников, обеспечивавших обменные операции с активами, что сопровождается падением цен значительно ниже реальной стоимости активов.

Такой механизм трансмиссии шоковых воздействий на рыночные сегменты (как экономические целостности) имеет в своей основе субъективную составляющую, формально реализуемую во *взаимосвязях экономических агентов и обусловленную закономерностями их поведения*.

Другими словами, от конкретики, привнесенной определением рыночного сегмента, форма проявления сути любого шока не меняется: независимо от торгуемого актива, шоки инициируют бум цен сначала по растущей волне их изменения выше определенных предельных значений, а по достижении специфических пределов (емкости) на каждом конкретном рынке (в момент "скачка" системы) - по ее падающей волне значительно ниже их минимальных значений. Не случайно еще в XVIII в. возникла аналогия распространения шоков с "надуванием" и "схлопыванием" ценового "пузыря" на торгуемые активы. В данном случае речь идет о том, что форма реализации шоков внешне выражается в инициировании роста цен на торгуемый актив выше его реальной стоимости ("надувание пузыря") и последующего их падения ("схлопывания пузыря")¹⁸ ниже этого значения.

В неустойчивой системе активизируются организационные процессы, которые неизбежно приводят к формированию нового качества структурных связей, т.е. феномен двоения находит свое разрешение в формировании новых параметров соотношения реальной стоимости (какого-то актива) и его ценового выражения, которые позволят восстановить новую структурную сбалансированность экономической системы. А это происходит по мере приближения двух неотъемлемых сторон одного и того же торгуемого актива: его реальной (справедливой) цены и ее рыночного аналога. Когда в результате, а может быть, и в процессе расщепления ее увеличивается количество участников (желающих) получения дохода и их количество превосходит те масштабы, в которых актив еще может обеспечить всем участ-

никам приемлемого дохода, тогда и происходит “схлопывание” ценового “пузыря”, возникшего в результате шока. А суть этого действия: возврат ценовых рыночных пропорций к своей основе - реальной стоимости актива, реализация которой может обеспечить доходы только определенной группе участников торговых операций с активом.

Анализ показал, что возникновению кризисов, имевших место в экономической истории, как правило, предшествовала череда событий, имевших шоковые последствия для состояния рынков, их участников, отраслей промышленности, целых городов и национальных экономик. И вместе с тем, несмотря на многочисленные специфические особенности проявления шоков и следующих за ними кризисов, все они демонстрировали особенности, удивительным образом повторяющиеся в каждом исследуемом случае. Их выявление позволяет сформировать комплекс мер, которые позволят мониторить вызревание шоков на глобальном экономическом пространстве и разрабатывать механизмы их купирования на национальном уровне.

¹ What went wrong with economics And how the discipline should change to avoid the mistakes of the past // *The Economist*. 2009. July 18th-24th.

² *Reinhart C.M., Rogoff K.S.* This Time is Different. Eight Centuries of Financial Folly. Princeton, 2009.

³ См., например: *Макконнелл К.Р., Брю С.Л.* Экономикс: принципы, проблемы и политика: в 2 т: пер. с англ. 11-го изд. М., 1992. С. 178.

⁴ *Бланишар О.* Макроэкономика: пер с англ.; науч. ред. пер. Л.Л. Любимов; Гос. ун-т - Высшая школа экономики. М., 2010. С. 162.

⁵ *Аникин А.В.* История финансовых потрясений. Российский кризис в свете мирового опыта. 3-е изд. М., 2009. Гл. 4.

⁶ *Сакс Дж.Д., Ларрен Ф.Б.* Макроэкономика. Глобальный подход: пер с англ. М., 1996. С. 568-569.

⁷ См.: *Слуцкий Е.* Накопление случайных причин как источник циклических процессов // Проблемы экономических условий. М., 1927; *Item.* The Summation of Random Causes as the Source of Cyclic Process // *Econometrica*. April 1937.

⁸ Опубликовано: в *Economic Essays in Honour of Gustav Cassel* (London, 1933).

⁹ См.: *Irma and Frank Adelman.* The Dynamic Properties of the Klein-Goldberger Model // *Econometrica*. October 1959.

¹⁰ *Богданов А.А.* Тектология: (Всеобщая организационная наука). В 2 кн. Кн. 2 / редкол.: Л.И. Абалкин (отв. ред.) [и др.] / Отд-ние экономики АН СССР, Ин-т экономики АН СССР. М., 1989.

¹¹ Любая замкнутая экономическая система обречена на стагнацию и полное уничтожение (в том виде, в котором она пребывала, будучи замкнутой).

¹² Мы исходим из того, что если нет фактора, нет и его влияния - шока.

¹³ Существует и третий аспект проблемы, связанный с состоянием системы, которое должно быть учтено при трактовке результата воздействия внешнего фактора. Так возникает триада проблемы шоков: их причина - механизм передачи к системе - следствие воздействия на систему.

¹⁴ Хотя в системном понимании любое разрушение есть основа новой траектории развития, что, несомненно, является позитивным для системы.

¹⁵ *Киндлбергер Ч., Алибер Р.* Мировые финансовые кризисы. Мании, паники и крахи. СПб., 2010. Гл. 1.

¹⁶ *Нуриэль Рубини, Мим Стивен.* Как я предсказал кризис: экстренный курс подготовки к будущим потрясениям / пер. с англ. В. В. Ильина. М., 2011. Гл. 5.

¹⁷ Категория “содержание” выражает собой состав элементов исследуемой целостности (см.: Проблемы философской методологии. М., 1989; Дialectический материализм как система. М., 1988). А.М. Минасян понимает под содержанием “совокупность элементов, процессов, образующих явление...” (*Минасян А.М.* Категория, содержание и формы. М., 1968. С. 268). Но нет содержания без формы, и “форма лишена всякой ценности, если она не есть форма содержания” (*Маркс К., Энгельс Ф.* Соч. 2-е изд. Т. 1. С. 159).

¹⁸ Термин “пузырь” используется экономистами для обозначения любых отклонений в ценах на активы, товары или ценные бумаги, которые не поддаются объяснению в соответствии с фундаментальными показателями. Под “пузырем” мы будем понимать нарастание цен на торгуемый актив на рынке в течение от 15 до 40 мес., после чего происходит их резкое падение (см.: *Канеман Д., Словик П., Тверски А.* Принятие решений в неопределенности: Правила и предубеждения. Харьков, 2005).

Поступила в редакцию 06.09.2011 г.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ НАРУШЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ В СВЕТЕ НЕОКЛАССИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ

© 2011 И.В. Нусратуллин

Башкирский государственный аграрный университет, г. Уфа

E-mail: nus-iv@rambler.ru

В свете неоклассической теории исследуются причины нарушения устойчивого развития рыночной экономики вопреки тождеству Сэя, утверждающему, что в условиях макроэкономического равновесия между совокупным спросом и совокупным предложением экономика развивается бескризисно.

Ключевые слова: устойчивое развитие, макроэкономическое равновесие, внешние и внутренние сбережения, сбережения и инвестиции, монополизация экономики и системы распределения, финансово-экономический кризис.

Тождество Сэя: постановка проблемы

В неоклассической теории постулируется принцип: главным критерием устойчивого и стабильного развития экономики является общее макроэкономическое равновесие. В свою очередь, основными условиями последнего выступают следующие: 1) соответствие общественных целей экономическим возможностям; 2) наиболее полное использование ресурсов (рабочей силы, средств производства); 3) соответствие структуры производства структуре потребления; 4) равновесие спроса и предложения на всех основных рынках.

Равновесие спроса и предложения в экономике отображается с помощью так называемых совокупного спроса AD и совокупного предложения AS . Совокупный спрос показывает всю массу товаров и услуг, на которые общество предъявляет спрос при данном уровне цен. Совокупное предложение есть количество товаров и услуг, предлагаемое в масштабах общества при дан-

ном уровне цен (рис. 1). Соотношение совокупного спроса и совокупного предложения (модель $AD-AS$) дает характеристику величины национального дохода при данном уровне цен, а в целом - равновесие на уровне общества.

Таким образом представлялась классическая модель экономического равновесия, в основе которой лежит “закон Сэя”, согласно которому “предложение товаров создает свой собственный спрос”. Уточняющими условиями действия закона Сэя выступают три положения макроэкономического равновесия: 1) общество состоит из одних производителей, являющихся одновременно и потребителями; 2) все они расходуют только свой доход; 3) доход расходуется полностью.

Идея Сэя с учетом пространственно-временной последовательности производства и реализации товаров в рамках множества технологических цепочек их конечного производства означает, что произведенный товар, реализуясь, одновременно доставляет в экономику столько дохо-

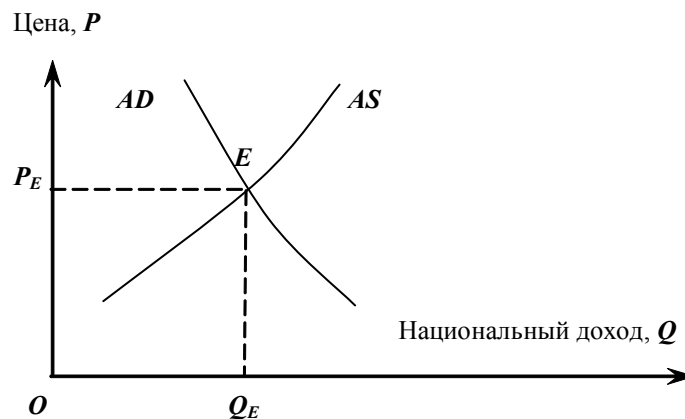


Рис. 1. Макроэкономическое равновесие (модель $AD-AS$)

дов (выручки), что позволяет скупить весь произведенный товар полностью. То есть всякое производство, реализуя произведенные товары, имеет выручку, которая становится доходами товаропроизводителей. На них они покупают сырье, материалы и другие ресурсы с тем, чтобы обеспечить производство новых товаров в следующем цикле. Если воспроизводство простое, стоимость новых товаров соответствует ранее полученным доходам. “Каждый продукт с того самого момента, как он произведен, открывает собою сбыт для других продуктов на полную сумму своей ценности”¹.

Из закона Сэя следует, что общий кризис перепроизводства невозможен (а возможен лишь частичный, связанный с асимметричным распределением информации, или, попросту говоря, с ее недостатком, а также с противодействием отдельных субъектов рынка действию объективных экономических законов), поскольку в тот самый момент, когда производятся товары, оплачиваются и участвующие в их создании факторы производства, а значит, создается и платежеспособный спрос. Таким образом, по Сэю, вполне возможно бескризисное развитие экономики и повышение благосостояния всех классов, включая рабочий, если только никто не будет вмешиваться в функционирование механизма свободного ценообразования².

Несоответствие закона Сэя экономической реальности

На самом деле, по мнению критиков Сэя, экономика оказалась сложнее, т.е. в реальности существуют условия неравновесия, нарушающие макроэкономическое равновесие: 1) число потребителей больше производителей, и они на отдельных рынках не совпадают друг с другом; 2) доход не обязательно расходуется полностью - часть сберегается; 3) часть затрат производитель осуществляет за счет займов (кредитов).

Соответственно можно констатировать тот факт, что закон Сэя не отражает экономической действительности, и в первую очередь в части, отражающей, что в экономике появляются экономические субъекты, которые вовсе не спешат “отделаться от денег”, оставляя их в своих руках в качестве “сбережений”³, тем самым выводя их из воспроизводственного оборота, создавая в нем их дефицит. Этих субъектов назовем условно “сберегателями”, имея в виду под ними

широко распространенных макроперсонажей экономической теории, которых называли и называют “рантье”, “абсентеисты”, “олигархи”, “праздничный класс”, “непроизводительный класс” и т.д., и т.п.

Однако здесь сразу же оговоримся по поводу сущности рассматриваемых категорий “сбережения” и “сберегатели” с тем, чтобы затем не возникало путаницы в понимании признаков и функций этих категорий. “Сберегателем” является макросубъект, основной функцией которого выступает накопление части доходов, не используемых на потребление. Понятно, что в элементарном своем проявлении этот макросубъект достаточно широко дифференцирован, но, тем не менее, он сам и его функция выведены за рамки воспроизводственного процесса и представляют собой одно из самостоятельных звеньев в системе разделения труда и специализации в распределительном секторе экономики, в сфере распределения национального дохода. Он находится за рамками производственного и воспроизводственного процесса, и его функция заключается в выведении доходов из реального сектора экономики и их накоплении, но не с целью прямого использования для расширения производства. То есть сбережения - это, по марксистской трактовке, капитал-собственность, в отличие от капитала-функции, персональным обладателем которого уже является совершенно другой макросубъект, называемый по-другому - функционирующим капиталистом, предпринимателем и т.п. Сбережения типа “капитал-собственность” можно назвать “внешними” по отношению к реальному сектору экономики сбережениями, в отличие от “внутренних” сбережений типа “капитал-функция”, аккумулируемых внутри общественного производства. Такая оговорка в смысле разграничения указанных макросубъектов и связанных с ними категорий важна с точки зрения теории по причине необходимости формирования правильных выводов по отношению к ним, по их роли в экономике и социальной сфере.

Соответственно, сбережения одного макросубъекта - это вовсе не одно и то же по сравнению со сбережениями другого макросубъекта. Если доходы сберегает функционирующий капиталист в рамках полученного им дохода в результате реализации произведенной им продукции, то тогда именно о нем пишет Дж.С. Милль, говоря: “Капитал есть результат сбережения”⁴. Но сбе-

режения другого макросубъекта - "сберегателя", явившиеся результатом выведения доходов товаропроизводителей из воспроизводственного цикла, которые, по сути дела, можно назвать поборами, - это совершенно другое. Процесс накопления первого есть сокращение издержек производства и непроизводственного потребления, максимизация прибыли, выделение большей ее доли на накопление производственных средств и, соответственно, расширение производства экономических благ для большего удовлетворения потребностей общества, широких слоев населения. Процесс накопления второго - это выведение доходов товаропроизводителя в дивиденды, арендную плату и т.п., что утяжеляет себестоимость производимой продукции, т.е. издержки производства, сокращает норму и величину прибыли, достигающейся непосредственно функционирующему капиталисту (предпринимателю), снижает его возможности по накоплению капитала, по расширению производства, по увеличению производства экономических благ, по удовлетворению потребностей общества.

Учитывая, что сбережения второго типа (внешние сбережения) не все и не сразу через кредитную систему принимают облик инвестиций, а часть уходит на спекуляции и обслуживание непроизводительного потребления второго типа сберегателей, становится ясным, что в методологическом плане их надо строго различать и в экономической теории достаточно четко определить их место и роль в экономике, которые совершенно неодинаковы и резко контрастируют между собой. Используя фразу Дж.С. Милля и подразумевая в ней разных макросубъектов и разные типы сбережений, можно сказать, что "сбережение обогащает (эта часть фразы относится к функционирующим в производстве капиталистам. - *И.Н.*), а расточительность обедняет (это относится к внешним по отношению к производству "сберегателям". - *И.Н.*) как общество, так и отдельных лиц, иными словами, общество в целом становится богаче в результате издержек на содержание производительного труда и содействие ему, но становится беднее, расходуя ресурсы на потребление ради удовольствия"⁵.

Остается лишь одно непонятным: почему во многих концепциях государственного регулирования экономики неоклассического толка увеличение ставок налогообложения на бизнес вызывает со стороны их авторов жесткую критику, в то

время как ими даже не рассматривается вопрос о таком же отрицательном воздействии на темпы экономического роста размеров и динамики "внешних сбережений", фактически представляющих собой те же налоги на бизнес, но выплачиваемые частному собственнику в виде дивидендов, арендной платы и т.п.? Иначе говоря, почему частные налоги оказываются в этих теориях более предпочтительными, чем общественные, то бишь государственные налоги? Почему общественные налоги якобы тормозят экономический рост, а частные как бы оказываются здесь ни при чем? Хотя в обоих случаях мы имеем прямое изъятие доходов товаропроизводителей за пределы реального сектора экономики.

Во многих макропроизводственных функциях экономического роста их авторы также осуществляют прямую подмену одного типа сбережений (внутренних сбережений) другим типом (внешними сбережениями), осуществляя явную фальсификацию реальных фактов, что не может привести их к успеху. Очевидно, что собственные сбережения функционирующих капиталистов будут обеспечивать экономический рост, в то время как внешние сбережения - его сдерживать.

С учетом указанного в отношении сберегателей критики Сэя недостаточно корректно формулируют реально возникающие рыночные условия. Очевидно, что первое из отмеченных нами выше условий неравновесия, нарушающих макроэкономическое равновесие, необходимо уточнить в следующем виде: "1) число получателей доходов больше числа потребителей, выносящих свои доходы на рынок, на количество сберегателей". Тогда второе условие можно перефразировать следующим образом: "2) величина получаемых доходов больше расходуемых на величину сбережений".

В результате действительная ситуация оказывается иной, чем это изображалось в указанной модели *AD-AS* на рис. 1. Это можно показать на рис. 2. По новой модели макроэкономического равновесия видно, что спрос уменьшается на величину сбережений ($Q_A - Q_B$), создавая эффект перепроизводства товаров при явном наличии неудовлетворенного спроса на них, но недостаточно обеспеченного платежными средствами, т.е. деньгами⁶, хотя они, по сути дела, были полностью получены при реализации товаров в предыдущем цикле общественного воспроизводства, но почему-то не дошли из рук получа-

телей доходов до производителей товаров, на которые последними должны были быть приобретены ресурсы для производства новых товаров в следующем цикле.

Возникает **вопрос**: что это за деньги, предназначенные для оплаты товара, но не оплатившие их и в результате не дошедшие до товаропроизводителей, создав избыточное предложение товаров? Почему они получили название “сбережения”, хотя они не должны были сберегаться, а должны были идти далее по воспроизводственной цепочке, обеспечивая следующий цикл общественного воспроизводства? Откуда они появляются и куда деваются? Исходя из того условия, что в предыдущем цикле воспроизводства реализация товаров произведена полностью, доходы получены в полном соответствии со стоимостью реализованного товара и они должны были для продолжения воспроизводственного процесса создать тот эффективный платежеспособный спрос, которого требует макроэкономическое равновесие.

Но даже если часть доходов не поступает обратно в экономику, создавая условие недостаточности денег, мы знаем, что в ней действует уравнение обмена И. Фишера, определяющее соответствие количества денег в экономике сумме цен товаров и наоборот. В соответствии с этим

экономическим законом при недостатке денег цены на товары должны были снижаться и далее, чем того требует только уменьшение спроса (вертикальная стрелка на рис. 2), обеспечивая их реализацию в полной мере (горизонтальная стрелка на рис. 2), т.е. на величину Q_A , не вызывая эффекта перепроизводства и не препятствуя продолжению воспроизводственного процесса. То есть тождество Сэя в этом случае восстанавливалось бы благодаря снижению цен.

На самом деле цены не снижаются. Вновь появляется **вопрос**: почему товаропроизводители не снижали цены на свои товары, прекрасно понимая, что, обеспечивая взаимный обмен по более низким ценам, они полностью удовлетворили бы свои запросы на факторы производства?

На первый взгляд ответ напрашивается следующий: при падении цен снижается рентабельность производства, не обеспечивая необходимую прибыль для расширения производства. Но ведь расширение товарного производства осуществляется вследствие возникновения избытка товаров как результат внедрения достижений НТП. Само возникновение товарного производства обязано первоначальному появлению избытка произведенных продуктов сверх потребностей натурального хозяйства. Этот избыток товаров вновь будет способствовать снижению цен, что

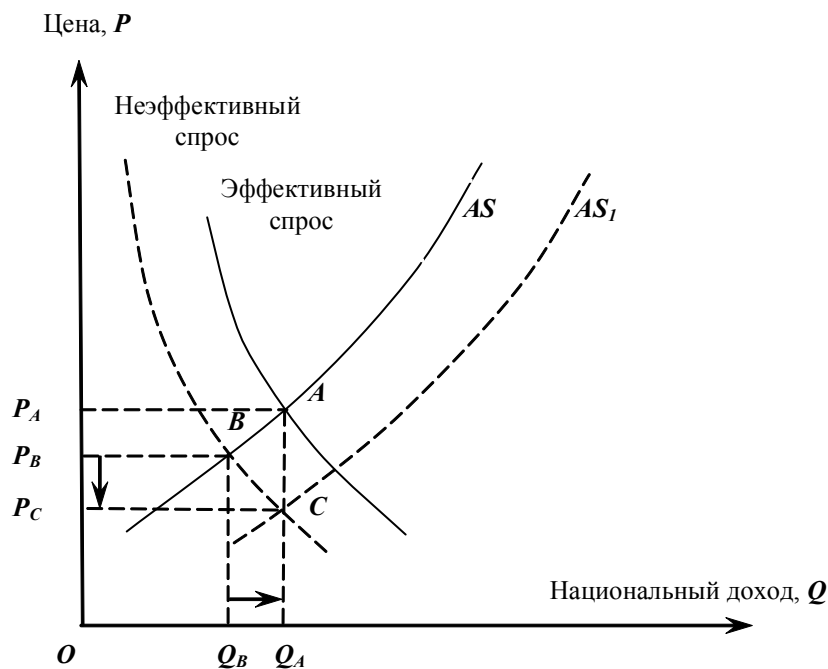


Рис. 2. Восстановление макроэкономического равновесия (модель $AD-AS$) посредством кредита (Q_A-Q_B - часть дохода товаропроизводителей, выпадающая в сбережения и создающая эффект перепроизводства товаров; ликвидируется посредством кредитов)

опять-таки элементарно позволит его реализовать полностью, обеспечивая по технологической цепочке производства и воспроизводства товаров расширение экономики.

И здесь не надо никакого избытка денег в виде прибыли или кредита для возобновления и расширения производства. Более того, и в этих условиях постоянного понижения цен вслед за снижением себестоимости товара обеспечивается возникновение экономической прибыли предпринимателей у тех из них, которые обеспечивают у себя эффективное производство. Однако цены не снижались, а зачастую повышались, вызывая даже их инфляционный всплеск.

Возникновение кредита

Очевидно, что ситуация перепроизводства товаров при нехватке денег не могла удовлетворить их производителей. В поисках выхода из создавшегося положения они для обеспечения дальнейшего производства отыскивали кредиторов, ссужавших им деньги, которые они не получили в результате возникновения на рынке недостаточного (неэффективного) спроса. Возникает *вопрос*: а откуда же появились избыточные деньги (сбережения), которые стали заимствоваться для кредитования товаропроизводителей? Ведь теория предельной производительности факторов производства говорит о том, что каждый фактор производства вознаграждается доходами в соответствии с их вкладом в рыночную ценность товаров и, соответственно, труд вознаграждается зарплатой, земля - рентой, капитал - прибылью. Этот вклад определяет необходимый минимум средств нормального (среднего) функционирования и воспроизводства факторов производства, объединенных в рамках бизнеса.

В то же время обладатели способности к труду (наемному и предпринимательскому), бизнес в целом при расширении масштабов производства вознаграждаются рынком на уровне, необходимом для обеспечения примерно средних темпов экономического роста общественного производства. И труд, и бизнес вознаграждаются пропорционально масштабам своего использования в соответствии с темпами расширения общественного воспроизводства. При этом предусматривается полное использование доходов бизнеса и труда для обеспечения нового цикла воспроизводства. Соответственно, избытка денег у них, по существу, не должно оставаться. Все

деньги должны уходить на приобретение потребительских благ и факторов производства для обеспечения нового витка воспроизводственного цикла. Причем сфера производства потребительских благ и сфера их потребления развиваются как бы параллельно друг другу и стимулируют друг друга. По этой схеме со стороны труда и бизнеса закон Сэя не может нарушаться, однако же нарушается.

То есть теория предельной производительности факторов производства по отношению к формированию доходов по ним, по сути, утверждает, что оснований для образования источника кредита в виде сбережений и сверхсбережений как будто бы нет. На практике дело обстоит совсем по-другому. Дело в том, что зарплата после получения обладателями способности к труду затем распределяется по множеству своих индивидуумов в соответствии с их жизненными потребностями в рамках минимума, определяемого условиями их существования, и максимума, определяемого возможностями бизнеса на выплату зарплаты. Соответственно, практически способность к внешним сбережениям у обладателей этих доходов минимальна, разве что в размерах величины отложенного спроса. Такие сбережения можно назвать нормальными или средними сбережениями.

Прибыль имеет возможность концентрироваться у их получателей, однако надо иметь в виду, что она в общем случае наделена замечательным свойством, по возможности сокращая непроизводительное потребление, уходить в накопления реального сектора экономики, расширяя масштабы производства, если, конечно, не учитывать частные случаи несвойственной реальному бизнесу деятельности в спекулятивном секторе экономики, когда прибыль функционирующих капиталистов может выводиться из реального сектора экономики в виде внешних сбережений.

Рента же способна концентрироваться по своим получателям безразмерно, не ограничиваясь какими-то жизненными потребностями ее обладателей или возможностями того бизнеса, с деятельностью которого они связаны, поскольку они сами определяют в нем распределение доходов, являясь во многих случаях собственниками факторов производства, величина которых в частной собственности также никак не ограничена, а способна лишь наращиваться в расчете на одну "душу" присваивателя ренты. Следовательно,

именно здесь - у обладателей ренты - появляется реальная возможность наращивать свои сбережения выше среднего уровня, превращая их в сверхсбережения и уводя их затем в виде “внешних сбережений” из реального сектора экономики.

Для увеличения внешних сбережений сами “внешние сберегатели” в реальном производстве не прилагают никаких усилий. От этого предпринимательская деятельность в реальном секторе не становится легче, а наоборот, тяжелее, поскольку вместе с возрастающей рентой в виде накапливаемых внешних сбережений из воспроизводственного оборота уходят потенциальные доходы товаропроизводителей, которые они могли получить, если бы продали товары в обмен на эти сбережения. Налицо падение эффективного спроса и нарастание эффекта перепроизводства при выведении значительной части доходов из реального сектора экономики в финансово-спекулятивный.

Сбережения как ключевой элемент финансовой сферы экономики

Появление кредита в определенной мере обеспечило устранение эффекта перепроизводства товаров, восстановление макроэкономического равновесия, нормальных темпов общественного воспроизводства. То есть потребление (платежеспособный спрос) стало возрастать на величину кредитов, покрывающих недостаточность доходов, обеспечивая прежнее положение кривой эффективного спроса в модели *AD-AS* (кривая спроса, выделенная сплошной линией на рис. 2). Отсюда неоклассики сделали вывод: равновесие совокупного спроса и совокупного предложения требует равенства инвестируемых (вкладываемых) сбережений и кредитуемых инвестиций (вложений). Иными словами, для устранения макроэкономического неравновесия должны осуществляться инвестиции за счет получения кредитов, которые должны формироваться посредством привлечения в кредитную систему сбережений. То есть для обеспечения макроэкономического равновесия сбережения через кредитную систему должны инвестировать производство, которое теперь уже будет создавать свой спрос не только на основе доходов, полученных производителями от реализации произведенных товаров, но и за счет получаемого товаропроизводителями кредита, имеющего источником внешние к реальному сектору экономики сбережения.

Механизм макроэкономического равновесия был сведен к равенству между совокупными сбережениями и совокупными инвестициями, как определенных частей макроэкономического спроса и макроэкономического предложения. Другими частями были, соответственно, доходы от реализации товара, идущие на потребление, которые прямым ходом инвестировали производство без всяких посредников в виде кредитной системы, обеспечивая при этом их полный возврат обратно в сферу производства, строго выполняя предписание закона Сэя и обеспечивая равенство купли-продажи, потребления-производства, спроса-предложения. Однако эта вторая половина тождества Сэя не волновала экономистов, поскольку она выполнялась автоматически.

Возникновение внешних сбережений и на этой основе системы кредитования привело к развитию новых обменных отношений уже не в сфере производства, а в финансовой сфере, предназначенной, по большому счету, для эффективного обслуживания производства в обеспечении его деньгами в соответствии с уравнением обмена И. Фишера. С одной стороны, при ускорении оборота лишние деньги должны были из него изыматься, а в противном случае - вливаться. С другой стороны, при увеличении производства товаров в экономику должно было также вливаться дополнительное количество денег и, наоборот, при сокращении производства они должны были изыматься.

Роль цены в модели обмена в финансовой сфере стал выполнять процент, а модель макроэкономического равновесия в какой-то своей части переходит из рынка товаров на рынок денежных средств. В равновесии устанавливался “равновесный процент” и “равновесный объем денег” как результат выравнивания сбережений и инвестиций. Возникает *почти* полная аналогия с товарным обменом: производитель выносит на рынок товар, а потребитель их покупает, в общем случае обеспечивая производителю через превышение цены над затратами прибыль. Здесь же, в финансовой сфере, появляется собственная ключевая фигура: “сберегатель”, выполняя функцию товаропроизводителя в реальном секторе экономики, выносит на рынок сбережения (аналог себестоимости товара), а заемщик в виде кредита (аналог цены товара) их покупает, обеспечивая первому процент через превышение погашаемого кредита над вложенными сбережени-

ями. Если выносимые на финансовый рынок сбережения можно назвать “квазитоваром”, то их создателей вполне резонно назвать “квазипредпринимателями”. То есть “сберегатель” в финансовой сфере - это своего рода предприниматель, который имеет схожие черты с предпринимателем, функционирующим в реальном секторе экономики, а кредитные учреждения - это аналоги производственных и торговых предприятий в реальном секторе экономики, обеспечивающие лучшую реализацию квазитоваров, т.е. сбережений.

При дальнейшем сравнении ситуаций в реальном секторе экономики и финансовой сфере (спекулятивном секторе экономики) возникает **вопрос**: предприниматель производит свой товар, затрачивая материально-вещественные ресурсы: труд, производственный капитал, сырье и материалы и т.п., за счет упорядочения которых в новом товаре он естественным образом претендует на дополнительное вознаграждение, называемое прибавочной стоимостью, и которое он также использует для возобновления производства материальных благ с целью дальнейшего удовлетворения потребностей общества. А каким образом сберегатель производит сбережения, претендуя на процент, в который облекается его прибавочная стоимость? Какие материально-вещественные ресурсы он использует для производства новых денег (сбережений), которые должны ему приносить и приносят прибавочную стоимость, зачастую не менее, а более, чем получает предприниматель-производитель?

Речь идет об исходном капитале, который возникает у сберегателя и который он в дальнейшем использует для спекуляций, поскольку сам процент - это не столь доходная статья для пополнения сбережений, так как его величина в общем случае не превышает величину нормальной прибыли в экономике. С учетом издержек по привлечению инвестиций, организации функционирования кредитной системы, необходимости удовлетворения потребностей сберегателя маржа может быть минимальной или полностью отсутствовать. Сберегателю трудно рассчитывать на доходы, аналогичные экономической прибыли предпринимателя, который за счет резкого снижения фондо-, материало-, трудоемкости из того же количества исходных материалов может изготовить большее количество товаров, обеспечивая значительный прирост выручки при тех же производственных издержках. Сберегатель, к

сожалению, при всем своем желании не может изготавливать новые, более качественные деньги в большем количестве, упорядочивая старые, как бы менее качественные деньги как исходные. Следовательно, в сфере сбережений и кредитования никакой прибавочной стоимости (прибыли) возникнуть не может, а может существовать лишь наценка за услугу, тяготеющая к среднему вознаграждению общественного труда в сфере услуг.

Здесь мы не рассматриваем тот случай, когда и в банковской сфере при определенных условиях могут возникнуть элементы реального производства, но связанные не с накоплением сбережений, а с производством финансовых услуг. Естественно, как и всякое производство, оно также способно обеспечить возникновение прибавочной стоимости при условии оказания более качественных и большего количества услуг в расчете на прежнее количество затрачиваемых издержек. Однако в данном случае это не предмет нашего исследования.

Сбережения как форма захвата доходов реального сектора экономики

Важно понимание того, что сберегатель лишь за счет процентных доходов от спекулятивных операций без соприкосновения с реальным производством не смог бы обеспечить расширенное воспроизводство своих сбережений. То есть источником роста доходов сберегателя, его сбережений выступает не финансовая сфера, а реальный сектор экономики, что и является причиной оттока той части выручки предпринимателей, которая ограничивает платежеспособный спрос на производимые ими товары. Данная часть выручки оказывается не излишком доходов предпринимателей, а недостатком у них необходимых для возобновления производства денежных средств. Поэтому изымаемые сберегателями денежные средства трудно назвать сбережениями. Скорее, их надо называть “поборами”, или более научнообразно - частными налогами, хотя в экономической теории для них существует самое верное наименование - абсолютная рента как доходы, регулярно получаемые частным собственником, не участвующим в производстве непосредственно.

Неоклассическая теория делает вывод, что для обеспечения равновесия на финансовом рынке необходимо, чтобы сбережения формирова-

лись за счет доходов и чтобы они удовлетворяли потребности в инвестициях, обеспечивая расширение той части совокупного спроса, которой недоставало для эффективной реализации тождества Сэя. То есть фактически *теория* “оправдывает” усиление процесса сбережения под предлогом необходимости инвестиций. Таким образом, искусственно создается значимость частного собственника в сфере общественного производства как благодетеля, якобы наделенного важной общественной функцией, заключающейся в максимизации сбережений (или поборов производителя, как отмечалось выше) с целью надлежащего исполнения производной, но от этого не менее важной функции инвестирования реального производства⁷. Из такого понимания роли сбережений вытекают выводы, аналогичные следующему: “Согласно современной экономической теории потребители склонны увеличивать свое потребление в меньшей степени по сравнению с реальным ростом доходов. Сбережения - источник инвестиций. Их рост становится объективным условием общего экономического развития”⁸.

На упрочение данной точки зрения направлена и формализация процессов экономического роста. Так, если рассмотреть так называемое “фундаментальное уравнение экономического роста Харрода”, то можно видеть, что в нем темп прироста дохода или выпуска продукции (G) равен отношению доли сбережений в доходе (s) к коэффициенту приростной капиталоемкости (количество капитала, необходимое для увеличения выпуска на единицу, a)⁹, т.е.

$$G = s / a.$$

“В этой форме фундаментальное уравнение представляет собой достаточно тривиальный вывод: темп роста прямо пропорционален доле сбережений и обратно пропорционален капиталоемкости”¹⁰.

Обратная пропорциональность прироста выпуска продукции величине капиталоемкости, или, иными словами, себестоимости дополнительно произведенной продукции, не вызывает сомнений. Иначе не было бы экономии затрат фондов, материала, труда с тем, чтобы на базе такой экономии обеспечить выпуск дополнительной продукции.

Но вот прямая пропорциональность прироста выпуска доле сбережений вызывает немало вопросов, так как сбережения, поступая товаро-производителю через кредитную систему за счет

начисления процентов, способствуют увеличению себестоимости или капиталоемкости продукции. То есть обходной путь поступления денег товаро-производителю через кредитную систему по сравнению с прямым поступлением их через расходы потребителей в виде выручки от реализации потребительских благ не может способствовать наращиванию производства. И чем больше доходов населения будет попадать в сбережения, тем более затратной будет экономика, ибо каждая единица финансовых ресурсов, получаемая товаро-производителями, в этом случае будет обходиться дороже, поскольку за нее будет выплачиваться все больше средств в счет погашения процентов, начисляемых за использование кредитов сбережений.

Не менее оторванными от реальности являются и интерпретированные В.С. Автономовым:

1) “фундаментальное уравнение” Солоу

$$dk' = s \cdot f(k) - n \cdot k,$$

где dk' - прирост капиталовооруженности работника;

s - норма сбережений;

$f(k)$ - функция капиталоемкости $k = K/L$;

n - темп прироста населения;

$k = K/L$ - капиталоемкость, и

2) “золотое правило накопления капитала”

Э.Фелпса

$$r = n,$$

где r - ставка процента.

Интерпретация уравнения Солоу звучит следующим образом: “Прирост капиталовооруженности одного работника - это то, что осталось от удельных инвестиций (сбережений), после того как удалось обеспечить капитальными благами всех дополнительных работников”. “Золотое правило” Фелпса интерпретируется аналогично: “Ставка процента должна быть равна темпу роста населения, а значит (при сбалансированном росте), и всей экономики”¹¹.

Абсурдность данных утверждений, на наш взгляд, очевидна. Так, по первой интерпретации разве обеспечение “капитальными благами дополнительных работников” не есть то же самое приростное капиталовооружение, что и основных работников? Или же из второй интерпретации вытекает, что ставка процента отнюдь не зависит от соотношения спроса и предложения на денежном рынке, а лишь от темпов прироста населения?

На самом деле, и инвестирование реального сектора через кредитную систему является тем

же частичным вымыванием капитала посредством процента из реального сектора экономики, как и указанные выше “частные налоги” сберегателя, накладываемые на производителя в виде рентных платежей. Соответственно, обе составные части этой деятельности можно назвать прямо нелицеприятным словом “ростовщичество”. Выходит, что товаропроизводитель оказывается финансово стиснутым, с одной стороны, платежами ренты собственнику факторов производства в форме как бы частных налогов, сверх тех средств, которые необходимы их получателю для удовлетворения его нормальных потребностей; с другой стороны, займом ранее выплаченных им же самим доходов с повторением платежей, но уже в виде процента. “...Субъективный риск фирмы в связи с повышением задолженности увеличивается с каждым приращением заемного капитала относительно капитала, вложенного в акции фирмы. Поскольку обслуживание долговых обязательств имеет более высокий приоритет, чем удовлетворение претензий держателей акций на валовой доход фирмы, рискованность дополнительного кредита есть возрастающая функция от величины задолженности”¹².

Таким образом, негативная функция, а проще говоря, вред и вредоносность частного собственника факторов производства (сберегателя) по отношению к общественному воспроизводству с его неудержимыми аппетитами по наращиванию сбережений на одну “сберегательскую” душу, что несколько иным образом доказываются в марксистской политэкономии¹³, налицо. Поэтому роль государства в предотвращении такого нежелательного для отечественного предпринимателя хода событий в распределении доходов, идущих главным образом на пополнение внешних сбережений, на наш взгляд, неоспорима.

Как видим, неоклассическая теория довольно оригинальным способом вышла из положения по обеспечению макроэкономического равновесия в соответствии с тождеством Сэя. Она для стабилизации макроэкономического равновесия глобального типа ввела между совокупным спросом и совокупным предложением в качестве буфера равновесие локального типа между инвестируемыми сбережениями и кредитруемыми инвестициями. В результате должна была обеспечиваться автоматическая стабилизация экономики без перепроизводства, дефицитов, инфляции и безработицы.

Сбережения как форма монополизации доходов и причина финансово-экономического кризиса

Далее, неоклассическая теория констатирует происходящее в экономике примерно следующим образом. Оказалось, что механизм рыночного саморегулирования, построенный на указанных принципах, работал более или менее лишь в условиях свободной конкуренции. Поскольку в начале XX в. мир вступил в эпоху монополистического капитализма, постольку эти принципы регулирования экономики потерпели фиаско из-за проявления следующих негативных моментов: 1) оптимизирующее воздействие рыночных цен на производство ослабло из-за возникновения монопольных цен; 2) процессы монополизации в ценообразовании привели к искусственному раскручиванию инфляционного роста цен, который привел к резкому нарушению действия механизма свободного взаимодействия спроса и предложения; 3) возникли крупномасштабные спекуляции, подорвавшие рыночное равновесие спроса и предложения в реальном секторе.

Комментируя данные объяснения предпосылок возникновения экономического кризиса, следует заметить, что под словом “монополизация” в этом случае надо понимать не просто монополизацию в ценообразовании со стороны отдельных монополистов на рынке, а монополизацию системы распределения доходов со стороны внешних сберегателей или частных собственников факторов производства. **Они** вопреки устойчивой тенденции снижения цен в реальном секторе экономики по причине сокращения издержек как результата внедрения достижений НТП, отстаивая свою долю рентных доходов в цене, **не дают им опуститься ниже установленного уровня**, обеспечивая себе неубывающего характера рентные доходы. Более того, как показывает многовековая практика, частные собственники факторов производства не только противятся снижению цен, но и при случае способствуют их наращиванию, вызывая спиралевидный эффект инфляционного взвинчивания цен. Об этом на примере земельных спекуляций справедливо писал еще американский экономист Генри Джордж: “Влияние земельной спекуляции на повышение ренты есть великий факт, который не может быть игнорируем в сколь-нибудь полной теории распределения богатства в прогрессивных странах, все равно, будем ли мы формулировать его, как рас-

пространение предела производства или как переход линии ренты за предел производства. Спекуляция эта представляет из себя силу, развиваемую материальным прогрессом, которая стремится постоянно увеличивать ренту в большем размере, чем производство расширяется, благодаря прогрессу; силу, которая, таким образом, с развитием материального прогресса и ростом производительных сил, постоянно стремится уменьшить заработную плату не только относительно, но и абсолютно. Это та возрастающая сила, действующая особенно энергично в новых странах, вызывает там общественные болезни более старых стран, по-видимому, еще преждевременные; бродяг на девственной почве и порождает бедность на полуобработанной земле. Словом, общее и постоянное повышение земельных ценностей в прогрессирующей стране необходимо вызывает то добавочное стремление к повышению, какое наблюдается по отношению к товарам, когда какая-либо общая и постоянная причина влияет на повышение их цены”¹⁴.

Постепенно набирая финансовое могущество, солидаризуясь с себе подобными, “внешние сберегатели” стали диктовать свою волю, навязывая системе распределения доходов в производстве выделение все большей доли в свою пользу. Тем самым вымывание доходов из реального сектора в финансово-спекулятивный, фактически являющееся поборами предпринимательства и населения, усиливалось. Эти поборы, которые на практике и в теории пытались облечь в благопристойное звучание, называя сбережениями, тем не менее суть свою не теряли, вызывая эффект перепроизводства в общественном воспроизводстве отъемом предназначенных для покрытия возникающего перепроизводства средств. Возврат сбережений в реальный сектор экономики как бы с двойным начислением процента (депозитного и банковского) не мог помочь ему в стабилизации экономического роста, поскольку тем самым частный собственник непрестанно требовал все большую долю в доходах предпринимательства.

То есть прямым нарушителем оптимизирующих процессов саморегулирования рынка, виновником неработоспособности рыночного механизма саморегулирования является “отсутствующий собственник” средств производства (сберегатель, рантье, абсентеист, принципал), стремление к накоплению капитала которого перекры-

вает всякие усилия предпринимательства по восстановлению тождества Сэя и неумолимо ведет рыночную экономику либерального типа к экономическому кризису, препятствуя эффективной работе саморегулирующих механизмов свободного рынка.

“Та причина, которая ограничивает спекуляцию с товарами, а именно тенденция возрастающей цены вызывать добавочное предложение, не может ограничивать спекулятивного роста земельных ценностей, так как земля представляет из себя постоянное количество, которого человеческая деятельность не может ни увеличить, ни уменьшить; тем не менее существует предел и для цены земли, в том минимуме, какого требуют труд и капитал, как условия их участия в производстве. Если бы было возможно непрерывно сокращать заработную плату до тех пор, пока она не достигла бы до нуля, то было бы возможно непрерывно повышать ренту до тех пор, пока она не поглотила бы всего производимого. Но так как и заработная плата не может быть опущена на более или менее долгое время ниже той точки, при которой рабочие соглашаются работать и поддерживать свою численность, и процент - ниже той точки, при которой капитал будет обращаться на производство, то и существует некоторый предел, которым ограничивается спекулятивное повышение ренты. Потому-то спекуляция не может иметь такого простора в деле повышения ренты в странах, где заработная плата и процент уже близки к их минимуму, как в тех странах, где они значительно выше его. Тем не менее, что во всех прогрессивных странах спекулятивное повышение ренты имеет тенденцию перейти тот предел, за которым производство должно останавливаться, в этом, я полагаю, вполне убеждают нас повторяющиеся от поры до времени периоды промышленного застоя ...”¹⁵.

Такая система распределения и перераспределения доходов в экономике имеет указанный закономерный финал, называемый экономическим кризисом. По логике он должен был начинаться и практически всегда начинался с массовых нарушений обязательств по выплате займов в каком-либо слабом звене кредитной системы. Это приводит к невозможности выполнения кредитными организациями обязательств перед собственниками сбережений и факторов производства. Свидетельства о собственности начинают терять в цене, что провоцирует их сброс, транс-

формацию в деньги, вызывая дефицит последних в первую очередь для реального сектора экономики, “лопаются” банки. Производство начинает останавливаться, усиливается безработица и т.д., замедляется торговый и денежный оборот, вызывая теперь уже и обесценивание денег.

В данной ситуации крупные собственники сбережений, как правило, больше информированы о всех выражениях кризисного явления. Они успевают спрятать сбережения в высоколиквидные не обесценивающиеся или мало обесценивающиеся активы до тех пор, пока не наступит время перераспределения собственности между самими сберегателями. Тогда сильнейшие, скупая ослабевшие активы конкурентов, еще более усиливаются с тем, чтобы на следующем витке циклического развития экономики вновь опутать экономику долговыми обязательствами и высасывать из реального сектора экономики ренту, из финансового - процент.

¹ Сэй Ж.-Б., Бастия Ф. Трактат по политической экономии // Экономические софизмы. Экономические гармонии. М., 2000. С. 45.

² Большой экономический словарь / под ред. А.Н. Азриляна. 7-е изд. М., 2007. С. 1208.

³ “Сбережения - денежные средства населения (домохозяйств), остающиеся после выплаты налогов и потребительских расходов” (Большая экономическая энциклопедия. М., 2007. С. 565). Или, что точнее в контексте обсуждения нашей проблемы: “Сбережения... часть располагаемого дохода, которая не используется на потребление” (Румянцев Е.Е. Новая экономическая энциклопедия. М., 2005. С. 470).

⁴ Милль Дж.С. Основы политической экономии с некоторыми приложениями к социальной философии / пер. с англ.; биогр. очерк М.И. Туган-Барановского. М., 2007. С. 148.

⁵ Там же. С. 148.

⁶ “...Каким образом может оказаться перепроизводство в то время, когда огромные массы народа нуждаются в большем количестве богатства, чем то, какое они могут получить, и в то время, когда они готовы отдавать за него как раз то, что составляет основу и сырой материал богатства, - свой труд? И каким образом может оказаться перепотребление в то время, когда рушится самый механизм производства и производители осуждены на невольную праздность?” (Джордж Г. Прогресс и бедность. Исследование причины промышленных застоев и бедности, растущей

вместе с ростом богатства... Средство избавления / пер. с англ. С.Д. Николаева. San Francisco, 1879; СПб., 1896. С. 186-187. URL: http://www.economics.kiev.ua/download/pb/pp_022.html).

⁷ Истоки такой трактовки функции “сберегателей” исходят к А. Смит. “...Он полагал, что сбережения, иначе говоря, доход, не потребленный первичным владельцем, - вовсе не потеря для экономического оборота. Напротив, это единственная часть дохода (прежде всего прибыли), которая обеспечивает накопление капитала и наращивание богатства” (История экономических учений: учеб. пособие / под ред. В. Автономова, О. Ананьина, Н. Макашевой. М., 2003. С. 76).

⁸ Большая экономическая энциклопедия. С. 565.

⁹ История экономических учений. С. 542.

¹⁰ Там же. С. 543.

¹¹ Там же. С. 548, 550.

¹² Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе: пер. с англ. 4-е изд. М., 1994. С. 503.

¹³ “При империализме паразитизм буржуазии необычайно усиливается, возникают новые стороны этого явления. Значительная часть буржуазии окончательно порывает непосредственную связь со сферой материального производства. Увеличивается слой рантье, то есть капиталистов, живущих за счет доходов от ценных бумаг - акций и облигаций. Организация производства и управление предприятиями все более передаются в руки наемных специалистов. Определенная часть монополистической буржуазии входит в состав правлений, наблюдательных советов компаний. Однако ее деятельность сводится лишь к общему наблюдению и контролю над тем, чтобы постоянно увеличивались доходы, над распределением прибылей, большая часть которых достается крупнейшим акционерам, и т.д. Монополистическая буржуазия не только сама ведет паразитический образ жизни, она отвлекает от производственного, общественно полезного труда все более значительную часть населения. В империалистических странах растет доля населения, занятого в армии, полиции, личном обслуживании у капиталистов. Оторванность монополистов-рантье от производства и их паразитизм еще более возрастают в результате вывоза капитала. Этот слой буржуазии не только не участвует в предпринимательстве, но даже зачастую не знает, в какой стране и на какие цели используется его капитал. Абсолютная бесполезность паразитической буржуазии для процесса производства выступает здесь наиболее наглядно” (Политическая экономия: учебник / А.М. Румянцев [и др.]: в 2 т. 2-е изд. М., 1977. Т. 1. Капиталистический способ производства / ред. тома Г.А. Козлов. С. 374).

¹⁴ Джордж Г. Указ. соч. С. 182.

¹⁵ Там же. С. 181-182.

Поступила в редакцию 06.09.2011 г.

**ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ.
ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПРАВО**