

Вестник Московского университета

НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ

Основан в ноябре 1946 г.

Серия 6 ЭКОНОМИКА

№ 4 • 2014 • ИЮЛЬ—АВГУСТ

Издательство Московского университета

Выходит один раз в два месяца

СОДЕРЖАНИЕ

Экономическая теория

Шульга И.Е., Елисеев А.Н., Кузнецова Т.А. Институциональная альтернатива обеспечения качества продукции и точного исполнения контракта 3

Финансовая экономика

Дубинин С.К. Эволюция регулирования глобального финансового рынка в период послекризисного восстановления мировой экономики 21

К 210-летию кафедры политической экономии

Пороховский А.А. Цивилизационное значение политической экономии. 43

Кульков В.М. Национальная спецификация экономических систем. 56

Рудакова И.Е. Экономическая теория перед новыми вызовами: методологический аспект 71

Вереникин А.О., Качалов Г.В. Механизм капитализации человеческих активов компании 82

Рецензии

Кудров В.М. Тернистый путь движения России к рыночной экономике 104

Научная жизнь

Дискуссия диспут-клуба АНЦЭА: «Как нам деофшоризовать Россию?»

Хейфец Б.А. Почему буксует деофшоризация российской экономики? 112

Никитин К.М. Добавить «пряников» в меню из «кнута» 117

CONTENTS

Economic Theory

- Shulga I.E., Eliseev A.N., Kuznetsova T.A. Institutional
Alternative in Ensuring Quality and Specific Performance 3

Financial Economics

- Dubin S.K. Evolution of the Global Financial Market Regulation
in the Post-Crisis Period of Global Economic Recovery. 21

To the 210 Anniversary of the Department of Political Economy

- Porokhovskiy A.A. Civilizational Significance of Political Economy . . . 43
Kulikov V.M. National Specification of the Economic Systems 56
Rudakova I.E. The Economic Theory before New Calls: Methodo-
logical Aspect 71
Verenikin A.O., Kalachov G.V. Mechanics of a Company's
Hyman Assets Capitalization 82

Book Review

- Kudrov V.M. Russia's Thorny Path to a Market Economy. 104

Academic Life

ARETT Debate: How to Achieve De-Offshorization of Russia?

- Kheyfets B.A. Why is Russian De-Offshorization Stuck?. 112
Nikitin K.M. Add Some Carrots to the Sticks 117

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

И.Е. Шульга¹,

МГУ имени М.В. Ломоносова (Москва, Россия)

А.Н. Елисеев²,

МГУ имени М.В. Ломоносова (Москва, Россия)

Т.А. Кузнецова³,

МГУ имени М.В. Ломоносова (Москва, Россия)

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНАЯ АЛЬТЕРНАТИВА ОБЕСПЕЧЕНИЯ КАЧЕСТВА ПРОДУКЦИИ И ТОЧНОГО ИСПОЛНЕНИЯ КОНТРАКТА

В настоящей статье средство индивидуализации рассматривается в ряду институциональных альтернатив, обеспечивающих качество рыночной продукции и точное исполнение контрактов между продавцом и покупателем. Простого механизма цен, описанного в теории совершенной конкуренции, недостаточно для обеспечения эффективного обмена сложными благами. Во многих случаях требуются дополнительные институциональные надстройки, одной из которых является механизм репутации. Средство индивидуализации как составная часть репутационного механизма работает на повышение эффективности обменов как гарант качества продукции и, более широко, как механизм, обеспечивающий точное исполнение контрактов. В статье представлено сравнение средства индивидуализации с институциональными альтернативами — ситуацией «чистого рынка» без дополнительных институциональных надстроек и централизованными механизмами регулирования качества/исполнения контрактов. В заключении суммированы сравнительные преимущества и недостатки указанных институциональных альтернатив в зависимости от различных внешних факторов и условий.

Ключевые слова: торговая марка, средства индивидуализации, бренд, институциональные альтернативы, транзакционные издержки, интеллектуальная собственность.

¹ *Шульга Иван Евгеньевич*, канд. экон. наук, науч. сотр. экономического ф-та; e-mail: ishulga@worldbank.org

² *Елисеев Александр Николаевич*, докт. экон. наук, профессор экономического ф-та; e-mail: eliseev@econ.msu.ru

³ *Кузнецова Татьяна Андреевна*, ст. преподаватель экономического ф-та; e-mail: takuznetsova@gmail.com

I.E. Shulga,

Lomonosov Moscow State University (Moscow, Russia)

A.N. Eliseev,

Lomonosov Moscow State University (Moscow, Russia)

T.A. Kuznetsova,

Lomonosov Moscow State University (Moscow, Russia)

INSTITUTIONAL ALTERNATIVE IN ENSURING QUALITY AND SPECIFIC PERFORMANCE

The paper provides analysis of means of individualization (trademarks) as an institutional alternative to ensure quality of market goods and to enforce specific contractual performance of sellers and buyers. In general, the price mechanism as described in the perfect competition paradigm fails to ensure efficient market exchange of sophisticated goods and supplementary institutions such as a reputational mechanism are often required. Means of individualization as part of the reputational mechanism contribute to increasing efficiency of the market exchange by ensuring quality of market goods and, in broader context, by enforcing specific performance within the market contracts. The paper provides analysis of advantages and disadvantages of the means of individualization as compared with its institutional alternatives — “pure” market institutions, and centralized regulation of quality/contract performance.

Key words: trademark, means of individualization, brand, institutional alternatives, transaction costs, intellectual property.

Исторически отношение к экономической роли средств индивидуализации (СИ) в экономической теории было неоднозначным. В традиционной микроэкономической теории, отдающей предпочтение анализу совершенной конкуренции, брендам и товарным знакам вообще не уделялось никакого внимания, поскольку единственными параметрами взаимодействия между продавцом и покупателем были цена и количество рыночных благ. Ситуация изменилась с развитием теории монополистической конкуренции. Ее основоположник Э. Чемберлин [Чемберлин, 1996] рассматривал СИ — фабричные марки как инструмент извлечения продавцом ренты на рынке однородных продуктов. С точки зрения Э. Чемберлина, раскручивая свою марку, производитель искусственно обособляет свой товар от аналогичного товара конкурентов, получая за счет этого определенную рыночную власть. Проще говоря, несмотря на то что все зубные пасты одинаковы по своим свойствам, покупателям брендовой пасты приходится переплачивать, поскольку производитель закладывает в цену товара расходы на раскрутку марки. Такие расходы Э. Чемберлин называл непроизводительными, и в этом смысле влияние СИ на эффективность рыночных отношений считал негативным.

Переоценка экономической роли СИ произошла в связи с развитием неонинституциональной экономической теории (НИЭТ). Прежде всего в рамках теории контрактов и экономической теории права было выявлено, что СИ играют ключевую роль в повышении эффективности взаимодействия между продавцом и покупателем. Средство индивидуализации стало рассматриваться как достоверное обязательство со стороны продавца, неотъемлемая часть и необходимое условие функционирования репутационного механизма, с помощью которого обеспечиваются наличие на рынке благ высокого качества и точное исполнение контракта сторонами сделки.

1. Роль средств индивидуализации в обеспечении качества рыночных благ

В теории игр роль репутационного механизма в обеспечении качества иллюстрируется с помощью игры «Качество продукта», относящейся к классу игр «Односторонняя дилемма заключенного» [Rasmusen, 1994, p. 3–8]⁴ (табл. 1).

Таблица 1

Игра «Качество продукта»

		Покупатель	
		Покупать	Не покупать
Продавец	Высокое качество	5, 5	0, 0
	Низкое качество	10, -5	0, 0

Взаимодействие между продавцом и покупателем описывается следующим образом. Между продавцом и покупателем существует неявная договоренность, согласно которой товары, выводимые на рынок, должны характеризоваться высоким качеством. При этом покупатель не может идентифицировать качество продукции до момента покупки и вынужден полагаться на обещания продавца. Зная об этом, продавец выбирает одну из двух возможных стратегий, поставляя продукцию либо высокого, либо низкого качества. Одновременно покупатель решает для себя задачу «приобретать или не приобретать продукцию».

⁴ В отличие от двусторонней дилеммы заключенного в односторонней игре «Качество продукта» стратегия «не покупать» не является для покупателя доминантной. Еще одна особенность односторонней игры состоит в том, что покупатель предпочитает исход «покупать — высокое качество» («хороший исход») любому другому исходу, в то время как в двусторонней игре для каждого игрока существуют варианты предпочтительнее «хорошего исхода», при которых происходит кооперация игроков.

В теории показано, что исход игры и итоговое равновесие будут зависеть от наличия или отсутствия повторений во взаимодействии продавца и покупателя. В однопериодной игре, когда нет дополнительных институтов, равновесием (по Нэшу) будет ситуация, при которой продавец в соответствии со своей доминирующей стратегией выводит на рынок продукты низкого качества, а покупатель, зная об этом, заведомо отказывается от приобретения блага.

Ситуация может измениться при повторении взаимодействий между продавцом и покупателем. В этом случае можно осуществить сценарий, при котором продавец и покупатель кооперируются, а рынок превращается в площадку обмена благами высокого качества⁵.

От чего зависит вероятность реализации этого оптимистического сценария? Основным условием достижения «хорошего равновесия» является существование цены, гарантирующей качество. Иными словами, на качественную продукцию должна быть установлена такая цена, при которой выигрыш продавца при «хорошем поведении» будет достаточно высок для того, чтобы стратегия «один раз продать продукцию низкого качества и уйти с рынка» оказалась невыгодной [Klein, Leffler, 1981]. Нетрудно заметить, что цена, гарантирующая качество, всегда будет выше конкурентной (равновесной в условиях совершенной конкуренции). При конкурентной цене продавец получал бы нулевую прибыль в долгосрочном периоде, что при отсутствии внешних санкций было бы менее выгодным для него по сравнению со стратегией «один раз продать продукцию низкого качества и уйти с рынка».

Для того чтобы цена, гарантирующая качество, существовала, необходимо соблюдение нескольких условий. Во-первых, игра не должна иметь конечное число шагов, т.е. вероятность окончания сделки на каждом конкретном шаге должна стремиться к нулю

⁵ В теории игр рассматриваются различные стратегии, которые могут привести к «хорошему» исходу. Возможной стратегией покупателя при повторяющихся взаимодействиях является **tit-for-tat**, при которой покупатель начинает с «кооперирования» — стратегии «покупать» и продолжает ее использование до тех пор, пока продавец со своей стороны использует кооперирующую стратегию «высокое качество». Как только продавец отказывается от кооперации, покупатель «наказывает» его, выбирая в следующем периоде стратегию «не покупать». Когда продавец «исправляется», покупатель возвращается к стратегии «покупать». И так до конца игры. Альтернативной и, по мнению ряда исследователей, более реалистичной стратегией покупателя является стратегия **grip**, при которой покупатель начинает со стратегии «покупать» и использует ее до тех пор, пока продавец выбирает стратегию «высокое качество». Как только продавец выбирает стратегию «низкое качество», покупатель переходит к стратегии «не покупать» и использует ее до конца игры. Именно на представлении об использовании покупателем стратегии grip основаны классические теоретические модели, иллюстрирующие роль СИ в поддержании контрактных отношений, в частности модель «цены, гарантирующей качество» Клейна—Лэффлера [Klein, Leffler, 1981], и модель «инвестиций в репутацию» К. Шапиро [Shapiro, 1983], которые будут рассмотрены ниже.

[Rasmusen, 1994, p. 3–8]. Действительно, если бы игра имела конечное число шагов, то на каждом конкретном шаге наиболее выгодной стратегией для продавца было бы «один раз продать продукцию низкого качества и уйти с рынка». Во-вторых, ставка дисконтирования, тесно связанная с уровнем неопределенности в экономике, должна быть достаточно низкой, а значит, привлекательность будущих доходов — более высокой.

Наличие цены, гарантирующей качество, является необходимым условием для формирования компаниями репутационного капитала. Дополнительные доходы (рента), возникающие от завышенной цены, используются рыночными игроками для производства сигналов и в первую очередь — создания и раскрутки СИ. Таким образом, компании реагируют на спрос потребителей на механизмы, позволяющие отличать «хороших» (высокоэффективных) игроков от «плохих» (низкоэффективных). В теории доказывается, что низкоэффективные производители (продавцы) вследствие высоких издержек (и соответственно низкой прибыли) не имеют возможности финансировать производство сигналов в должном объеме и в результате оказываются вне рынка (Приложение 2). Если бы сигналы не производились, покупатели были бы неспособны отличить эффективных производителей (продавцов) от низкоэффективных. В этом случае встреча с низкоэффективным производителем неизменно заканчивалась бы приобретением продукции низкого качества, поскольку для последних цена, гарантирующая качество, недостаточно высока для перехода к кооперирующей стратегии.

Потребители, получая от компании сигналы в виде рекламы, брендов и т.п., понимают, что за этими действиями стоит репутационный капитал компании и компания не заинтересована его разрушить действиями, направленными на снижение качества продукции.

Таким образом, институт СИ (в составе репутационного механизма) решает задачу обеспечения качества рыночной продукции, хотя он не является единственным возможным средством. Данную задачу можно решить за счет использования централизованных механизмов регулирования качества (например, законодательства о защите прав потребителей, механизмов сертификации и т.д.). Однако механизм, основанный на СИ, обладает преимуществами частного механизма, так как не требует значительных внешних вложений и администрирования со стороны государства, а значит, при прочих равных является менее затратным для общества. При этом следует отметить, что сфера эффективного применения института СИ ограничена и в ряде случаев его институциональные альтернативы обладают сравнительными преимуществами, о чем более подробно говорится в заключительной части статьи.

2. Роль средств индивидуализации в обеспечении точного исполнения контракта

Итак, в ситуации долгосрочного взаимодействия покупатель будет платить ценовую надбавку за некоторые гарантии, предоставляемые продавцом. Но что именно лежит в основе этих гарантий? Всегда ли это гарантии именно высокого качества продукции?

Дж. Стиглиц, П. Нельсон [Nelson, 1970, 1974] и др. показали, что покупатель готов платить надбавку не только за гарантии высокого качества продукции, но и за соответствие блага сложившимся ожиданиям покупателя относительно его качества. При этом ключевую роль играет не высота планки стандартов качества, а способность производителя поддерживать эту планку на постоянном уровне. Примером может служить компания Макдоналдс, товарный знак которой во всем мире стал гарантией определенного (пусть даже и не самого высокого) стандарта качества. В этой ситуации СИ способствуют минимизации издержек поиска покупателей.

У. Лэндс, Р. Познер [Landes et al., 1987], Е. Экономидес [Economides, 1988] и др. показали, что дополнительной причиной для ценовой надбавки является способность СИ минимизировать издержки измерения характеристик блага. Приобретая, например, стиральную машину «Индезит» или мобильный телефон «Сони», покупатель избавляет себя от необходимости экспертного изучения многочисленных характеристик этих сложных благ. Роль «эксперта» берет на себя бренд, который гарантирует соответствие характеристик блага явным и неявным ожиданиям потребителей.

Л. де Алесси и Р. Стафф предложили обобщенный ответ на вопрос о том, за что именно потребитель платит ценовую надбавку. По их мнению, соответствующая надбавка платится за точность исполнения контрактов, т.е. за полное соответствие всех явных и неявных характеристик блага ожиданиям покупателя (и имплицитным гарантиям продавца) [De Alessi, Staaf, 1994]. Гарантом точного исполнения контрактов являются СИ (в составе репутационного механизма).

При отсутствии репутационного механизма исполнение контракта с точным соблюдением всех его требований зачастую оказывается затруднительным. Так, когда в экономике действует только централизованное регулирование контрактных отношений, а частные механизмы, в том числе механизм репутации, реализуемый через СИ, отсутствуют, реализация сделки сталкивается с рядом проблем. Во-первых, судебная система, выступающая в качестве гаранта сделки, может оказаться не в состоянии ex-post принудить стороны к точному исполнению контракта. Во-вторых, судебная

система может оказаться не в состоянии оценить компенсации, положенные пострадавшей стороне при неосуществлении точного исполнения контракта.

Рассмотрим детально два примера, характеризующие указанные проблемы.

Пример 1. Строительная фирма «Мегастрой-7» в соответствии с условиями контракта на строительство дачного домика должна использовать трубы определенной марки. Фирма нарушила точные условия контракта, установив аналогичные (схожие, но более дешевые и менее качественные) трубы другого производителя. По правилу точного исполнения следует заменить все трубы, в том числе встроенные в стену, в точном соответствии с условиями контракта. Однако в случае обращения пострадавшей стороны в суд, скорее всего, будет принято решение о сохранении ранее встроенных труб и выплате компенсации пострадавшей стороне. Таким образом, точное исполнение контракта не будет реализовано. Можно предположить, что в подобных ситуациях (для подобных типов сделок) у потребителей появляется спрос на дополнительные гарантии точного исполнения контракта.

Пример 2. Потребитель приобрел входной билет на концерт популярной группы «Мегасонг» у фирмы-распространителя «Мегатур» по цене X . Через некоторое время обнаружилось, что потребитель приобрел фальшивый билет, его место в зрительном зале занято, а сам он лишается возможности насладиться зрелищем. При наиболее благоприятном исходе в случае обращения в суд у потребителя появляется возможность вернуть себе денежную сумму X , равную стоимости приобретенного билета.

Проблема заключается в том, что сумма X не является достаточной компенсацией пострадавшей стороне. Денежное выражение потери от несостоявшегося обмена (без учета субъективного ущерба) соответствует величине потребительского излишка (consumer surplus), что в общем случае превышает цену сделки. Однако третья сторона (в данном случае судебные органы) не способна оценить величину потребительского излишка и при принятии решения о компенсации ориентируется на рыночные цены⁶.

Поскольку возврат суммы X не означает для потребителя возможности повторной реализации трансакции, а потери от срыва обмена превышают величину альтернативной выгоды, денежные затраты потребителя следует рассматривать как специфические инвестиции. Эти инвестиции аналогичны инвестициям в покупку обязательств соответствующего продавца. Осуществление специ-

⁶ Эмпирические исследования показывают, что суды склонны недооценивать величину ущерба, в том числе по причине того, что переоценка величины ущерба провоцирует оппортунистическое поведение со стороны покупателя.

фических инвестиций со стороны покупателя облегчается при условии двусторонней зависимости, предполагающей дополнительные гарантии со стороны продавца. В качестве такого рода гарантии может выступать репутационный капитал. Разрабатывая и продвигая собственный товарный знак, производитель (продавец) сигнализирует о своей готовности обеспечить точное исполнение контракта.

Следует отметить, что при централизованном регулировании контрактов, связанных со спросом на точное исполнение, имеют место издержки «мертвого груза» в размере, равном величине потребительского излишка. Дополнительные гарантии обеспечения контрактных отношений в форме брендов препятствуют размыванию потребительского излишка.

В силу сложности реального обмена и неverifiedируемости ex-ante условий сделки между сторонами практически каждый акт купли-продажи связан со специфическими инвестициями со стороны покупателя. В ряде случаев в основе превращения простого обмена в специфический лежат психологические факторы, в частности описанный Т. Вебленом канон демонстративного потребления, согласно которому потребитель отдает предпочтение благу, произведенному «модным» производителем, даже когда это благо не обладает исключительными качественными характеристиками⁷. Зачастую специфичность обмена связана с неопределенностью объема приобретаемых и отчуждаемых правомочий. Оценить ущерб покупателя в случае срыва соответствующих сделок по вине продавца третья сторона (суд) не в состоянии, поэтому у потребителя возникает потребность в дополнительных частных формах страхования от непредвиденных обстоятельств и оппортунистического поведения со стороны контрагента.

Таким образом, спрос на СИ объясняется не только потребностью в сигналах качества, но и важностью гарантий точного исполнения контрактов, а цену, ранее названную ценой, гарантирующей качество, более корректно было бы называть ценой точного исполнения контракта⁸.

3. Сравнительные преимущества средств индивидуализации в обеспечении качества рыночных благ

СИ — не единственный возможный механизм обеспечения качества продукции и точного исполнения контрактов. Институциональными альтернативами СИ являются, с одной стороны, «чистый»

⁷ Модель Клейна–Лэффлера позволяет по-новому интерпретировать феномен, описанный Т. Вебленом. Повышение спроса при увеличении рыночной цены продукта может свидетельствовать о движении в сторону цены, гарантирующей качество.

⁸ Как следствие СИ присутствуют не только на широких товарных рынках, но и на более закрытых, с ограниченным числом участников (например, на рынке средств производства), где сигналы качества имеют второстепенное значение.

рыночный обмен и, с другой — централизованные механизмы регулирования качества (например, законодательство о защите прав потребителей, институты сертификации и т.п.). Наименее затратными для общества являются институты «чистого» рынка, далее следуют репутационные механизмы, затраты на которые связаны с издержками на поддержание института СИ, а самыми затратными оказываются централизованные институты регулирования качества. Поэтому при равенстве прочих факторов преимущество институциональным альтернативам отдают соответственно приведенному выше рейтингу.

Плюсы и минусы указанных институциональных альтернатив можно проанализировать по трем основным блокам критериев:

- 1) существование цены, гарантирующей качество/точное исполнение контракта;
- 2) спрос на точное исполнение контракта (он напрямую связан с базовыми характеристиками благ и условий обмена);
- 3) уровень защиты прав интеллектуальной собственности.

Существование цены, гарантирующей качество/точное исполнение контракта, — необходимое условие для инвестирования продавцами в сигналы. При отсутствии соответствующей ценовой надбавки продавец был бы лишены финансовых ресурсов для производства рекламы, продвижения товарных знаков и т.п. В свою очередь существование цены, гарантирующей качество/точное исполнение контракта, зависит от общего уровня неопределенности в экономике (на рынке), параметрами которого служат вероятность повторения взаимодействия между продавцом и покупателем и ставка дисконтирования.

Чем ниже вероятность повторения взаимодействия между продавцом и покупателем, тем менее значима (при прочих равных) роль СИ по сравнению с централизованными институтами централизованного регулирования качества. Действительно, в ситуации, когда фирмы быстро входят на рынок и уходят с рынка, вновь организованная компания с большой вероятностью оказывается «однодневкой», а каждый конкретный акт обмена между данным продавцом и покупателем — последним; наиболее выгодной стратегией для продавца становится стратегия «один раз продать продукцию низкого качества и уйти с рынка». В этих условиях сравнительные преимущества получают институты централизованного регулирования качества, распространяющие на недобросовестное поведение продавцов внешние санкции. В частности, методы централизованного регулирования имеют большое значение для переходной экономики, в развитой рыночной экономике важнее роль брендов.

Высокая ставка дисконтирования, обесценивая доходы будущих периодов, снижает тем самым вероятность существования цены, гарантирующей качество/точное исполнение контрактов и соответственно привлекательность стратегии кооперирования и возможность использования продавцом репутационного механизма, основанного на инвестициях в СИ. В этих условиях вновь возрастает значение централизованных механизмов регулирования качества.

Уровень защиты прав интеллектуальной собственности. Рыночные игроки имеют стимулы к производству сигналов только в том случае, если их инвестиции в сигналы надежно защищены. В ситуации, когда права на СИ слабо защищены, размывание доходов от «хорошего поведения» продавцов и соответственно неэффективность стратегии кооперирования возможны при сколь угодно высоком значении цены на брендовую продукцию. С этой точки зрения вероятность установления цены, гарантирующей качество/точное исполнение контрактов при неопределенности на рынке прав интеллектуальной собственности снижается, а роль (относительно более дорогих) механизмов централизованного регулирования возрастает.

Наконец, в ситуации, когда обмен связан с простыми исследовательскими благами, свойства которых легко идентифицировать до покупки, дополнительных надстроек в виде системы СИ или централизованного контроля качества в общем случае не требуется. Сравнительными преимуществами здесь обладают институты «чистого» рынка. Аналогичным образом институты «чистого» рынка получают сравнительные преимущества в ситуации персонализированного обмена. Типичными примерами простого обмена простыми благами является покупка на рынке продуктов питания, качество которых можно идентифицировать до момента их приобретения.

По мере возрастания требований к точному исполнению контрактов возрастает роль СИ по сравнению с централизованными и рыночными механизмами. Значение брендов особенно возрастает в случае сложных транзакций, когда информация об условиях контракта не верифицируема и/или неидентифицируема и судебная система не может обеспечить точное исполнение контракта. Примером этого являются услуги в сфере консалтинга.

Зоны сравнительного преимущества различных институциональных альтернатив в зависимости от существования цены, гарантирующей качество/точное исполнение контракта, и сложности благ представлены в табл. 2.

Особый интерес представляет ситуация, в которой при обмене сложными благами отсутствует возможность установления цены, гарантирующей точность исполнения контракта. В данном случае неэффективными оказываются все три институциональные альтернативы: рынок не предназначен для обмена сложными благами

Зоны сравнительного преимущества институциональных альтернатив в обеспечении качества/точного исполнения контракта

Существование цены, гарантирующей качество/точное исполнение контракта	Сложность блага		
	Простое исследовательское благо (свойства определяются до момента покупки)	Опытное благо (свойства идентифицируются и верифицируются после обмена)	Сложное благо (свойства блага/условия соблюдения контракта не всегда верифицируемы после покупки)
Да	Рынок	СИ как сигналы качества продукции	СИ как гарант точного исполнения контракта
Нет	Рынок	Централизованные механизмы регулирования качества продукции	ОТСУТСТВИЕ РЫНКА

(см. проблему «рынка лимонов»), у продавцов отсутствуют финансовые возможности для инвестирования в сигналы (бренды), централизованные механизмы не способны обеспечить точное исполнение контрактов. Возникает проблема вымывания соответствующих сложных благ с рынка. Особое значение в этой связи приобретают меры, направленные на создание условий для установления цены, гарантирующей качество, т.е. на общее снижение неопределенности в экономике и на рынках, а также на формирование эффективной правовой защиты СИ.

В ситуации, когда цена, гарантирующая качество/точное исполнение контракта, существует, а СИ при прочих равных обладают некоторым преимуществом (вторая строка табл. 2), отдельной оговорки требуют случаи, при которых потребление благ сопровождается значительными внешними экстерналиями, связанными с угрозой здоровью и жизни (например, транзакции при покупке фармацевтических препаратов) или иными социальными последствиями (например, транзакции при получении общего образования). Здесь возрастают сравнительные преимущества института централизованного регулирования качества.

Список литературы

Акерлоф Дж. Рынок «лимонов»: неопределенность качества и рыночный механизм // THESIS. 1994. Вып. 5.

Вэриан Х. Микроэкономика. Промежуточный уровень. Современный подход. М., 1997.

Елисеев А.Н., Шульга И.Е. Институциональный анализ интеллектуальной собственности: Учеб. пособие. М., 2005.

Институциональная экономика: Новая институциональная экономическая теория: Учебник / Под ред. А.А. Аузана. 2-е изд. М., 2011.

Чемберлин Э. Теория монополистической конкуренции. Реориентация теории стоимости. М., 1996.

Alessi L. de. Reputation and Efficiency of Legal Rules // The CATO J. 1994. Vol. 14. N 1.

Alessi L. de, Staaf R.J. What does Reputation Really Assure? The Relationship of Trademarks to Expectations and Legal Remedies // Economic Inquiry. 1994. Vol. XXXII.

Economides N. The Economics of Trademarks // Trademark Reporter. 1988. Vol. 78.

Klein B., Leffler K.B. The Role of Market Forces in Assuring Contractual Performance // J. of Political Economy. 1981. Vol. 89.

Knowledge, Reputation, and Trust, By Voluntary Means // Reputation: Studies in the Voluntary Elicitation of Good Conduct / Ed. by B. Klein. Ann Arbor, 1997.

Landes W.M., Posner R.A. Trademark Law: An Economic Perspective // J. of Law and Economics. 1987. Vol. XXX.

Nelson P. Information and Consumer Behavior // J. of Political Economy. 1970. Vol. 78. N 2.

Nelson P. Advertising as Information // J. of Political Economy. 1974. Vol. 82. N 4.

Rasmusen E. Games and Information. 2nd ed. Cambridge (Mass.), 1994.

Rasmusen E. Can High Prices Ensure Product Quality when Buyers do not Know the Sellers Cost // Indiana University Working Paper. 1999. April.

Rogerson W.P. The Dissipation of Profits by Brand Name Capital and Entry when Price Guarantees Quality // J. of Political Economy. 1987. Vol. 95.

Shapiro C. Premium for high Quality Products as Return to Reputation // Quarterly J. of Economics. 1983. November.

Приложение 1

Модель цены, гарантирующей качество

Модель Клейна–Лейфлера построена на следующих предпосылках:

- на рынке продаются блага двух уровней качества: низкого (q_{\min}) и высокого (q_h);
- издержки производства отличаются для благ высокого и низкого качества;
- качество благ невозможно определить до момента покупки, но оно может быть определено непосредственно после покупки;
- после совершения покупки информация о качестве продукции конкретной фирмы мгновенно становится известной всем производителям;

■ отсутствуют централизованные механизмы, обеспечивающие выполнение контракта (эффективные централизованные санкции по отношению к производителям продукции низкого качества);

■ производственные издержки конкретных фирм известны потребителям.

В условиях совершенной конкуренции (свободный вход в отрасль) и совершенной информации (качество благ может быть определено покупателем до покупки) цены устанавливаются на уровне минимума средних издержек для обоих видов благ. Соответственно блага низкого качества продаются по цене p_0 , блага высокого качества — по цене p_1 . При этом извлекаемая производителями прибыль в условиях совершенной конкуренции равна нулю. Необходимость в использовании брендов как сигналов качества отсутствует. Контракт, основным условием которого является «высокая цена в обмен на высокое качество», в данном случае является эксплицитным и полным.

Пессимистическое равновесие. В ситуации, когда качество блага не может быть определено до момента его покупки, условие «высокая цена в обмен на высокое качество» переходит в имплицитную плоскость. Нарушив условия этого контракта путем предложения благ низкого качества по высокой цене, производитель может извлечь разовую ренту, величина которой, приведенная к началу периода (моменту принятия решения), равна

$$W_1 = (1/(1+r)) \left[(p_1 - p_0) x_3 - \int_{x_0}^{x_3} (MC_{q \min}(x) - p_0) dx \right], \quad (1)$$

где r — ставка дисконтирования.

По сути, величина W_1 — это прибыль производителя при цене p_1 и предельных издержках $MC_{q \min}(x)$ с учетом фактора дисконтирования.

Обнаружив факт нарушения имплицитного контракта со стороны данного производителя, потребители впоследствии готовы платить за его продукцию цену, не превышающую p_0 (что соответствует описанной выше стратегии «grip»). Совокупная рента, извлекаемая производителем за весь период времени, при этом равна W_1 . Так как выполнение имплицитного контракта, предполагающее предложение продукции высокого качества по цене, равной предельным издержкам, не позволяет извлекать ренту, стратегия оппортунистического поведения представляется производителям более привлекательной. В результате на рынке установится пессимистическое равновесие, при котором в первом периоде каждый производитель продает блага низкого качества по высокой цене, извлекает разовую ренту и впоследствии специализируется на производстве благ низкого качества. Соответственно на протяжении всего времени на рынке продаются лишь блага низкого качества, а блага высокого качества вымываются (что соответствует описанию «рынка лимонов», предложенному Акерлофом [Акерлоф, 1994]).

Оптимистическое равновесие. Одним из вариантов решения проблемы «лимонов» является установление цены (quality assurance price) на уровне, позволяющем при производстве продукции высокого качества извлекать ренту W_2 , которая не меньше разовой ренты, извлекаемой при наруше-

нии имплицитного контракта (при продаже товаров низкого качества по высокой цене)¹.

Установление некоторой цены p_2 , превышающей средние издержки производства высококачественной продукции AC_{qh} , позволяет производителю на протяжении всего срока функционирования бизнеса извлекать ежегодную ренту в размере

$$(p_2 - p_1)x_2 - \int_{x_1}^{x_2} (MC_{qh}(x) - p_1) dx. \quad (2)$$

По сути, данное выражение соответствует величине прибыли производителя при цене p_2 и предельных издержках $MC_{qh}(x)$.

Приведенная стоимость ежегодного потока прибыли в этом случае равна

$$W_2 = \left[(p_2 - p_1)x_2 - \int_{x_1}^{x_2} (MC_{qh}(x) - p_1) dx \right] / r, \quad (3)$$

где r — ставка дисконтирования.

Заметим, что при повышении цены до уровня p_2 вырастут и ожидаемые разовые поступления от недобросовестного поведения, т.е. увеличатся в абсолютном выражении доходы от выбора оппортунистической стратегии. Рента от продажи продукции низкого качества по цене p_2 составит

$$W_3 = 1 / (1 + r) \left[(p_2 - p_0)x_4 - \int_{x_0}^{x_4} (MC_{qmin}(x) - p_0) dx \right]. \quad (4)$$

По сути, величина W_3 — это прибыль производителя при цене p_2 и предельных издержках $MC_{qmin}(x)$ с учетом фактора дисконтирования.

Понятно, что W_3 может рассматриваться как величина альтернативных издержек производства качественной продукции. Для того чтобы у производителей возникали стимулы к производству продукции высокого качества, должно соблюдаться следующее условие:

$$W_2 \geq W_3. \quad (5)$$

Это неравенство определяет нижний уровень цены p_2 , обуславливающий стимулы к производству товаров высокого качества.

Цена p_2 называется ценой, гарантирующей качество. Ее существование требует дополнительного доказательства. Во-первых, при определенной форме кривых предельных издержек (в частности, при постоянной или убывающей отдаче от масштаба), такой цены может не существовать вовсе. Во-вторых, при выведении цены, гарантирующей качество, не учитывались характеристики спроса, между тем с учетом потребительских предпочтений товары высокого качества, продаваемые по цене p_2 , могут просто быть невостребованными.

¹ Следует отметить, что данный вариант решения проблемы «лимонов» не является единственным. Сравнение различных институциональных альтернатив, обеспечивающих поддержание контрактов, связанных с производством продукции высокого качества, будет представлено ниже.

Очень важным является вопрос о природе доходов, извлекаемых владельцами брендов. По мнению авторов модели «цена, гарантирующая качество», обладатели брендов не могут извлекать прибыль выше нормальной в долгосрочном периоде. Во-первых, в условиях свободного входа в отрасль сверхприбыль, возникающая вследствие установления цены выше конкурентного уровня, привлекает на рынок новых экономических агентов. Во-вторых, одновременно с внешней имеет место внутренняя конкуренция неценового характера: компании инвестируют дополнительные доходы в формирование неценовых сигналов, а именно в создание и продвижение собственных брендов. Вход на рынок, сопровождающийся инвестициями в сигналы, происходит до тех пор, пока не будет размыта вся рента и отрасль не перестанет быть привлекательной для потенциальных конкурентов [Klein, Leffler, 1981].

В. Роджерсон развил данное суждение, показав, что на разных рынках возможно различное соотношение двух факторов, влияющих на размывание прибыли: входа на рынок новых экономических агентов и инвестиций в неценовые сигналы. По его мнению, соотношение между данными факторами определяется лояльностью к брендам, существующей на данном рынке. При прочих равных чем выше уровень лояльности, тем меньше отдача от инвестиций в неценовые сигналы, тем меньше производится таких инвестиций и тем большее значение для объяснения факта отсутствия долгосрочной прибыли имеет вход на рынок новых конкурентов [Rogerson, 1987].

По мысли К. Шапиро, поток дополнительных доходов, извлекаемых владельцами брендов, можно рассматривать как отдачу от инвестиций в репутацию. Это означает, что установление цены на уровне, гарантирующем качество, не позволяет экономическим агентам извлекать прибыль, а лишь гарантирует отдачу от ранее осуществленных инвестиций [Shapiro, 1983].

Пусть $c(q)$ — предельные издержки производства продукции высокого качества, $c(q_0)$ — предельные издержки производства продукции низкого качества, P — цена, гарантирующая качество, r — ставка дисконтирования.

Тогда, используя логику Клейна–Леффлера, цену, гарантирующую качество, можно определить следующей формулой:

$$P = c(q) + r(c(q) - c(q_0)). \quad (6)$$

По мнению К. Шапиро, надбавку $r(c(q) - c(q_0))$ к предельным издержкам можно рассматривать как отдачу от инвестиций в репутацию [Ibid.]. Интерпретировать эту надбавку следует двояко.

Во-первых, производитель на этапе входа на рынок в целях привлечения покупателей может продавать товары высокого качества по цене товаров низкого качества, равной $c(q_0)$, не осуществляя при этом инвестиций в неценовые сигналы. В этом случае инвестиции в репутацию выражаются в затратах, равных $(c(q) - c(q_0))$, которые потребитель несет в начальный период. Соответственно ценовая надбавка $r(c(q) - c(q_0))$ представляет собой отдачу от инвестиций, осуществленных на ранних этапах жизненного цикла продукта.

Необходимо заметить, что возможность такой интерпретации инвестиций в репутацию дает основания для корректировки традиционных подхо-

дов к оценке стоимости бренда, указывая на необходимость учета в составе затрат на создание репутации (бренда) потерь предыдущих периодов.

Во-вторых, данную надбавку можно объяснить как отдачу от инвестиций в неценовые сигналы, необходимые для реализации входа на рынок. Пусть F — издержки входа на рынок, которые производитель несет в начальный период. Тогда прибыль производителя в каждом из периодов времени составит:

$$\Pi = p - c(q) - rF. \quad (7)$$

При свободном входе на рынок экономическая прибыль должна быть равна нулю. Следовательно, надбавка производителя $p - c(q)$ будет равна отдаче от инвестиций в сигналы rF .

В реальности производители совмещают две стратегии, одновременно демпингуя при входе на рынок и производя сигналы качества. Соответственно дополнительные доходы, извлекаемые владельцами брендов, можно объяснить как отдачу от инвестиций, осуществляемых по двум указанным направлениям.

Приложение 2

Роль ценовых сигналов на рынках с различной информационной структурой

Э. Расмусен предложил различать две группы факторов, влияющих на информационную структуру рынков. Во-первых, потребителям могут быть известны или неизвестны издержки производителей при производстве товаров высокого и низкого качества. Во-вторых, на рынке могут существовать производители с одинаковыми или различающимися по эффективности издержками [Rasmusen, 1999, p. 3–8].

1. Потребителям известны издержки производителей

1А. Производители не отличаются по эффективности (отсутствие *moral hazard*, отсутствие *adverse selection*, полная информация)

Э. Расмусен показал, что в этой ситуации, несмотря на наличие в отрасли положительной прибыли, *вход на рынок дополнительных конкурентов невозможен* по тем же причинам, по которым фиксированным и конечным является количество фирм, производящих и извлекающих нормальную прибыль в условиях совершенной конкуренции. Во втором случае появление дополнительных игроков (по сравнению с равновесным уровнем) приведет к увеличению предложения и соответствующему падению цены ниже уровня, приносящего нормальную прибыль. В рассматриваемой ситуации рост предложения, вызываемый входом на рынок дополнительных участников, не позволит поддерживать гарантирующую цену, лишив тем самым участников рынка возможности извлекать квазиренду.

Более того, по схожим причинам у инсайдеров отсутствуют стимулы к неценовой конкуренции между собой, так как в равновесии для каждого участника $MR = p = MC$, а следовательно, продажа дополнительной единицы продукции экономически нецелесообразна.

Стоит отметить, что если нет необходимости в создании неценовых сигналов из-за отсутствия стимулов к вхождению на рынок дополнительных конкурентов, то появляется возможность извлечения прибыли в долгосрочном периоде. В данном случае репутация не переходит в бренд-нейм-капитал, а выражается в дополнительных денежных потоках². Сигналом качества в таких условиях является цена, продвижение бренда лишено смысла.

Покупка бренда как такового (без бизнеса) в этих обстоятельствах бессмысленна, однако стоимость бренда (или деловой репутации производителя) непременно следует включать в стоимости предприятия. *Важный практический вывод здесь следующий: невозможно в данных условиях применять затратный подход для оценки стоимости бренда, так как затраты на бренд не соответствуют доходам, которые приносит репутация.*

Описанная ситуация характерна для устойчивых рынков с прогнозируемой структурой издержек. С некоторой долей условности к рынкам со схожей информационной структурой может быть отнесен рынок средств массовой информации.

1Б. Производители отличаются по эффективности (adverse selection)

В этом случае малоэффективные производители не имеют шансов закрепиться на рынке: потребители не будут приобретать их товары по высокой цене, зная, что при такой стоимости оптимальной для фирм будет стратегия производства товаров низкого качества. В результате данная ситуация сводится к ситуации 1А, которая описана выше. Вновь существует возможность для извлечения положительной прибыли и отсутствует необходимость использовать неценовые сигналы (создавать бренды).

2. Потребителям не известны издержки производителей

Производители могут отличаться либо не отличаться по эффективности (moral hazard + adverse selection)

Данные предпосылки представляются наиболее реалистичными.

Когда потребителю не известны производственные издержки, он может расценивать высокую цену, предлагаемую производителем, либо как гарантию качества (в случае, если производитель высокоэффективен), либо как следствие производственной неэффективности (сравнительно более высоких издержек данного производителя).

Для неэффективного участника рынка альтернативные издержки производства продукции высокого качества при данной «гарантирующей» цене превышают выгоды, а следовательно, существуют стимулы для входа в отрасль, реализации плохой стратегии и последующего ухода с рынка.

Если рассматривать данную ситуацию во времени, то в начальный момент рынок может состоять из случайных плохих и хороших участников. В каждый конкретный момент времени с рынка уходит часть плохих участников, реализовавших краткосрочную стратегию, но на нем появля-

² Простота верификации издержек означает, кроме прочего, снижение издержек реализации фискальной функции государства (изъятия сверхдоходов).

ются новые плохие участники. Когда нет механизмов регулирования (централизованного или в виде брендов), плохие участники создают переизбыток предложения, сбивают цену ниже уровня, гарантирующего качество, и тем самым разрушают рынок (в соответствии с утверждениями Акерлофа).

При отсутствии централизованного регулирования, законодательного контроля за качеством продукции у хороших участников возникают стимулы к созданию сигналов, свидетельствующих об их эффективности (прежде всего это создание и продвижение брендов) в целях смещения с рынка плохих участников. Поскольку у производителей с высокими издержками нет возможностей создавать дорогостоящие сигналы, они оказываются вне рынка.

Нужно напомнить, что данная проблема могла бы быть решена с помощью методов централизованного контроля качества. В этом случае у хороших производителей не только не было бы стимулов к созданию неценовых сигналов, но и отсутствовали бы основания для установления цены, гарантирующей качество. Экономическим основанием для выбора между двумя способами регулирования — централизованным (законодательным) и рыночным (система сигналов) — является их сравнительная цена.

Поскольку задача производителя при отсутствии централизованного регулирования сводится к сигналу о наличии у него значительного потока доходов, теряемых в случае использования оппортунистической стратегии, содержание рекламы не имеет никакого значения. Важны лишь суммарные расходы на рекламу.

Будет ли в этом случае происходить полное рассеивание ренты? Так как цель производителя — сделать невыгодным для плохих участников входение на рынок, полное рассеивание ренты будет происходить лишь в том случае, если издержки производства низкокачественной продукции одинаковы для всех участников рынка. В той степени, в которой издержки хороших производителей меньше, они могут извлекать долгосрочную прибыль. *Соответственно природа прибыли владельцев известных брендов может объясняться их более высокой экономической эффективностью.*

В рамках рассмотренной модели производитель должен подавать неценовые сигналы в каждый момент времени. В случае если производитель в момент n не подает сигнала, соответствующий сигнал подает другой хороший производитель, что позволяет ему вытеснить первого производителя с рынка.

Ситуацию несколько меняет добавление в модель фактора лояльности к бренду, последствия которого можно интерпретировать двояко. Во-первых, благодаря использованию эффективных маркетинговых инструментов у потребителя может сформироваться ложное представление о более низких по сравнению с конкурентами издержках у обладателей известных брендов. Во-вторых, производитель, имеющий устойчивую репутацию на рынке, может подавать сигналы меньше некоторой величины s , но при этом достаточные для сохранения его позиции на рынке, в то время как новичок должен подавать сигналы, равные s . *В результате производитель с устоявшейся репутацией может в среднесрочном периоде получать положительную прибыль.*

ФИНАНСОВАЯ ЭКОНОМИКА

С.К. Дубинин¹,

ОАО Банк ВТБ (Москва, Россия)

ЭВОЛЮЦИЯ РЕГУЛИРОВАНИЯ ГЛОБАЛЬНОГО ФИНАНСОВОГО РЫНКА В ПЕРИОД ПОСЛЕКРИЗИСНОГО ВОССТАНОВЛЕНИЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ

В статье сделан акцент на изменении регулирования финансовых рынков за рубежом после финансового кризиса 2007–2009 г. и даны комментарии об эффективности такого регулирования. Отдельно проанализированы риски, которые создает для финансового сектора рынок деривативов, и предложены механизмы повышения прозрачности и устойчивости этого рынка. Рассмотрено, как введение в США правил FATCA и FCPA повлияет на российский финансовый сектор, на возможность продолжения российскими банками зарубежных финансовых операций, а стоимость заимствований для российских компаний, а введение налога Тобина — на международные финансовые операции в Европе. Описаны изменения в области операций с офшорными юрисдикциями, которые происходят в мире, и опыт формирования международных финансовых центров за рубежом. В том числе приведена информация о том, какие меры предпринял эмират Дубай для превращения в международный финансовый центр. В заключении разобраны вопросы повышения инвестиционной привлекательности России и возможности создания в стране международного финансового центра.

Ключевые слова: нормативы «Базель», рейтинговые агентства, секьюритизация, кредитный дефолтный своп (CDS), обеспеченные долговые обязательства (CDO), деривативы, программы количественного смягчения (QE), Европейский центральный банк (ЕЦБ), налог Тобина.

S.K. Dubinin,

VTB Bank (Moscow, Russia)

EVOLUTION OF THE GLOBAL FINANCIAL MARKET REGULATION IN THE POST-CRISIS PERIOD OF GLOBAL ECONOMIC RECOVERY

This article focuses on changes in regulation of financial markets abroad after the financial crisis of 2007–2009 and provides comments on the effectiveness of such regulation. Specially the author analyzes the risks that the derivatives market creates for the financial sector and proposes mechanisms to enhance transparency and stability of the market. The author considers how introduction rules of FATCA and FCPA to the U.S. will influence on the financial sector, the possibility of continuing Russian banks overseas financial transactions, the cost

¹ Дубинин Сергей Константинович, докт. экон. наук, доцент, председатель Наблюдательного совета; тел.: +7 (495) 939-55-89; e-mail: dsk@vtbcapital.com

of loans to Russian companies. Also the author writes how the introduction of Tobin tax will impact on international financial transactions in Europe. He describes the changes in the area of offshore jurisdictions in the world occur. There is the experience of creating an international financial center abroad. He gives information on what measures taken to transform the emirate of Dubai to International Financial Centre. In conclusion, the author proposes measures of increase of investment attractiveness of Russia and the possibility of establishing a Russian international financial center.

Key words: basel standards, rating agencies, securitization, credit default swaps (CDS), collateralized debt obligations (CDO), derivatives, programs of the quantitative easing (QE), the European Central Bank (ECB), the Tobin tax.

Во время преодоления мирового финансового и экономического кризиса 2007–2009 гг. произошла реорганизация глобальной финансовой системы. Речь идет прежде всего о формировании новых стандартов ведения финансового бизнеса, которые определяют принципы поведения на глобальных финансовых рынках. Серия соглашений «Базель I, II, III» создала правила банковского корпоративного управления, управления рисками и compliance. В тех же соглашениях есть унифицированные требования к пруденциальному банковскому надзору и регулированию.

Важными вехами глобальной реорганизации явились договоренности в рамках G-20, а также OECD (Organisation for Economic Cooperation and Development — Организация экономического сотрудничества и развития) о единообразном подходе к налоговым требованиям в странах с офшорной юрисдикцией. Практически все такие территории согласились раскрывать информацию об инвестициях, депозитных вкладах в банки, сделках и их бенефициарах.

Некоторые стандарты и правила ведения бизнеса на мировых финансовых рынках были внедрены в рамках зоны евро (так называемый банковский союз), некоторые — в одностороннем порядке законодательством США (Dodd—Frank Act (Акт Додда—Фрэнка), FCPA (Foreign Corrupt Practices Act — Закон о коррупции за рубежом), FATCA (Foreign Account Tax Compliance Act — Закон о налогообложении иностранных счетов). Однако в силу резервного статуса данных валют они привнесли обязательные для исполнения регламенты в практику международных финансовых операций.

Очевидная осторожность инвесторов (как институтов финансовой системы, так и корпораций индустриального сектора и сферы нефинансовых услуг) в деле расширения бизнеса явление не случайное. Инвестиции в развитие старых традиционных видов производства товаров и услуг остаются делом высокорисковым, особенно в свете обострения международной конкуренции.

Реорганизация системы государственного вмешательства и регулирования финансовых рынков происходит одновременно на

глобальном и на национальном уровнях. Вырабатывается новая система стандартов и правил проведения финансовых операций. Она не игнорирует прошлую практику, но призвана учесть опыт кризисных событий последних лет.

Надо отметить, что среди исследователей и государственных чиновников нет единого мнения по поводу подходов к процессу реорганизации. Так, М. Симкович [Simkovic, 2009] считает, что во многом финансовый кризис 2007–2009 гг. в США был вызван особенностями законодательного регулирования залогов на недвижимость в этой стране. Непрозрачная структура залогов по ипотечным облигациям усложнила кредиторам, в том числе инвестиционным банкам, процедуру взыскания долгов в случае банкротства заемщика. Примером тому является попытка Deutsche Bank в американском суде изъять заложенное по ипотечным облигациям жилье у собственников-должников, которые не смогли расплатиться по кредитам. Суд отказал банку в изъятии у должников заложенной недвижимости, так как у представителей Deutsche Bank не было подлинников закладных на дома, которые необходимо предъявлять в оригинале при обращении взыскания кредитора на имущество должника. Отсутствие этих документов было вызвано сложной и запутанной схемой оформления ипотечных облигаций, при которой кредиторам (покупателям облигаций) не были переданы подлинные документы, дающие право обратиться взыскание на заложенное имущество. М. Симкович считает, что американский конгресс сможет предотвратить будущие финансовые кризисы путем совершенствования законодательства в области обращения ипотечных облигаций. Он предлагает обязать привязывать все ипотечные облигации к конкретным документам на недвижимость и запретить обращения финансовых ипотечных инструментов, которые не привязаны к конкретным закладным документам.

Аналогичной позиции придерживается и В.В. Брэттон [Bratton, 2013]. Он утверждает, что три скандала в течение последних тридцати лет (обвинение в мошенничестве с ценными бумагами М. Милкена в 1988 г., банкротство компании Enron в 2001 г., наложение штрафа на банк Goldman Sachs в 2010 г. за нарушение интересов клиентов при размещении облигаций ABACUS) изменили принципы регулирования предпринимательской деятельности. В.В. Брэттон обращает внимание, что все эти нарушения произошли благодаря деятельности компаний специального назначения (special purpose entity — SPE). SPE является новой и широко используемой формой ведения бизнеса. Так, банки и финансовые организации создают специальные синтетические продукты и продают их не от своего имени, а от имени SPE, что позволяет убирать со своего баланса высокорисковые активы и путем «переупаковывания» пре-

вращать их во внешне низкорисковые. Однако, как показал опыт после 2008 г., регуляторы и суды все равно перекладывают на банки долги, которые возникают из-за деятельности этих организаций².

Х.Б. Шэдэб [Shadab, 2010] в своей статье подчеркивает важность регулирования и повышения прозрачности CDS, особенно когда они продаются страховыми, а также специально созданными при банках дочерними компаниями, так как в данном случае сложно адекватно оценить риски, принимаемые банками. Продажа банками высокорисковых активов через свои «нерегулируемые» дочерние фирмы временно может маскировать риски, но солидарная ответственность по этим убыткам может быть возложена и на банки.

П. Кругман в книге *The Return of Depression Economics and the Crisis of 2008* [Krugman, 2008] указывает, что для предотвращения следующих финансовых кризисов, необходимо ограничить возможности для финансовых институтов по бездумному совершению финансовых операций. Он призывает более тщательно регулировать деятельность всех финансовых организаций, в том числе хедж-фондов, а не только банков. «Все, кто делает то же, что делает банк, все, кого во время кризиса нужно спасать, как спасают банки, должны регулироваться как банки» [Ibid.].

На протяжении двух десятилетий до финансового кризиса 2007–2009 гг. и связанного с ним глубокого спада производства структура мирового экономического роста характеризовалась опережающим развитием сферы финансовых услуг по сравнению с иными секторами национальных экономик. Инвестиционный процесс стимулировался, подпитывался неуклонно нараставшим объемом денежных потоков, циркулировавших на глобальных финансовых рынках [Астапов, 2011].

Ускоренное развитие финансовых инноваций нашло выражение в многообразии новых финансовых инструментов и в возникновении соответствующих рынков, прежде всего рынков производных финансовых бумаг, деривативов. Наиболее известен стал процесс секьюритизации ипотечных кредитов непервоклассных заемщи-

² По информации газеты «Ведомости», в марте 2012 г. нью-йоркский суд удовлетворил иск хедж-фонда Dodona к банку Goldman Sachs о компенсации убытков. Фонд утверждал, что в конце 2006 г. банк сформировал два транша CDO под названием Hudson Mezzanine Funding, обеспеченных ценными бумагами на 2 млрд долл., в которые в свою очередь были упакованы кредиты на покупку жилья. Созданы эти CDO, по мнению фонда, были для того, чтобы снять с баланса Goldman Sachs высокорискованные ипотечные ценные бумаги. В апреле 2011 г. подкомитет сената США по расследованиям пришел к заключению, что банк пытался не только сбывать эти бумаги, но и заработать на них за счет клиентов: сперва продал Hudson, а затем играл на их понижение. По утверждению хедж-фонда Dodona, купив инструменты на 4 млн долл. по 95% от номинала, он примерно через год, в октябре 2007 г., продал их по 2,5% [Оверченко, 2012].

ков. Формирование на основе пулов ипотечных кредитов производных инструментов, торгуемых на рынке (CDO), привело к возникновению гигантского рыночного пузыря.

Крах котировок на данном рынке послужил спусковым механизмом глобального финансового кризиса 2007—2009 гг. Вместе с тем в посткризисный период объем рынка деривативов не только не сократился, но напротив, вырос. В период выхода из кризиса ускоренный рост объемов наиболее рискованных операций с производными инструментами продолжился. Если в 2007 г. объем деривативов, принадлежавших пяти крупнейшим банкам США, превышал объем их иных активов в 33,6 раза, то в 2011 г. это превышение выросло в 50,8 раза.

Современная финансовая система возникла как результат двух потоков инноваций. С одной стороны, IT technologies создали сеть для передачи данных о финансовых сделках. Потоки этой информации имели невиданные ранее масштабы. С другой стороны, предложение новых финансовых инструментов стало ответом на нарастающий спрос на услуги финансового рынка. Устойчивое увеличение в течение ряда десятилетий объемов сбережений, которые трансформировались в инвестиции, в рынок ценных бумаг, породило предложение финансовых инноваций. Плюсы и минусы такого развития стали очевидны в ходе финансового кризиса.

Весь данный инструментарий инноваций в финансовых услугах — рынок деривативов, рынки срочных товарных инструментов, операции по хеджированию рисков, сделки по венчурным инвестициям — тесно связан с высокими технологиями. Один вид инноваций — технических — теряет смысл без другого — финансовых.

Финансовые инновации в сфере деривативов на финансовом и товарном рынках создали за два предкризисных десятилетия необходимые и достаточные условия для наращивания инвестиций в странах развивающихся экономик. Инновации в финансовом секторе позволили наращивать денежные потоки, без которых невозможно было бы построить инновационные современные промышленные предприятия и обеспечить спрос на их продукцию.

Последние десятилетия стали временем создания зрелой инфраструктуры глобального финансового рынка. Рост рынка синдицированных займов и кредитов, рынка паев и долей в инвестиционных фондах естественно сочетался с институциональным развитием — формированием разнообразных фондов, действующих в сферах с различными уровнями инвестиционных рисков и сроками вложения средств. Важнейшей частью участников финансового рынка оказались институциональные инвесторы, прежде всего пенсионные фонды, страховые компании, фонды медицинского страхования — как государственные, так и частные. При принятии инвес-

тиционных решений все больше стали опираться на результаты работы аудиторских, оценочных и рейтинговых компаний.

Потенциальный инвестор располагает невиданной ранее по широте предлагаемых вариантов свободой выбора направлений вложения средств. Вместе с тем никогда прежде не было столь очевидных ограничений для инвестора в возможности грамотно оценить риски инвестиционных решений. Колоссально выросли и возможности манипулирования поведением участников финансовых рынков. Решения, принимаемые по поводу определения допустимого уровня риска по конкретным видам сделок и инструментов в сочетании с рисками операционными, валютными, политическими, определяют на конкретный исторический момент оценку уровня конкурентоспособности национальных финансовых систем, действующих в тесной взаимосвязи с глобальными рынками.

Серия рыночных «пузырей» и последующих кризисных падений стоимости ценных бумаг привела к осознанию необходимости более надежных методов оценки рисков операций с финансовыми инструментами. Однако операции хеджирования финансовых рисков с помощью производных инструментов не признаются безусловно надежными. Доверие со стороны инвесторов к рейтинговым оценкам в значительной степени подорвано. В этих условиях снижение инвестиционной активности стало естественным следствием утраты доверия инвесторов к способности финансовых институтов оценивать риски и принимать на себя функции по защите интересов вкладчиков.

Наступил период очередного пересмотра «правил игры» и переосмысления масштабов и методов государственного регулирования финансовых систем как на национальном, так и на международном уровне. Предстоит отделить краткосрочные антикризисные мероприятия правительств и центральных банков от долгосрочных стратегических изменений в подходе к регламентации правил движения финансовых потоков. Пришло время выработки нового комплекса правил регулирования финансового рынка.

Глобальный характер современного финансового рынка и общемировой размах кризиса, казалось бы, предопределили необходимость придать регулированию этого рынка наднациональный характер. В период кризиса, однако, стало очевидным, что при глобальном объекте регулирования (мировой финансовый рынок) реальным действующим лицом, регулятором, может выступать только национальный субъект (правительства национальных государств). Однако именно данный факт сделал особенно актуальным межгосударственное сотрудничество на основе переговоров.

Новым трендом в развитии системы межгосударственных соглашений стали многочисленные инициативы по заключению до-

говоров о либерализации условий торговли и инвестиций. Наиболее известные из них — переговоры США и ЕС о создании Трансатлантического партнерства по торговле и инвестициям (Transatlantic Trade and Investment Partnership — ТТИП), начатые в 2013 г. В соответствии с графиком этих переговоров их завершение планируется к 2015 г.

Российские аналитики подчеркивают, что речь идет не о создании зоны свободной торговли (ЗСТ) в классическом смысле слова, ведь уже сейчас лишь около 4% товаров, которыми торгуют между собой ЕС и США, облагается пошлинами. Большие ожидания возлагаются на инвестиционную составляющую двусторонних отношений.

Нужно отметить, что круг стран, вовлеченных в обсуждение свободы торговли в сочетании с поощрением иностранных инвестиций, весьма обширен. ЕС ведет такие обсуждения с различным успехом в рамках программ партнерства со странами Средиземноморья, Восточной Европы. Заключены подобные соглашения с Канадой и Мексикой, продолжаются переговоры с Японией, Индией, Китаем, Южной Кореей, странами АСЕАН.

В свою очередь Китай проявляет самостоятельные инициативы в поиске соглашений данного рода со странами Юго-Восточной Азии, включая АСЕАН. Очень большое внимание все крупнейшие экономические игроки уделяют сегодня именно тихоокеанскому направлению торговли и инвестиций.

Таким образом, усилия по стимулированию внешнеэкономических связей в целях обеспечения экономического роста и выхода из кризиса приняли в последние годы реально общемировой характер. Именно эти идеи послужили основой для разработки документов в рамках саммита G-20 в Санкт-Петербурге летом прошлого года, в которых подчеркивалась необходимость общих скоординированных действий для поощрения роста инвестиций.

Значительное внимание сегодня уделяется реформированию регулирования финансового рынка. Действия в этой области сосредоточены на нескольких самостоятельных направлениях:

- во-первых, укрепление банковской системы, достаточности капитала банков (принципиальное значение должна иметь внутрибанковская система оценки принимаемых рисков и создания резервов);

- во-вторых, реорганизация рынков производных финансовых инструментов (вопрос не сводится к правилам торговли, но включает в себя ряд ограничений для финансовых учреждений принимать участие в сделках с такими инструментами):

- в-третьих, обсуждение вопросов налогообложения финансовых операций и доходов от них, которое приобрело самостоятельное значение.

Общепризнанными точками отсчета начала глобального финансового кризиса стали заявление французского банка BNP Paribas в августе 2007 г. о колоссальных потерях на рынке сабпрайм ипотеки, а затем банкротство американского банка Lehman Brothers в сентябре того же года. Конкретные проблемы возникли прежде всего на рынках CDS и CDO на пакеты ипотечных кредитов США невысшего качества (subprime).

Спустя пять лет экономическая жизнь стала жестче, тяжелее и отчасти перестала поддаваться рациональному управлению на базе привычных, наработанных в течение многих десятилетий решений. Россия не является исключением. Ее экономические проблемы усложнились и пока они далеки от разрешения. Но уже сегодня понятно, что решать их нужно в тесном взаимодействии с партнерами и с учетом глобальных тенденций развития.

Экономический кризис 2007–2009 гг. начался с обвала глобальных финансовых рынков. Немедленная и далеко не всегда глубоко продуманная реакция правительств и центральных банков ведущих стран — финансовых центров — все же оказалась оправданной и в целом успешной. Центральные банки предприняли усилия по «накачке» банков, оказавшихся на грани краха, ликвидными средствами. Целый ряд кредитных институтов был национализирован в целях предотвращения их банкротства. В ряде стран, включая Россию, центральные банки вынуждены были предоставить гарантии по всем межбанковским транзакциям.

После прохождения наиболее острой фазы кризиса Банк Японии, Банк Англии и Федеральная резервная система (ФРС) США приступили к выполнению программ «количественного смягчения» и осуществили масштабное увеличение денежного предложения³. При этом приобретение ФРС рыночных ценных бумаг у коммерческих банков привело к концентрации ликвидных ресурсов на балансах коммерческих банков. Однако они одновременно прибегли к размещению временно свободных ресурсов на счетах центрального банка в значительном масштабе. Таким образом банки избежали риска использования данных средств в качестве источника для наращивания кредитования экономики при отсутствии надежных методов гарантии их возврата.

Примененные чрезвычайные меры сработали. Удалось не допустить повторения ситуации 1929–1932 гг., когда реальный сектор ведущих мировых экономик был готов к эксплуатации, но бездействовал, так как никто из владельцев основных производственных фондов не мог реализовать продукцию предприятия с прибылью.

Такие международные форумы, как G-20, встречи глав «Группы восьми», стран BRICS, годовые собрания IMF (International Monetary

³ Данная политика продолжается и в настоящее время.

Fund — Международный валютный фонд), World Bank (Всемирный банк), EBRD (European Bank for Reconstruction and Development — Европейский банк реконструкции и развития), сейчас являются площадками для переговоров. Здесь правила экономической жизни могут согласовываться и утверждаться в предварительном порядке. Согласно договору о присоединении к WTO (World Trade Organization — Всемирная торговая организация), эта организация обладает возможностью мониторить исполнение ранее принятых обязательств и проводить рассмотрение и обсуждение допущенных нарушений. Аналогичный механизм — сначала согласование в ходе переговоров, затем одобрение и внедрение согласованных правил национальными властями и отслеживание их результатов — лежит в основе работы Базельского комитета по банковскому надзору.

Проекты создания наднациональных регулирующих органов для глобального финансового рынка пока не обсуждаются. Только Европейская комиссия и Европейский парламент претендуют на право принимать решения, обязательные для стран-участниц. Но реальная власть аппарата ЕС весьма ограничена.

Опыт кризисных лет показал, что весь комплекс надгосударственных органов ЕС также не в состоянии действовать без согласования с национальными правительствами. Многолетние усилия евробюрократии настоять на выполнении Маастрихтского соглашения, которое предусматривало снижение дефицита бюджетов государств — участников зоны евро, не принесли заметного результата. Национальные правительства в гораздо большей степени ориентировали бюджетную политику на текущие требования электората своих стран, чем на принятые до кризиса обязательства. А такие политические соображения вели к увеличению бюджетных расходов и росту государственных долгов (табл. 1).

Таблица 1

Доля государственного долга в ВВП (%)

Страны	2007 г.	2013 г.	2014 г. (прогноз)
США	64	106	107
Великобритания	44	92	95
Япония	183	244	242
ФРГ	65	80	78
Франция	64	93	94
Греция	107	176	174
Еврозона	66	96	96

Источник: World Economic Outlook, 2013.

Решения по преодолению кризиса государственного долга в периферийных странах ЕС, а также по спасению национальных банковских систем принимались на саммитах лидеров национальных правительств еврозоны и Евросоюза в целом. Согласно межправительственным соглашениям, были созданы «спасательные» финансовые фонды. Первым шагом являлось учреждение Европейского фонда финансовой стабильности (European Financial Stability Facility — EFSF), затем фондов Европейского стабилизационного механизма (European Stability Mechanism — ESM) и Европейского финансового стабилизационного механизма (European Financial Stabilization Mechanism — EFSM). В основу указанных соглашений легла возможность использования бюджета ЕС в качестве ресурса для залогов, привлечения финансовых средств на рынке, но реальные решения об их применении согласуются на многосторонних совещаниях министров финансов стран ЕС.

Хотя соглашение о зоне евро предусматривало создание некоего наднационального регулятора — Европейского центрального банка (ЕЦБ), в действительности он таковым не стал. Функции ЕЦБ достаточно ограничены, они гораздо уже, чем у национальных центральных банков стран, не входящих в еврозону. ЕЦБ эмитирует евро, устанавливает свою ставку при предоставлении кредитов коммерческим банкам, имеет право выкупать у банков пакеты ценных бумаг. Прямые операции ЕЦБ на финансовом рынке не допускаются. Предложение денег и дисконтная ставка являются его единственными методами регулирования.

Попытки придать ЕЦБ функции надзора и регулятора банковских систем в еврозоне, наделить его правом введения обязательных для коммерческих банков нормативов и решений были одобрены, но не реализованы в полной мере. Страны ЕС приступили к запуску Европейского банковского союза лишь в 2014 г.

При разработке методов стабилизации финансового сектора внимание властей каждой из стран в годы кризиса было направлено прежде всего на укрепление банковской системы как стержневой конструкции, а также глобальных и национальных финансовых рынков. Всем, кто имел хоть какое-то отношение к финансовым рынкам, было ясно, что серийное банкротство банков по принципу домино неизбежно приведет к мировой депрессии, как девяносто лет назад.

Как уже упоминалось выше, для устранения кризисных явлений Банк Японии, Банк Англии, Федеральная резервная система США приступили к программам «количественного смягчения» и осуществили масштабное увеличение денежного предложения. Значительная часть денежной эмиссии была использована для прироста капитала и формирования резервов банковских систем. Денежные

вливания обеспечили покрытие убытков на балансах финансовых институтов.

Стало очевидным, что проблемы финансовых рынков шире, чем угроза дестабилизации только лишь банковской системы. Угроза краха крупных страховых институтов, например американской AIG, инвестиционных банков или ведущих инвестиционных фондов (hedge-funds) потенциально не менее опасна.

Неудачи при попытках надежно оценивать риски кредитования и инвестиций заставили задуматься об усилении надежности балансов банковских учреждений. Эти вопросы мировое банковское сообщество попыталось решить путем принятия стандартов требований, согласованных в рамках Базельского комитета по банковскому надзору при Банке международных расчетов («Базель-II» и «Базель-III»). Применение указанных требований в период кризиса привело к констатации серьезного дефицита капитала и сверхнормативного уровня леввериджа. Данные соглашения также выработывались с участием центральных банков и министерств финансов ведущих государств, включая Россию. Фактически общая направленность этих соглашений — уменьшение риска чрезмерного роста необеспеченного кредитования, снижение темпов роста кредитной экспансии.

Осуществив национализацию ряда банков своих стран, некоторые правительства, например Великобритании или Испании, сняли угрозу немедленного банкротства. Однако нехватка капитала на фоне роста рискованности активов не исчезла ни для частных, ни для государственных банков. Внутренние рейтинговые формулы оценки банковских рисков, расчет коэффициентов ликвидности, коэффициентов леввериджа не укрепили уверенность менеджмента банков и их клиентов в безопасности операций.

В США аналогичные задачи решались в рамках принятия закона Додда — Фрэнка (Dodd — Frank Act). Основные его требования были посвящены вопросам корпоративного управления (corporate governance), комплаенс-контроля (compliance), а также информационной прозрачности и правилам консолидированного бухгалтерского учета. Частью этого закона явилось «правило Волкера», согласно которому устанавливались ограничения размеров спекулятивных активов на банковском балансе. Был введен юридический запрет на приобретение деривативов за счет привлеченных в депозиты средств частных лиц. Торговля производными инструментами должна была осуществляться банками исключительно на организованных рынках (биржевая торговля).

В 2013 г. в Америке вступил в силу закон «О налогообложении иностранных счетов» (Foreign Account Tax Compliance Act — FATCA), согласно которому Служба внутренних доходов страны (Internal

Revenue Service — IRS) получила право требовать от финансовых учреждений раскрытия информации о счетах налогоплательщиков США. В указанном нормативном акте было дано расширенное определение понятия «налогоплательщик»: от физических лиц — налоговых резидентов до юридических лиц, американских и иностранных, если доля контроля в капитале этих лиц со стороны резидентов США составляет 10% и более. Задача закона состоит в том, чтобы обеспечить сбор налогов в бюджет США со всех доходов таких налогоплательщиков, полученных ими по всему миру.

В рамках FATCA власти США имеют право обращаться с требованием о предоставлении информации ко всем финансовым организациям во всех странах. Большинство правительств ведущих стран — партнеров США, включая членов ЕС, предпочли заключить с американской стороной межправительственные соглашения о формате сотрудничества в целях осуществления режима данного закона. Для многих национальных правительств FATCA послужил поводом для принятия аналогичных решений. Можно констатировать, что требования по раскрытию налоговой информации банками и другими финансовыми организациями о своих клиентах становятся международной нормой.

Ассоциация российских банков (АРБ) обратилась в Министерство финансов РФ, Банк России и МИД с запросом разъяснить правила действия российских финансовых организаций в связи с FATCA. В ответ АРБ получила письмо Минфина, в котором говорилось: «Обмен информацией с американской стороной должен строиться на взаимной основе, осуществляться не на основе какого-либо специального межправительственного соглашения, а строго в рамках российско-американского Договора об избежании двойного налогообложения от 17.06.1992 г. и подвергаться всем ограничениям, которые установлены в отношении подобного обмена российским законодательством, внесение изменений в которое ради выполнения требований FATCA должно быть абсолютно исключено» [Россия и мир..., 2013].

Однако позднее возобладал более прагматичный подход к решению данной проблемы. В начале 2014 г. было подготовлено соглашение между налоговыми службами России и США об обмене информацией о налогоплательщиках. Однако из-за осложнения политических отношений между двумя странами подписание соглашения было фактически отложено. Сейчас на повестке дня стоит задача изменения законодательства РФ и разрешения российским банкам заключать подобные соглашения с властями США на двусторонней основе. Если этого не будет сделано, то с первого июля 2014 г. может возникнуть угроза применения штрафов в размере 30% по любым переводам долларовых средств по корреспондентским счетам.

В схожем ключе развивается ситуация, связанная с принятием закона США «О противодействии коррупции за рубежом» (Foreign Corrupt Practices Act — FCPA). После кризиса 2007–2009 гг. практика его применения приобрела экстерриториальный характер. В восьми из десяти случаев расследования и наложения крупных санкций в соответствии с данным законом дело касалось иностранных компаний. Так, согласно FCPA, многомиллионным штрафам могут подвергаться не только граждане США, американские компании или действия иностранцев на территории США, но и все акционерные общества, осуществляющие любые сделки с резидентами США или котирующие свои акции на биржах США, а также их менеджеры [Эксперт, 2012, с. 45].

Не менее значимым явлением стало применение налога на финансовые трансакции (налог Тобина). Решение о его введении с 2013 г. было принято во Франции. Руководители стран еврозоны принципиально одобрили его применение. Основным противником применения налога Тобина в масштабах ЕС до сих пор является правительство Великобритании. Оно опасается, что дополнительные затраты такого рода резко понизят конкурентоспособность Лондона как финансового центра глобального рынка.

В данном контексте следует упомянуть проблему применения санкций, пусть даже весьма ограниченных по масштабам, к российским финансовым институтам. Отказ официальных властей ЕС и США от стандартов и норм международного сотрудничества ухудшает оценки российского странового риска. За этим следует требование ко всем банковским учреждениям, которые будут потенциальными кредиторами российских компаний и банков, предусматривать повышенные нормы резервирования по таким операциям (например, 100% задолженности). Это уже стало актуальной проблемой и привело в настоящее время к сокращению внешнего кредитования российской экономики или к ужесточению его условий.

С учетом того факта, что прозрачность финансовой информации, включая перечень конечных бенефициаров — собственников активов, зарегистрированных в офшорных юрисдикциях, является сегодня требованием такой международной организации, как Организация экономического сотрудничества и развития (Organisation for Economic Co-operation and Development — OECD), российским властям предстоит тщательно проанализировать методы обмена налоговой информацией. Стремление России вступить в состав OECD неизбежно приведет к изменениям в российских законах и практике их применения.

Налоговая тематика приобрела особую актуальность в условиях кризиса государственного долга во всех ведущих странах OECD.

Увеличение доходной части национальных бюджетов, снижение государственных расходов и ограничение размеров бюджетных дефицитов стали важнейшей целью государственной финансовой политики. Правительства этих стран приложили большие усилия для того, чтобы распространить на всех налоговых резидентов своего государства требование уплаты подоходных налогов со всех получаемых в любых странах мира доходов, включая офшорные территории.

В качестве средства борьбы с финансовыми нарушениями в офшорах в последние годы стали использоваться соглашения об обмене налоговыми данными (Tax Exchange Agreements) в соответствии со стандартами прозрачности OECD. Соглашения об избежании двойного налогообложения с офшорами, как правило, не заключаются.

Использование офшоров давно стало абсолютно нормальным делом в международной практике. В связи с этим все страны OECD провели работу по заключению межправительственных договоров об обмене налоговой информацией. Правительства офшорных территорий приняли на себя обязательства соответствовать стандартами OECD по прозрачности налоговых систем, информационной прозрачности и заключили не менее чем с двенадцатью странами соглашения об обмене информацией. Нет уже тайн и в определении бенефициаров тех или иных холдинговых компаний, необходимо только заключение соглашений об их раскрытии по требованию уполномоченных регуляторов.

Стандарты налоговой прозрачности были утверждены в специальном документе OECD в 2009 г. Согласно им национальные правительства должны проявлять готовность к обмену налоговой информацией по запросу страны-партнера. В информационный пакет включаются бухгалтерская отчетность, банковская информация (независимо от действия банковской тайны), информация о владении собственностью. Одновременно предусматривается защита конфиденциальности полученной информации и ее использование в строго ограниченных целях. По данным OECD, к настоящему времени более 90 стран приняли на себя обязательства соответствовать стандартам.

Важным инструментом воздействия на офшоры стала публикация с 2009 г. трех списков: «черного», «серого» и «белого», в которых страны квалифицируются в зависимости от их готовности соответствовать международным стандартам налоговой прозрачности.

На сегодняшний день в «черном» списке OECD нет ни одной юрисдикции. «Серый» список в сентябре 2009 г. включал в себя 40 стран — в основном классические офшоры, но также налоговые

преференциальные режимы (такие, как Лихтенштейн, Андорра) и финансовые центры (как, например, Сингапур, Швейцария). Сегодня в нем осталось лишь две страны, остальные приняли на себя необходимые обязательства по обеспечению налоговой прозрачности и были из него исключены. «Белый» список первоначально содержал в основном налоговые юрисдикции, не имеющие льготных налоговых режимов (в том числе Россию), но теперь включает и классические офшоры, которые смогли заключить не менее 12 соглашений об обмене информацией, соответствующих стандартам налоговой прозрачности.

Офшорные зоны по большей части принимают требования OECD и берут на себя обязательства в отношении налоговой прозрачности, хотя борются за сохранение своего права на нулевую либо пониженную налоговую ставку. С 2009 г. в мире было заключено более 700 договоров об обмене налоговой информацией. Как показала практика, давление на офшоры со стороны международных организаций может быть достаточно эффективным.

С налоговыми офшорами развитые страны подписывают, как правило, только соглашения об обмене налоговой информацией. Соглашения об избежании двойного налогообложения считаются непродуктивными, так как в этом случае легализуется возможность заплатить налог по более низкой ставке, а также использовать «серые» налоговые схемы. Россия не включилась в этот процесс: из имеющихся у нее более 80 международных налоговых соглашений нет ни одного соглашения об обмене налоговой информацией с офшорами.

Об ужесточении позиции международного сообщества в отношении уклонения от уплаты налогов свидетельствует и недавнее решение Группы по разработке финансовых мер борьбы с отмыванием денег ФАТФ (Financial Action Task Force on Money Laundering — FATF). В феврале 2012 г. она выпустила рекомендации, которые позволяют относить неуплату налогов к отмыванию денег. Поскольку международные стандарты противодействия отмыванию денег обязательны для государств — членов FATF (в том числе для России), данное решение сильно расширило возможности в области расследования и применения штрафов и наказаний по налоговым правонарушениям.

Суперновые финансовые центры, такие, как Дубай, все чаще реализовывают себя в качестве «чистых» офшорных предприятий. В частности, ставка по налогу на прибыль компаний в Дубае равна нулю. Кроме этого, у Объединенных Арабских Эмиратов (ОАЭ) существуют соглашения с рядом стран об избежании двойного налогообложения, причем никаких ограничений в валютном законо-

дательстве и на репатриацию не предусмотрено. Однако само по себе построение офшорной зоны не означает немедленного появления международного финансового центра (МФЦ). Тем же ОАЭ для превращения Дубая в полноценный финансовый центр потребовалось провести крупные правовые реформы, далеко выходящие за рамки видоизменения налогового законодательства. Была преобразована конституция ОАЭ, в любом эмирате было разрешено создание свободной финансовой зоны. В 2004 г. вступил в силу федеральный закон, регулирующий принципы образования свободных финансовых зон в ОАЭ. В соответствии с ним на данных территориях не имеют силу гражданское и коммерческое право, действующие в ОАЭ, на них распространяется лишь действие уголовного, административного законодательства и законодательства по борьбе с отмыванием денег. В соответствии с законом эмирата Дубай в том же 2004 г. были сформированы судебные власти и судебная система всего МФЦ. Членами судов в основном стали нерезиденты с опытом работы в судебных системах стран, в которых действует англосаксонское право, в частности, дубайскую судебную систему возглавил бывший судья Британского апелляционного суда.

Исторически только в Нью-Йорке и в Лондоне международные центры работают с использованием местного законодательства. В остальных случаях избран путь создания офшорного юридического анклава с постепенным сближением его юридических норм с международными, т.е. фактически с британским правом. В наиболее известных и масштабных новых финансовых центрах — Сингапуре и Гонконге — это было просто сделать в силу их исходной ориентации на законодательство бывшей метрополии.

Использование офшоров, по мнению экспертов, оправданно при проведении сделок слияния/поглощения, IPO на зарубежных финансовых рынках, операций лизинга при размещении заказов на самолеты и морские суда, при экспорте сложного оборудования, в том числе спецтехники, с тем чтобы минимизировать правовые риски и риски неплатежа, что в целом соответствует мировой практике. Показательным примером в этом отношении может служить компания Boeing, имеющая свой финансовый хаб для обслуживания экспортных операций на Каймановых островах.

Создание офшорных расчетных центров как формы финансового аутсорсинга может быть целесообразным при реализации долгосрочных контрактов, например по поставкам газа в Европу, тем более что часть поставок уже заложена под полученные ранее кредиты.

Однако мотивация и характер использования офшоров российским бизнесом, по мнению экспертов, имеет существенные отличия от мировой практики.

Во-первых, для российских компаний главная мотивация заключается не столько в минимизации налоговых платежей (как это имеет место в других странах), сколько в защите бизнеса и прав собственности от криминального и чиновничьего рейдерства. Особенно остро эта проблема стоит для регионального бизнеса. Именно поэтому наибольшей популярностью у российского бизнеса пользуются офшорные юрисдикции, функционирующие на основе английского права, которые позволяют структурировать сложные сделки и обеспечивать контроль над собственностью, находящейся в России. В результате регуляторам невозможно получить достоверные данные о реальных собственниках по большинству наиболее успешных российских компаний.

Во-вторых, доля офшоров в экспорте и импорте прямых инвестиций в России в десятки раз выше, чем в других странах. Так, например, в Германии и Франции доля офшоров в накопленных прямых инвестициях за рубежом составляет соответственно 1,9% и 2,3%. В нашей стране доля Кипра в экспорте прямых инвестиций — свыше 40%, других офшоров — 15–20%. Схожая ситуация отмечается и по притоку прямых иностранных инвестиций. То есть во многом участие России в международном обмене прямыми инвестициями обеспечивается преимущественно деньгами российского происхождения.

В-третьих, несмотря на то что многие экспортеры сырья используют в качестве посредников международных трейдеров, настораживает существенная доля экспорта российских нефти, металлов, леса и удобрений, осуществляемого через офшоры.

В России, как и в других странах, офшоры создают комплекс противоречий между интересами государства и бизнеса. Государство несет налоговые убытки вследствие налоговой оптимизации со стороны компаний, которые регистрируют свои головные или дочерние подразделения в офшорных юрисдикциях. Возникает риск потери контроля над достоверной информацией и отчетностью предприятий, являющихся стратегическими активами. Юридическая регистрация в офшорах позволяет бизнесу скрывать сведения о конечных бенефициарах (владельцах) банковских и промышленных групп. Замедляется принятие инвестиционных решений о вложении капитала в экономику России, значительные финансовые ресурсы, которые уходят в офшорные банки, используются владельцами в качестве резервных фондов.

Выгоды при этом получает ориентированный на внешние рынки крупный бизнес. Офшоры позволяют ему легче решать вопросы привлечения иностранных инвестиций и кредитов, создавать более эффективную юридическую базу разрешения споров и т.п.

Значительная часть российских корпораций в настоящее время входит в состав бизнес-групп, головные холдинговые компании которых имеют офшорную юридическую регистрацию. Покупка облигаций, векселей и кредитование таких компаний или банков другими российскими банками и финансовыми компаниями проводится в бухгалтерских балансах кредиторов как кредит нерезидентам. Следовательно, в общей статистике платежного баланса России эти операции могут отражаться в качестве оттока капитала, несмотря на внутреннюю экономическую природу сделок.

Российское участие в совершенствовании стандартов и правил работы на глобальном финансовом рынке потенциально определяется «зрелостью» самой национальной финансовой системы. Международное движение финансовых (денежных) потоков зависит от «силы притяжения» национальных финансовых систем, выражающейся в оценке сочетания рисков и доходности инвестиций на местных финансовых рынках, т.е. зависит от «зрелости» национальных финансовых институтов, от привлекательности национального инвестиционного климата, от национальной конкурентоспособности.

В свою очередь для оценки конкурентоспособности национальных финансовых систем⁴ в этом контексте используются результаты опросов финансовых специалистов, которые проводятся Всемирным банком на регулярной основе. Ниже (список и табл. 2) приводятся их результаты оценки (рейтинга) конкурентоспособности российской экономики и национальной финансовой системы.

Всемирный банк в 2013 г. выделял следующие риски прямых иностранных инвестиций (Foreign direct investment — FDI) в странах с развивающимися рынками:

- макроэкономическая нестабильность — 28;
- доступ к финансам — 20;
- политические риски — 19;
- недостаток квалифицированных кадров — 19;
- отсутствие потенциала для роста — 9;
- состояние инфраструктуры — 7;
- коррупция — 7;
- состояние госрегулирования — 2.

Значения факторов от 0 до 30.

⁴ «Мы понимаем под конкурентоспособностью набор инструментов, мер политики и факторов, определяющих производительность страны. Уровень производительности в свою очередь задает уровень благосостояния, который может достичь страна. Также производительность определяет доходность инвестиций в экономике. А последние в свою очередь являются крупнейшим двигателем ее роста. Другими словами, более конкурентоспособная экономика позволяет обеспечить устойчивый рост» [Астапов, 2011].

Рейтинг конкурентоспособности российского финансового рынка в 2013–2014 гг.

Общий индекс (из 148 стран)	64
Количество институтов	121
Инфраструктура	45
Макроэкономика	19
Здравоохранение и школьное образование	71
Высшее образование	47
Эффективность товарных рынков	126
Эффективность рынка труда	72
Развитие финансового рынка	121
Уровень технологий	59
Размер рынка	7
Качество бизнес процессов	107
Инновации	78

Источник: WEF.

Российским регулирующим и финансовым властям необходимо более интенсивно вести переговоры по подключению к глобальной системе регулирования, чем это делалось до кризиса. Речь должна идти об условиях и методах присоединения российских финансовых организаций и банков к глобальному рынку, а российских регуляторов — к механизмам регулирования, которые реально определяют правила игры на этом рынке. В противном случае российской финансовой системе угрожает маргинализация из-за роста оценок рисков финансовых операций с российскими участниками.

В последнее время «белый» офшор Кипр превратился в крупнейший источник инвестиций в российскую экономику. То есть происходит вложение в экономику России отечественных же денег, пропущенных через офшорную юрисдикцию. Эту систему нельзя ломать, иначе такие инвестиции не будут поступать вовсе. Следует не разрушать, а укреплять международные каналы привлечения инвестиций в экономику России.

Использование офшоров, которые в российском обществе до сих пор воспринимаются как нечто заведомо криминальное, давно стало в международном сообществе делом абсолютно нормальным. Без офшорных компаний невозможно реализовать крупные международные проекты, такие, например, как экспортные газопроводы «Голубой поток» или «Северный поток». Для подъема (мобилизации) необходимых финансовых ресурсов путем выпуска ценных бумаг создаются специальные целевые компании (special purpose vehicle) в «белой» офшорной юрисдикции, что является обычной международной практикой инвестиционных банков.

Если использовать какие-либо запреты, дополнительные налоговые выплаты или ограничения на учет в качестве бизнес-затрат любых денежных перечислений на счета в банках офшорной юрисдикции, то все подобные проекты будут просто неосуществимы из-за неприемлемых рисков для международных инвесторов. Не будет никаких вложений из-за рубежа в Россию. В том числе не будет прямых инвестиций, которые нашей экономике жизненно необходимы.

Мировая деловая практика создания специальных экономических зон с офшорным статусом оправдала себя не только в Китае с его фактическим офшорным режимом для Гонконга и других странах формирующихся рынков, но и в США (штат Делавэр), Великобритании (острова Джерси, Виргинские и т.д.), Нидерландах. Отечественные попытки предложить инвесторам специальный налоговый режим доказали свою эффективность. Так, технопарки помогли резко ускорить развитие автомобилестроения в Калужской области. Из-за специального налогового режима в технопарке «Сколково» активно работают все новые исследовательские подразделения инновационных фирм. Успешно привлекает инвестиции специальная экономическая зона в Калининградской области. Видимо, аналогичный налоговый режим будет создан в Крыму и Севастополе.

Имеет смысл двигаться в этом направлении и дальше. Технопарки нужно создавать во всех крупных университетских центрах России. Но их работа невозможна без финансовой системы, способной «поднять» необходимые деньги. Внутренний офшорный статус будет, например, очень полезен для реализации программы развития МФЦ в нашей стране.

Если российские финансовые регуляторы всерьез намерены развивать международную рыночную инфраструктуру в России, они должны проработать как технические (электронные системы коммуникации), так и организационные и правовые аспекты. Участники торгов должны иметь возможность не только заключать сделки по рыночным репрезентативным ценам, но и получать

комплексное послепродажное обслуживание. Современная организация финансовых рынков невозможна без регистрации итогов сделок в центральной депозитарии с оформлением в течение нескольких часов, высоких стандартов оперативного рассмотрения споров, страхования от потери информации.

При этом регулирование рынка желательно строить на опережение: необходимо предусмотреть возможность проведения операций, которые получили массовое развитие на международной арене, но не имеют в настоящее время большого применения в России. К ним относятся операции с деривативами и сделки хеджирования. Если данный сегмент рынка не будет обеспечен юридически и технически в России, то уход значительной части рынка на зарубежные платформы будет неизбежен.

Обеспечение равных условий конкурентной борьбы для всех потенциальных инвесторов, исключение из реальной деловой практики покупаемых за «откаты» административным начальникам привилегий является обязательным требованием жизни. Только создав понятные и четкие правила игры для бизнеса в своей стране, Россия сможет рассчитывать на стратегический успех на мировой арене. Добиться его можно только за счет ускорения роста экономики, который должен быть опережающим или хотя бы сопоставимым с соседними странами.

Юридическая инфраструктура, включая применяемое право, налогообложение и регулирование, имеет приоритетное значение для развития МФЦ. Решить юридические вопросы финансового центра возможно двумя путями: либо построить его на офшорной основе, либо пересмотреть все отечественное финансовое законодательство таким образом, чтобы оно обеспечивало участникам международных операций удобное юридическое оформление сделок.

Мировой экономический кризис привел к структурной перестройке как глобальных экономических механизмов, так и моделей развития национальных экономик. Теперь вопрос заключается в том, будет ли эта инновация достаточной для нового длительного периода экономического роста?

Ответ на него в значительной степени зависит от результатов пересмотра правил игры на глобальных финансовых рынках. Мировые экономические потрясения сделали неизбежными шаги современных государств по усилению своего регулирующего воздействия на ход экономической жизни. Вместе с тем можно констатировать, что речь идет не о расширенном огосударствлении — национализации собственности, а о национализации как об интенсификации межнациональных переговоров и решений по согласованию новых стандартов работы рыночных механизмов.

В современных условиях удельный вес в международных торговых и финансовых операциях тех или иных стран меняется. Те, кто обеспечивает успешный рост экономики, становятся все более значимыми. Поэтому решение соответствующих задач по обеспечению участия России в данных процессах является делом перво-степенной важности.

Список литературы

Астапов К.Л. Мировой экономический кризис и его влияние на развитие финансовой системы России // Вестн. Моск. ун-та. 2011. Сер. 6. Экономика. № 1.

Оверченко М. Как Грег Смит разоблачил инвестиционный банк Goldman Sachs // Ведомости: сайт. 26.03.2012. URL: http://www.vedomosti.ru/library/news/1561366/partnery_v_goldman_ne_pajmalchiki#ixzz31a90p15R (дата обращения: 12.04.2014).

Россия и мир: 2014. Экономика и внешняя политика. Ежегодный прогноз. М., 2013.

Эксперт. 2012. № 43.

Bratton W.W., Levitin A.J. A Transactional Genealogy of Scandal: From Michael Milken to Enron to Goldman Sachs // Social Science Research Network. 2013. 15 July. URL: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2126778 (last accessed data: 29.04.2014).

Krugman P. The Return of Depression Economics and the Crisis of 2008. L., 2008.

Schwab K., Sala-i-Martin X. The Global Competitiveness Report 2012–2013. World Economic Forum. Geneva, 2013.

Shadab H.B. Guilty by Association? Regulating Credit Default Swaps // Entrepreneurial Business Law J. 2010. Vol. 4. N 2. P. 407–466. URL: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1368026 (last accessed data: 12.05.2014).

Simkovic M. Secret Liens and the Financial Crisis of 2008 // Amer. Bankruptcy Law J. 2009. Vol. 83. URL: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1323190 (last accessed data: 12.05.2014).

World Economic Outlook. October 2013 // IMF Website. 2013. URL: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2013/02/pdf/text.pdf> (last accessed data: 12.05.2014).

К 210-ЛЕТИЮ КАФЕДРЫ ПОЛИТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИИ

А.А. Пороховский¹,

МГУ имени М.В. Ломоносова (Москва, Россия)

ЦИВИЛИЗАЦИОННОЕ ЗНАЧЕНИЕ ПОЛИТИЧЕСКОЙ ЭКОНОМИИ

В статье раскрыта роль политической экономии на разных стадиях развития рыночной экономики, рассмотрены вызовы XXI в. Особое внимание автор уделяет политической экономии в Московском государственном университете в связи с 210-летием кафедры политической экономии.

Ключевые слова: рыночная цивилизация, рыночная экономика, политическая экономия, экономическая теория, экономикс.

A.A. Porokhovsky,

Lomonosov Moscow State University (Moscow, Russia)

CIVILIZATIONAL SIGNIFICANCE OF POLITICAL ECONOMY

The article shows the political economy role on the different stages of market economy development. Special attention is paid to political economy at Moscow State University in connection with 210-years of the Department of Political Economy. 21-st centuries' challenges to political economy are opened as well.

Key words: market civilization, market economy, political economy, economic theory, economics.

Почти 400 лет прошло с тех пор, как в 1615 г. вошел в мировой научный и практический оборот термин «политическая экономия», что дало старт формированию экономической теории и экономической науки. В России 5 ноября 1804 г. был утвержден первый Устав Московского университета, в котором фиксировалось образование на отделении политических и нравственных наук кафедры дипломатии и политэкономии. Политическая экономия России укрепила мировую политэкономия, позволила ей обогатиться национальным колоритом российской действительности. На базе кафедры политической экономии в Московском университете появились различные экономические дисциплины, а затем в декабре 1941 г. был создан экономический факультет. В 2014 г. на

¹ Пороховский Анатолий Александрович, докт. экон. наук, профессор, зав. кафедрой политической экономии экономического ф-та, засл. деятель науки РФ; тел.: + 7 (495) 939-28-86; e-mail: anapor@econ.msu.ru

факультете работают уже 23 кафедры, но среди их сотрудников нет ни одного, на чью биографию так или иначе не оказала бы влияние кафедра политэкономии. Политэкономические корни предопределили судьбу многих выпускников, ставших видными учеными, прославленными профессорами, государственными мужами и бизнесменами России и других стран. В этом году кафедра политэкономии Московского государственно университета отмечает свой юбилей — 210 лет.

От домохозяйства к национальному хозяйству

Политическая экономия возникла на определенном этапе развития цивилизации. Известно, что с древних времен люди накапливали и использовали различные экономические знания, связанные с элементарными потребностями в организации и ведении хозяйства как своего дома, так и господ и царствующих особ. В России и других частях мира складывались и описывались правила домостроя и домохозяйствования, земледелия, рыболовства, охотоведения, ремесленничества. Стихийный обмен и эпизодическая торговля требовали искать пути соизмерения изделий труда, скота, украшений. Постепенно сложились города, принципы устройства которых касались не только обеспечения защиты от недругов, но и выполнения горожанами своих обязанностей по домострою в городских границах. Возникшие несколько тысячелетий назад деньги позволяли поддерживать элементарную торговлю и даже породили старые формы капитала — купеческий и ростовщический, но не помогли преодолеть раздробленность домохозяйств даже на одной территории. Было еще далеко до складывания домохозяйств в национальное хозяйство.

Перелом в этом эволюционном процессе произошел тогда, когда изменилась организация труда предпринимателями, а работники стали наемными, освободившись от прежней личной зависимости от феодалов и помещиков. Капитал и наемный труд ускорили прогресс не только производительных сил, производительности и разделения труда, но и объединение предприятий и домохозяйств в национальное хозяйство при государственном правовом обеспечении. Таким образом, государство с первых дней становления рыночного национального хозяйства стало играть главенствующую роль.

Исторические особенности разных стран наложили свой отпечаток на процедуру и скорость освобождения людей от личной зависимости. В Европе этот процесс стартовал в Средние века, в России отмена крепостного права началась в 1861 г., в США рабский труд чернокожих был объявлен вне закона после окончания Гражданской войны 1861—1863 гг. Несмотря на временное совпадение

освобождения от личной зависимости работников в России и США, предпосылки и условия становления и развития национальной рыночной экономики существенно отличались в этих странах, что не могло не сказаться на будущем обоих государств и их экономик.

Даже на базе ручного физического труда, который господствовал до изобретения и внедрения машин, сформировалось национальное хозяйство, которое отличалось от домохозяйства не только масштабом, но и конкурентным механизмом функционирования, общенациональным рынком, развивающимся общественным разделением труда. Принципы домохозяйства не подходили национальному хозяйству, оно рождало свои закономерности и тенденции, которые к тому времени еще не были выявлены, изучены и обобщены. Вместе с тем острая необходимость познания нового явления становилась все более очевидной. В результате появление именно общенациональной капиталистической рыночной экономики стало объективным основанием для возникновения и дальнейшего развития политической экономии.

Нельзя не обратить внимание на то обстоятельство, что для названия новой науки были использованы те греческие слова («город», «государство», «управлять», «закон», «хозяйство») [Экономическая теория, 2004, с. 680–687], которые, во-первых, подчеркивали общенациональный, общегосударственный уровень хозяйствования и, во-вторых, фиксировали обособленность экономических законов от сферы политики. Действительно, прилагательное «политическая» по существу означает «общенациональная», что подтверждает переход на уровень хозяйства в масштабе отдельного государства. Не случайно основоположник классической политической экономии А. Смит назвал свою работу, опубликованную в 1776 г., «Исследование о природе и причинах богатства народов» [Смит, 2007], т.е. не индивидуума, не работника, не капиталиста, а богатства всех граждан, всего государства. Профессора С.Е. Десницкий и И.А. Третьяков после стажировки у А. Смита в Университете Глазго принесли политэкономическое знание студентам Московского университета уже в конце XVIII в. [Двести лет кафедре политической экономии..., 2004, с. 13].

Развитие в Европе мануфактурного капитализма способствовало бурному росту политэкономических работ в конце XVII – XVIII в. В этот период политическая экономия сформировалась как стержень экономической теории и основа экономической науки [Пороховский, 2012].

В то же время стали появляться отраслевые экономические науки, которые вместе с политической экономикой помогали бизнесу определить вектор экономического развития и механизм функционирования капиталистической экономики.

Бум в развитии рыночных принципов произошел в XIX в., когда машинная индустрия прочно заняла свое место в материальном производстве. Машина не только резко подняла производительность, но и существенным образом повлияла на место наемного работника в процессе труда и производства. В 1825 г. в Англии впервые в истории цивилизации произошел общенациональный экономический кризис, который ознаменовал начало циклического общественного воспроизводства. Классическая политическая экономия отреагировала на промышленную революцию таким образом, что дала жизнь двум новым экономическим направлениям — марксистскому и неоклассическому. Независимо друг от друга, но почти одновременно — в начале второй половины XIX в. — увидели свет I том «Капитала» К. Маркса (1867) и книги У.С. Джевонса и К. Менгера (1871), Л. Вальраса (1874), которые были посвящены политической экономии, но давали новое методологическое обоснование [Вальрас, 2000; Джевонс, 1993; Менгер, 2005]. Если К. Маркс развил смитовскую теорию трудовой стоимости и на ее основе построил теоретическую систему капиталистической экономики, то родоначальники неоклассики, опираясь на методологический индивидуализм, предложили теорию предельной полезности для анализа сферы обращения через соотношение спроса и предложения на рынке.

И у марксистского, и у неоклассического направлений один и тот же объект анализа — национальная экономика, который и служит объективной основой для их существования и развития. В то же время они различаются и по предмету, и по методу исследования: диалектический подход к системе производственных отношений во всех фазах воспроизводства у К. Маркса и математическая формализация рационального использования ограниченных ресурсов индивидуумом через рыночную среду у неоклассиков. Эти черты и предопределили историческую судьбу и функциональную роль марксистской политэкономии и неоклассической теории в дальнейшем. Так как предмет исследования в неоклассике уже и она сосредоточена на механизме функционирования, который обсчитывается количественно, ее прикладное значение оказалось доступнее и предпринимателям, и управляющим, и исследователям. Отделение от политической экономии оформилось внешне тогда, когда неоклассическое направление получило название *economics*, которое закрепилось и в русском языке [Пороховский, 2006; Marshall, 1879]. И хотя первоначально *экономикс* стартовал на микроуровне, довольно быстро он распространился на всю экономику. Домохозяйства сохранили свое место в *экономикс*, но их поведение стало рассматриваться уже в рамках национального хозяйства.

Политическая экономия в Московском университете

Почти два века — от начала XIX до конца XX в. — политическая экономия в университете преподавалась как продолжение классической политической экономии. Своеобразие экономического развития России, обусловленное общинным земледелием, крепостным правом и другими обстоятельствами, замедлило становление рыночных отношений, формирование предпринимательского слоя и рынка наемного труда. Но и в этих условиях ученые Московского университета не оставляли без внимания узловые проблемы российской экономики, подвергая их политэкономическим исследованиям.

Центром политэкономических исследований в Московском университете стала кафедра политической экономии. Заведующие кафедрой задавали тон в изучении и анализе как зарубежного опыта, так и реалий российской экономики. Восприняв научное наследие А. Смита и других ученых классической политической экономии, профессора университета не только обучали студентов, вовлекая их в научный поиск, но и стремились просвещать широкую публику как через традиционные открытые лекции, так и через периодическую печать.

В качестве примера можно привести деятельность профессора И.К. Бабста (1824—1881), который возглавлял кафедру политической экономии с 1857 по 1874 г. За это время И.К. Бабст активно печатался в «Московских ведомостях» и «Русском вестнике». Из-под его пера вышли фундаментальные работы «О характере политико-экономических учений, возникших после А. Смита» (1856), «Новый опыт о богатстве народов» (1857), «Современные нужды нашего народного хозяйства» (1859) [Бабст, 1999].

Значительное влияние на повышение роли кафедры в Московском университете оказал профессор А.И. Чупров (1842—1908). Он возглавлял кафедру с 1874 по 1899 г. — в период быстрого развития капитализма в России после отмены крепостного права и распространения наемного труда. А.И. Чупров расширил область политэкономических исследований за счет использования статистики, нацеливая теорию на решение практических задач. Его «Курс политической экономии» (1883) оставался общепризнанным учебником в России вплоть до 1918 г. Для деятельности А.И. Чупрова характерно, что он активно внедрял политико-экономический подход в отраслевые экономические науки — экономику транспорта, экономику сельского хозяйства, тем самым на деле показывая, как политическая экономия дает жизнь отраслевым знаниям по мере возникновения и развития отраслей в экономике страны. Большую популярность получил его новый курс «Прикладная по-

литэкономию» [Двести лет кафедре политической экономии..., 2004, с. 20–21].

Профессор А.А. Мануйлов (1861–1929) сменил на посту заведующего кафедрой А.И. Чупрова и был ее главой до 1911 г. Начало XX в. ознаменовалось первой русской революцией 1905–1907 гг., показавшей накопившиеся в стране противоречия. В это беспокойное время А.А. Мануйлов стал сначала профессором, а в 1908 г. — ректором Московского университета. Деятельность его была многосторонней. С одной стороны, он откликался на насущные проблемы развития экономики России, предлагая свои решения и в аграрной сфере, и в других отраслях. С другой стороны, следил за развитием политической экономии в других странах. В 1896 г. А.А. Мануйлов перевел на русский язык работу К. Маркса «К критике политической экономии». В это же время он анализировал проблему ценности в трудах других исследователей. Как известно, в те годы в Европе набирало силу учение о предельной полезности, ставшее основой неоклассического направления экономической теории.

После победы в 1917 г. Великой Октябрьской социалистической революции Россия изменила общественный строй и организацию народного хозяйства. В период советской власти (до 1991 г.) в политике и образовании доминировала марксистская идеология и марксистская политическая экономия. Многочисленные экономические работы В.И. Ленина стали адаптацией учения К. Маркса к нуждам социалистического строительства. В Московском государственном университете политическая экономия разделилась на два направления. Одно продолжало изучать капиталистическое хозяйство с марксистских позиций, другое начало выявлять формирующиеся закономерности переходного периода от капитализма к социализму и самого социалистического хозяйства. Таким образом появилась политическая экономия социализма.

С приходом на кафедру политической экономии профессора Н.А. Цаголова в 1957 г. (возглавлял кафедру до 1985 г.) именно в рамках политической экономии социализма стала формироваться школа Цаголова. Организационный талант и упорство Н.А. Цаголова позволили ему создать на кафедре коллектив ученых, объединенных творческим поиском на базе марксистской методологии. В результате был подготовлен «Курс политической экономии» в двух томах, который и сегодня не утратил своего значения [Курс политической экономии, 1963]. В нем реализован системный подход к анализу реальных процессов в экономике СССР и экономике стран Запада, показана история и логика разных этапов капиталистического и социалистического хозяйства. «Курс...» наглядно показал, что в Московском государственном университете никогда

не было догматизма и начетничества, но всегда сохранялся дух поиска научной истины [Цаголов, 1967].

Все заведующие кафедрой политической экономии с момента ее основания и по настоящее время представлены в таблице в конце раздела.

Переход России в 1991 г. на рыночные принципы экономического развития потребовал перестройки учебного процесса на экономическом факультете МГУ и формирования новых учебных курсов. Наряду с традиционной политической экономией на факультете начали преподавать экономикс, были созданы курсы по переходной экономике. Политическая экономия утратила главенствующее положение среди учебных дисциплин, но сохранила свое значение как образец системного анализа и построения категорий и законов национальной и мировой экономики. Сейчас курс политической экономии преподается по выбору по программе бакалавров. Системный политико-экономический подход в полной мере реализован в учебном пособии «Общая экономическая теория. Вводный курс» (2010), которое входит в программу первого курса на отделениях «Экономика» и «Менеджмент» бакалавриата.

В связи с развитием институциональной и новой институциональной теорий, опирающихся на неоклассику, термин «политическая экономия» стал пониматься в буквальном смысле — наука для анализа политических процессов. Денежная составляющая политического рынка, где во время избирательных кампаний сталкиваются не только интересы партий и избирателей, но и избирательных фондов, стала непосредственным предметом политической экономии [Политическая экономия..., 2010]. Поскольку по своему происхождению политическая экономия имеет дело исключительно с экономикой, исследования политических рынков логично было бы именовать «политическая экономика», как это делают в университетах развитых западных стран [Person, Tabelini, 2000], или «экономика политики».

Есть немало примеров, как социальный и экономический прогресс наполняют новым содержанием отдельные слова или выражения. Однако несмотря на то что экономика XXI в. не похожа на экономику XVII в., когда возникла политическая экономия, суть и основные черты экономики как явления сохранились. И хотя сфера политики за это время расширилась, политика осталась политикой. Ее экономический анализ не входит в объект и предмет исследования политической экономии, а образует свою ветвь научного знания.

Проведенный выше подробный анализ понятий показывает, что терминологическая четкость и ясность всегда отличали политэкономов Московского университета.

Заведующие кафедрой политической экономии

№	Ф.И.О.	Время руководства кафедрой (гг.)	Годы жизни
1.	Шлёцер Христиан Август	1804–1825	1774–1831
2.	Цветаев Лев Алексеевич	1825–1829	1777–1835
3.	Васильев Николай Семенович	1829–1835	1800–1845
4.	Чивилёв Александр Иванович	1835–1850	1808–1867
5.	Вернадский Иван Васильевич	1850–1856	1821–1884
6.	Бабст Иван Кондратьевич	1857–1874	1824–1881
7.	Чупров Александр Иванович	1874–1899	1842–1908
8.	Мануйлов Александр Аполлонович	1899–1911	1861–1929
9.	Каблуков Николай Алексеевич	1911–1919	1849–1919
10.	Удальцов Иван Дмитриевич	1934–1941	1885–1958
11.	Выгодский Соломон Львович	1941–1943	1899–1979
12.	Островитянов Константин Васильевич	1943–1948	1892–1969
13.	Пашков Анатолий Игнатьевич	1948–1957	1900–1988
14.	Цаголов Николай Александрович	1957–1985	1904–1985
15.	Радаев Валерий Викторович	1987–1997	1932–2013
16.	Пороховский Анатолий Александрович	1997 — наст. время	р. 1943

Развиваться вместе с экономикой

В XIX в. становление и развитие индустриальной рыночной экономики привело к возникновению марксистской и неоклассической экономических теорий на базе классической политической экономии. В XX в. происходило дальнейшее развитие каждой из указанных теорий, отражавших экономический и социальный прогресс. В результате количество экономических наук сильно разрослось. Наряду с экономической теорией, состоящей из разных школ и направлений, появилось немало отраслевых и функциональных экономических наук, число которых продолжает увеличиваться по мере углубления общественного разделения труда. Особенно бурно отраслевые экономические науки стали развиваться после научно-технической революции, в связи с внедрениями информационно-коммуникационных технологий и Интернета.

Сильно изменилась среда для теоретических обобщений и формулирования практических решений. Среди большого числа политиков и бизнесменов, а также исследователей сложилось мнение, что возникающие в экономике и обществе проблемы можно решить без общей экономической теории, опираясь только на отраслевые науки.

Между тем мировой экономический кризис, начавшийся в США в 2007 г., вынудил всех сфокусироваться на системном видении мира, обратиться к содержанию экономической теории, от которой потребовалось не только объяснить происшедшее, но и сконструировать прогноз будущего. Кризис отчетливо показал ограниченность отраслевых наук. Решение проблем отдельной отрасли или функциональной сферы экономики, как правило, не приводит к решению проблем всей экономики, особенно в условиях глобализации мирового хозяйства, когда национальные экономики стали взаимозависимыми.

Как известно, неоклассическая теория сосредоточена на рыночной сфере экономики. Чтобы охватить другие части объекта исследования, возникли и стали быстро развиваться институциональная и новая институциональная теории. Последняя вышла на междисциплинарный уровень, включив в свои рамки правовые аспекты. Субъективно-психологические аспекты поведения как потребителей, так и других агентов рыночного хозяйства в современных условиях, стали основой поведенческой экономики, которая также приобрела междисциплинарный характер. Таким образом, чем сложнее становится экономика, тем больше экономикс нуждается в расширении междисциплинарных исследований, которые по-своему дополняют неоклассику.

Междисциплинарный подход в рамках экономических и других гуманитарных наук имеет разнообразные формы. Опираясь на нравственные истоки классической политической экономии, современные исследователи рассматривают проблему ответственности капитализма перед человечеством [Jones, 2013]. Это не вписывается в неоклассическую парадигму, но востребовано широкими кругами общественности развитых стран. Более того, мировой кризис обострил этические противоречия как среди предпринимателей, так и среди работников наемного персонала. В связи с этим все более популярными становятся курсы по этике бизнеса в бизнес-школах, растет число фундаментальных исследований по данной тематике [Williams, Elliot, 2010].

Ученые продолжают искать решения накопившихся проблем.

Российский экономист Г.Б. Клейнер обосновывает предложение о формировании экономической теории как «системной экономики» [Клейнер, 2013]. В построенной им схеме объединяются рынки, биз-

нес и государство, взаимодействие которых и обуславливает функционирование современной экономики. Важным в концепции Г.Б. Клейнера, безусловно, является системный и воспроизводственный подход, без которого невозможно находить ответы на вызовы времени и в теории, и на практике.

Академик В.Л. Макаров предлагает остановиться на «проектной экономике» [Макаров, 2013], поскольку в современном мире и на уровне бизнеса, и на уровне государства главную роль играют не рыночные индикаторы, а варианты проектных решений как в краткосрочном, так и в долгосрочном периоде. Такой подход уже имел развитие в функциональной науке «проектный анализ», которая не претендует на новое направление в экономической теории.

Широкий набор подходов к сути политической экономии, ее роли и месте в системе экономических наук, ее влиянии на экономическую политику представлен серией статей в специальном номере «Журнала экономической теории» [Журнал экономической теории, 2013].

Появление новых программ, школ или направлений можно рассматривать как в рамках общей экономической теории, так и в системе экономических наук. Однако междисциплинарные подходы не встраиваются в предложенные структуры и требуют своей особой классификации. При этом такие подходы могут быть как в системе экономических наук (межотраслевые и междисциплинарные исследования), так и на стыке гуманитарных наук или экономических и естественных наук. В каждом конкретном случае метод и предмет анализа имеют свою специфику.

Что касается экономической теории, то в наши дни марксистская политическая экономия и экономикс составляют две основные ее части. Они отличаются и по методу, и по предмету исследования. Их объединяет объект анализа — национальная экономика. В известном смысле политическая экономия и экономикс дополняют друг друга по разным параметрам. Системное сущностное видение экономики обогащается количественными индикаторами экономических явлений. Они имеют объективные основания для сосуществования и развития. Их значение меняется в зависимости от предпочтений тех или иных стран. Так, китайские экономисты широко используют основные положения марксистской политической экономии для прогнозирования развития своей и мировой экономики, поскольку цикличность рыночного хозяйства впервые была доказана именно политэкономией. Вместе с тем китайский прагматизм не отказывается и от экономикс, который имеет свои преимущества в налаживании механизма функционирования экономики. В рамках неоклассического направления известный китайский экономист Ю. Линь обосновал концепцию нового структур-

ного экономикса, который представляет собой третью волну «развивающегося мышления» [Lin, 2012, p. 102–178]. Автор показал, что назревшие структурные преобразования экономики развивающихся стран возможны только при целенаправленном использовании государственных ресурсов. Роль государства в экономике велика, и, «опираясь на правильные идеи, политические лидеры будут иметь побудительные мотивы и возможности изменить судьбы своих народов» [Ibid., p. 250]. Нетрудно заметить, что предложения Линя оставляют позади методологический индивидуализм и невмешательство государства в экономику, когда они не отвечают вызовам времени.

Известно, что еще до выхода из печати первого тома «Капитала» К. Маркс 1 февраля 1859 г. представил план цельного политэкономического исследования следующим образом: «Всю политическую экономию я делю на шесть книг: капитал; земельная собственность; наемный труд; государство; внешняя торговля; мировой рынок» [Маркс, с. 468]. Но ему удалось полностью раскрыть только первый пункт своего плана (хотя и остальные пункты в разной степени нашли отражение в трех томах «Капитала»). Вместе с тем по прошествии времени стало очевидно, какие именно темы и проблемы требуют разработки на базе современного теоретического и фактического материала, для того чтобы политическая экономия сохранила свою актуальность в XXI в.

Большое значение приобретает теория трудовой стоимости в ее современном звучании. Ни у кого не вызывает сомнения тот факт, что человек — главный созидатель, что качество и количество «человеческого капитала» стало ведущим конкурентным преимуществом как отдельной компании, так и национальной экономики. Теперь осталось показать, как в информационной экономике создается стоимость, почему все большее распространение получают превращенные и иррациональные формы, формируется ли в экономике средняя прибыль, как сказывается влияние большого бизнеса на конкурентном механизме, какие формы капитала возникают в нынешней финансовой сфере.

Экономическая реализация земельной собственности играет важную роль в обеспечении устойчивости любой национальной экономики. Многообразие рентных отношений требует особенно тщательного анализа, так как в этой области лежат истоки как отсталости, так и прогресса тех или иных стран.

За время существования капитализма наемный труд сильно эволюционировал: от физического труда пролетария до основной формы занятости большинства трудоспособного населения развитых стран. Наемные работники — основная часть современного гражданского общества. При этом реальное подчинение труда капиталу окрепло, а не ослабло.

Много теоретических копий сломано на ниве дискуссий о роли государства в экономике. Вместе с развитием экономики развивается государство, которое выступает гарантом реализации рыночных принципов и одновременно самым крупным национальным инвестором. Информационная революция усилила роль государства как защитника не только прав интеллектуальной собственности, но и свободы личности. Устанавливая правила игры, государство стремится гармонизировать частные и национальные интересы. Важность последних неизмеримо выросла в связи с глобализацией мирового хозяйства, повышением значения внешней торговли и мирового рынка.

При построении современной национальной системы политической экономии теперь уже невозможно абстрагироваться от внешних экономических связей, как это сделал К. Маркс в «Капитале». Национальный рынок стал частью мирового рынка — товарного, финансового, труда, капитала, услуг, информации. Поэтому и воспроизводство в открытой экономике не может не воспринимать закономерности развития мировой экономики. К. Маркс, проштудировав все экономические труды своих предшественников и современников и выстроив систему «Капитала», совершил титанический труд. «Капитал» К. Маркса несколько облегчает путь к современной политической экономии, но системный анализ национальной и мировой экономики предполагает невиданный ранее объем работы по указанным выше направлениям.

* * *

Коллектив кафедры политической экономии экономического факультета МГУ никогда не пасовал перед трудностями, которых было немало за ее 210-летнюю историю. И сегодня, когда Россия должна выбрать адекватную своим задачам и современной мировой экономике национальную модель социально-экономического развития, кафедра включилась в разработку наиболее актуальных проблем. Научные центры кафедры организуют исследования таким образом, чтобы все части общей экономической теории — политическая экономия, экономикс, институциональная и новая институциональная теории, эволюционная теория, поведенческая теория — не остались без внимания. Не игра в дефиниции, не манипулирование формулами, не безграничное абстрагирование, а системный анализ реальных процессов позволяет достичь научного результата, который полезен и необходим ученым, студентам, бизнесу, обществу. Объективность цивилизационного процесса не означает, что людям в нем отведена пассивная роль. Огромное влияние на формирование позиций людей оказывает и политическая экономия.

Список литературы

- Бабст И.К.* Избранные труды. М., 1999.
- Вальрас Л.* Элементы чистой политической экономии или теория общественного богатства. М., 2000.
- Двести лет кафедре политической экономии экономического факультета (страницы истории и перспективы развития). М., 2004.
- Джеванс У.С.* Теория политической экономии // Теория потребительского поведения и спроса. СПб., 1993.
- Журнал экономической теории. 2013. № 2.
- Клейнер Г.* Системная экономика как платформа развития современной экономической теории // Вопросы экономики. 2013. № 6.
- Курс политической экономии / По ред. Н.А. Цаголова: В 2 т. М., 1963.
- Макаров В.Л.* К вопросу о проектной экономике // Экономическая наука современной России. 2013. № 3.
- Маркс К.* Маркс — Иосифу Вейдемейру // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. Т. 29.
- Менгер К.* Основание политической экономии: Избр. работы. М., 2005.
- Общая экономическая теория. Вводный курс / Под ред. А.А. Пороховского: В 3 кн. М., 2010.
- Политическая экономия России: динамика общественного договора в 2000-х годах / Сост. А.А. Аузан, А.В. Золотов, А.А. Ставинская, В.Л. Тамбовцев. М., 2010.
- Пороховский А.А.* Economics как явление и понятие // США-Канада: экономика, политика, культура. 2006. № 6.
- Пороховский А.А.* Фундаментальность теоретической подготовки — конкурентное преимущество выпускников факультета // Вестн. Моск. ун-та. Сер. 6. Экономика. 2011. № 3.
- Пороховский А.А.* Политическая экономия: основа и стержень экономической теории // Экономист. 2012. № 1.
- Смит А.* Исследование о природе и причинах богатства народов / Пер. с англ. М., 2007.
- Цаголов Н.А.* Развитие советской политической экономии // Вестн. Моск. ун-та. Сер. 6. Экономика. 1967. № 5.
- Экономическая теория / Пер. с англ.; Под ред. Дж. Итуэлла, М.М. Милгейта, П. Ньюмена. М., 2004. № XII.
- Jones G.* Debating the Responsibility of Capitalism in Historical and Global Perspective // Harvard Business School Working Paper. 2013. N 14-004.
- Lin J. Y.* The Quest for Prosperity. How Developing Economies Can Take off. Princeton (NJ), 2012.
- Marshall A., Marshall M.* Economics of Industry. L., 1879.
- Person T., Tabelini G.* Political Economics. Cambridge, 2000.
- Williams R., Elliot L.* Crisis and Recovery. Ethics, Economics and Justice. Basingstoke, 2010.

В.М. Кульков¹,

МГУ имени М.В. Ломоносова (Москва, Россия)

НАЦИОНАЛЬНАЯ СПЕЦИФИКАЦИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

В статье сформулировано представление о структуре общей экономической теории и отражении в ней особенностей национальной экономики. Также раскрыты параметры национальной экономической системы и проанализированы специфические черты российской экономической модели.

Ключевые слова: экономическая теория, экономическая система, национальная экономика, российская модель.

V.M. Kulkov,

Lomonosov Moscow State University (Moscow, Russia)

NATIONAL SPECIFICATION OF THE ECONOMIC SYSTEMS

In this article, the idea of the structure of general economic theory and reflection in it features of the national economy is formulated. Parameters of the national economic system are disclosed. Specific features of the Russian economic model are analyzed.

Key words: economic theory, the economic system, the national economy, the Russian model.

Проблема сочетания универсальных экономических систем и специфики национальной экономики остается актуальной для экономической теории до сих пор. Для России данная проблема сегодня особенно важна. Стоит еще раз задуматься над вопросами: вписывается ли национальная специфика в предметное поле экономической теории?, каковы адекватные формы научного отражения этой специфики и к чему сводятся конкретные параметры экономической модели страны?

Структура экономической теории и ее предметного поля

Борьба за господство и в этом контексте — за чистоту предмета экономической теории, ведущаяся разными научными школами, — явление давнее и хорошо известное. В России она обострилась в период коренной общественно-экономической ломки 1990-х гг., который характеризовался активным отказом от отечественного

¹ *Кульков Виктор Михайлович*, докт. экон. наук, профессор, профессор кафедры политической экономики экономического ф-та; тел.: +7 (495) 939-33-03; e-mail: viqma@gmail.ru

научного наследия и курсом на ретрансляцию сложившегося на Западе мейнстрима (экономикс). Позднее, хотя монополия мейнстрима и сохранилась, научное сообщество становилось менее категоричным и все более склонялось к признанию многообразия подходов.

В настоящей статье не ставится задача проанализировать эти подходы, конкретные пути и проблемы их развития. Цель состоит в том, чтобы обозначить общий каркас современной экономической теории и структуру ее предметного поля, увидеть возможности, особенно для национальной экономики, выхода на более емкое отражение реальности.

В реальности экономика имеет сложную структуру, в которой выделяются три основных уровня. Во-первых, современная экономическая структура может фиксироваться как совокупность социально-экономических отношений, в центре которой находятся характер экономического строя, способ присвоения, а сами отношения выступают как общественная форма производительных сил. Во-вторых, она может пониматься и как совокупность функциональных связей, складывающихся в процессе движения товарных, ресурсных и финансовых потоков в экономике и отражающих деятельность по рациональному использованию ресурсов, обеспечению макроэкономической стабильности и общего экономического равновесия. В-третьих, эта структура может быть совокупностью институтов, утвердившихся в экономике. Из-за такой многоликости экономику нельзя рассматривать в рамках одной системы координат, поэтому и теоретическое представление о ней должно быть многоаспектным, содержать разные виды анализа. Современная экономическая теория, претендующая на адекватное научное отражение действительности, должна включать несколько направлений, связанных общим предметом — экономическими отношениями, притом что каждое из этих направлений имеет и свой непосредственный, более узкий предмет — социально-экономические отношения, функциональные экономические связи, экономические институты. В соответствии с таким подходом в качестве основных структурных частей современной экономической теории можно выделить социально-экономическую теорию (политэкономия), теорию функционирования экономики (микроэкономика и макроэкономика в их сложившемся виде), институциональную экономическую теорию. Часто используемый термин «общая экономическая теория», по мнению автора, как раз способен зафиксировать основополагающий характер трех частей, отразить триединство. Это как бы «жесткое ядро» экономической теории, вокруг которого могут существовать другие направления. Стоит заметить, что исторически сложившийся формат организа-

ции кафедры политической экономии МГУ позволяет ей реализовать указанное триединство и комплексно изучать экономику. Можно вспомнить и позицию А.И. Чупрова — наиболее известного экономиста Московского университета за всю его историю, 25 лет (1874—1899) возглавлявшего университетскую кафедру политической экономии и статистики. Он, оценивая три сложившиеся на тот момент научные школы политэкономии (классическую, марксистскую и историческую), писал: «...при беспристрастном взгляде на дело в каждой из трех школ оказывается своя доля истины» [Чупров, 1874, с. 14].

Объединение названных выше направлений в рамках единой структуры вряд ли (по крайней мере, пока) способно принять форму «большого синтеза». Скорее, на этом этапе следует исходить из принципов так называемой новой эклектики. Согласно ей может быть утверждено сосуществование «под одной крышей» разных элементов, разграничение сфер влияния которых (своего рода ниш) осуществляется на основе конвенций между участниками (в данном случае, между научными направлениями или исследовательскими программами). При таком формате обеспечивается представительство каждого (каждой) из них, а следовательно — многосторонность и комплексность научного взгляда. Данный подход особенно важен для современных российских условий, поскольку он позволил бы преодолеть имеющийся монополизм в структуре экономического образования и науки, сохранить разные направления, обеспечив тем самым широту анализа.

Конечно, трудно ожидать всеобщего принятия этого подхода. Одним (сторонникам сложившегося мейнстрима) не хочется расставаться со своим монопольным положением, другим (многим политэкономам) претит само «помещение в нишу»: мощная традиция подпитывает их желание бороться за максималистский вариант, даже действовать по принципу «или все, или ничего». Кроме того, конвенциональный подход содержит ряд уязвимых мест и вызывает закономерные вопросы — в частности, о границах и «красных флажках» для каждой части, о возможности вторгаться в область интересов друг друга, о способах коммуникации и т.п.

Если говорить о политэкономии, то для нее важно сейчас «застолбить» легальное место в пространстве современной экономической теории, а далее (это относится и к другим частям) развиваться, увеличивать свой потенциал и влияние, показывать свои возможности в новых сферах. Она могла бы перенять от неоклассики уже давно применяемую ею эффективную практику экономического империализма, преобразовав последний в «политэкономический империализм» [Кульков, 2013, с. 107—108], который мог бы быть реализован в двух формах: внутренней и внешней.

Политэкономия в форме «внутреннего империализма» может существовать в рамках самой экономической теории, смещая указанные выше границы в пользу политэкономического блока. В числе таких направлений: расширение воспроизводственной трактовки кризисов в новых условиях, понимание современной долговой экономики как сферы мультипликации фиктивного капитала, проникновение в сферу рентоориентированного поведения через развитие известной теории земельной ренты, показ специфики и границ общества потребления с использованием идеи товарного фетишизма, изучение экономических деформаций и широко распространившихся в современной жизни всякого рода симулякров через призму изучаемых политэкономами «превращенных форм» и т.п.

Политэкономия может реализоваться и в форме «внешнего империализма». Для это она должна активнее проникать в новые сферы, которые считаются предметом изучения других наук, больше внимания уделять междисциплинарным вопросам, преодолевать узкоэкономический подход, учиться использовать политэкономический аппарат для анализа разных областей жизни. Добровольно устранившись от всех этих процессов, политэкономия неизбежно будет проигрывать «всеядному» фронтальному наступлению неоклассики.

Конвенциональное объединение разных направлений способно само по себе дать новые научные импульсы, а также обозначить синтетические проекты. Но в сложившихся условиях более реалистичным представляется проект комплексного исследования отдельных проблем и сфер экономики с использованием арсенала разных направлений.

Приведем пример, касающийся понимания феномена собственности. Здесь можно выделить три составляющие: характер социально-экономического присвоения, формы собственности, права собственности. Характер социально-экономического присвоения более адекватно описывается в рамках политэкономии, которая к тому же способна расширить и осовременить круг способов присвоения, включив в него сочетание социально ориентированного и факторно-ориентированного присвоения, постиндустриальное присвоение, рентоориентированное присвоение и др. Второй составляющей — о формах собственности — наибольшее внимание уделяют неоклассика и либеральное направление, которые во главу угла ставят частную собственность, и марксистская политэкономия, считающая самой важной общественную собственность. И, наконец, третья составляющая феномена собственности, которая связана с пониманием прав собственности как санкционированных поведенческих отношений по поводу использования благ и как набора определенных частичных правомочий, является основным предметом обсуждения неоинституциональной теории

собственности. В итоге полное понимание собственности достигается сложением всех ее трех составляющих, отражающих разные стороны собственности.

Число таких возможных примеров сложения сил может быть увеличено.

Теоретическое отражение национального своеобразия экономики

Общая экономическая теория в единстве трех ее вышеназванных частей может быть определена как универсальная теория. Конечно же она фиксирует общие закономерности, которые реализуются в разных условиях. Однако исчерпывается ли этим представление о национальной экономике (экономике отдельной страны, в нашем случае — России); должна ли быть особая часть экономической теории, нацеленная на отражение национальной специфики; впишется ли она в общее предметное поле теории; а может быть, следует вообще снять с себя такую ношу, отдав все национальные спецификации конкретным дисциплинам? Сама по себе необходимость учета национальной специфики не вызывает возражений у подавляющего числа экономистов, но способы реализации предлагаются разные.

Переключивание изучения национальных особенностей на конкретно-экономические науки и учебные курсы непродуктивно, по крайней мере, по двум причинам. Первая состоит в том, что тем самым игнорируется более глубокий пласт экономической жизни, выражающий адекватный для страны тип экономических отношений, содержание национальной модели экономики, характер национального воспроизводства, определенность вектора и противоречий развития и т.п., что неизбежно ведет к «обмельчанию» анализа национальной экономики. Вторая причина касается самой экономической теории: отношение к национальным характеристикам как к чему-то «нефундаментальному» снижает ее действенность, привлекательность и востребованность. Преувеличение роли абстракций в теоретико-экономическом анализе, которая проявлялась в одном случае (политэкономия) в философско-экономической, а в другом (экономикс) — в экономико-математической схоластике, вызвало немало негативных последствий, сказавшихся на авторитете экономической теории, и закономерно обусловило то, что было названо «разворотом к реальности» [Автономов, 2013, с. 20]. Небезынтересно в этом контексте отметить следующее: в Германии со времен исторической школы в большей степени, чем в англосаксонском научном мире, принято связывать экономическую теорию с национальной экономикой, что находит свое выражение в ее обозначении термином *Volkswirtschaftslehre*, кото-

рый дословно можно перевести как «учение (теория) народного (национального) хозяйства», а также в использовании термина «национальная экономия» в том числе и в обозначении основных научных школ как «школ национальной экономики» [Issing, 2002].

Современные реальные процессы показывают необходимость усиления внимания к уровню национальной экономики. Последние десятилетия остро показали, насколько цивилизационно разнообразен и противоречив наш мир. Мировой экономической кризис, начавшийся в 2008 г. и еще толком не закончившийся, обнажил иллюзорность представлений об устойчивости мирового глобального порядка, обострил противоречия между национальным и глобальным параметрами, заставил страны больше заботиться о своих интересах. Выросло количество отрицательных суждений об универсалистских претензиях современной экономической теории со стороны экспертов, практиков, политиков, студентов, желающих видеть ее практически значимый потенциал и преодоление отрыва от реальности. Результатом этого стал призыв к созданию «корректной экономической теории» [Колодко, 2010, с. 63–64], чертами которой были названы: отказ от догматизма, от попыток создать универсальную теорию роста; использование междисциплинарного подхода; перемещение в многомерном пространстве, состоящем из конкретных исторического, географического, культурного, институционального, политического, социального измерений; широкое использование компаративистики и т.п. По сути (хотя и в форме, содержащей некоторое пренебрежение к «высокой теории»), акцент делается на том, что необходимо больше учитывать те факторы и параметры, которые в нашем представлении входят в систему координат теории национальной экономики.

Помимо названных оснований есть и собственно российские причины, среди которых следует выделить: необходимость осмысления характеристик социально-экономического строя, сложившегося в стране почти за четверть века, выработки путей и способов преодоления накопившихся деформаций, инвентаризации импортированных в Россию институтов, формирования вектора развития и т.п. О многом говорят и положения, сформулированные В.В. Путиным в речи на Валдайском форуме осенью 2013 г., в числе которых: «фундаментальный характер обретения и укрепления национальной идентичности», «возвращение России к самой себе», восстановление «непрерывности и целостности исторической ткани» [Путин, 2013]. Возможное усложнение положения России в мире в «посткрымский период» усилит внимание к национальным факторам развития, специфике параметров экономической системы страны.

Имеется и чисто научно-академический аспект, связанный с тем, что более глубокое проникновение национальной экономики

в структуру экономической теории будет способствовать развитию последней, прежде всего через усиление взаимодействия ее составных частей. Чисто абстрактное синтезирование неэффективно. Когда же такое взаимодействие нанизывается на единый стержень в форме национальной экономики, возникает осмысленность усилий; появляется своего рода «клей», скрепляющий разные научные направления. В конечном счете это может привести к тому, что назовут «большим национальным научным синтезом», который будет иметь не только российское значение, но и общенаучный потенциал.

Все перечисленные причины (мировая, российская, общенаучная) указывают на востребованность включения национального компонента в структуру экономической теории. В максимальном варианте — это теория национальной экономики (в более понятном выражении — Экономическая система России), входящая в орбиту экономической теории как ее относительно самостоятельная часть, но не претендующая на вхождение в ее «жесткое ядро».

Основанием для такого вывода является то, что предмет национальной экономики, во-первых, включен в общее предметное пространство экономической теории, представленное системой экономических отношений, а во-вторых, является особым ракурсом этой системы и ее общего предметного поля. Таким предметом выступает *национальная экономическая система* как система экономических отношений (национально-экономических отношений — в терминологии исторической школы), взятая в единстве с присущими стране экономическими и неэкономическими факторами, отражающая их воздействие на экономику страны, обеспечивающая ее устойчивое функционирование и развитие, поддержание жизнедеятельности и расширенного воспроизводства на национальной территории и реализующая стоящие перед страной долгосрочные цели развития и национальные интересы. Объективными предпосылками такой системы оказываются, во-первых, уровень развития и характер национальных производительных сил; во-вторых, национально-специфические неэкономические факторы (природно-климатический, географический, геополитический, социокультурный и др.), в-третьих, жизненно необходимые, а поэтому объективные, а не субъективные, позитивные, а не нормативные цели национального развития (для России — это суверенность экономики, модернизация производства, сбережение народа, сохранение территориальной целостности и единого экономического пространства и т.п.). Данная зависимость может быть сформулирована как закон соответствия национально-экономических отношений уровню и характеру национальных производительных сил, национально-специфическим факторам и целям национального развития.

Основными чертами национальной экономической системы являются:

— опосредованность системы всем комплексом специфики данной страны и прежде всего особенными факторами и целями национального развития;

— особый акцент на роль цивилизационного фактора: в определенной степени национальная экономическая система есть проекция локальной цивилизации на экономику;

— интегральность и многогранность: национальная экономическая система проникает во все стороны (области) универсальных экономических систем, в каких бы научных классификациях они ни фиксировались;

— смешанный характер национальной системы, вызываемый не только общими мировыми тенденциями, но и реальным разнообразием условий в стране, формирующем особые национальные коэффициенты смешения.

Таким образом, национальная система шире, полнее и сложнее универсальной экономической системы. В силу этого ее теоретическое отображение не может быть обеспечено лишь одним направлением или одной областью экономической теории. Оно предполагает комплексное использование разных научных течений, в котором особую интегральную роль может сыграть теория национальной экономики, изначально сориентированная на национальную систему экономических отношений.

Каким же может быть ее наполнение?

В ней, как представляется, должны быть два блока, по-разному связанные с общей теорией.

Первый блок содержит национальные спецификации универсальных выводов (законы, закономерности), формулируемых на основе разных составных частей общей экономической теории по известной схеме «общее — особенное». Реализация национального компонента выразится в страновой спецификации социально-экономического строя страны, институтов, макроэкономики и микроэкономики, создавая возможность дальнейшего перехода на конкретно-экономический уровень. Указанная спецификация порождается наличием особых посредствующих звеньев в виде национально-особенных факторов и целей, отмеченных выше. Тогда на базе «общего», фиксируемого экономической теорией (полит-, макро-, микро- и институционально-экономического «общего»), возникает не просто «особенное», а «национально-особенное», отражающее специфические характеристики страны. А.И. Чупров в свое время говорил о важности выяснения роли второстепенных факторов, лежащих «в промежутке» между общими законами и конкретными явлениями [Чупров, 1874, с. 15]. Обратим внимание в этом контексте и на позицию современного немецкого исследо-

вателя российской экономической мысли Й. Цвайнерта: «Вопрос: западная экономическая теория или традиционная политическая экономия? — представляется неправомерным. В значительно большей мере речь идет о том, как можно модифицировать “западные”, точнее интернациональные теории, чтобы они соответствовали специфическим условиям российской экономики» [Цвайнерт, 2008, с. 372]. Из этой цитаты (при всех претензиях к ее отдельным пунктам) можно извлечь два вывода: первый касается непродуктивности «лобового» столкновения полярных парадигм (об этом уже говорилось выше), другой ориентирует на важность национальных спецификаций как самих парадигм, так и отдельных категорий, входящих в разные части общей экономической теории.

Но исчерпывается ли этим набором спецификаций теоретическое отражение особенностей национальной экономики? Скорее всего, нет — причем по двум причинам. Касательно первой будет уместным вспомнить (вновь погружаясь в историю кафедры) полемику 1960–1970-х гг. между двумя известными советскими политэкономистами Н.А. Цаголовым и Э.Я. Брегелем. Последний пытался растворить категории империализма в стандартной структуре марксистской политэкономии капитализма (например, финансовый капитал в главе о ссудном капитале), а его оппонент доказывал необходимость выделения в ней отдельной части, которая давала бы целостное, системное представление об особой стадии капитализма. Для нас в данном случае это важно в плане аргументации необходимости выделения относительно особой части в структуре экономической теории, специально посвященной теоретическому отображению национальной экономики. Национальные спецификации нужно не просто обозначить, их нужно дать в системном виде. Их структура и логика, как представляется, должны быть такими: национальный социально-экономический строй (выражение национальной политэкономии), национальные институты, национальная макроэкономика и национальная микроэкономика. Причем их фиксация именно в такой последовательности не случайна, поскольку она отражает движение от сущностного пласта национальной экономики к функциональному уровню.

Но есть и другой аспект выделения указанной части (второй блок). Он фиксирует уникальные характеристики национальной экономики, их обусловленность цивилизационной средой, пространственным своеобразием, другими уникальными факторами, присущими России. Последствиями такого рода факторов становятся не просто национальные модусы «общего», а сильные отклонения от «общего» (своего рода национальные деформации, но не в привычно негативном смысле, а как неизбежное следствие национальной среды) и более того — нереализация «общего». Примером названных деформаций могут быть национально обуслов-

ленные ограничения российской рыночно-конкурентной среды (помимо бюрократических, криминальных и прочих негативных барьеров). Примером нереализации «общего» может быть действие известного закона (принципа) сравнительных преимуществ, впервые сформулированного в классической политэкономии. Он может вступить в противоречие с национальными интересами страны, закрепляя ее зависимое положение: «В “асимметричной” свободной торговле одна часть легко специализируется на сравнительном преимуществе быть бедными» [Райнерт, 2010, с. 20–21].

Формой проявления национально-уникального могут быть (видимо, это относится только к узкому кругу стран, к которым конечно же принадлежит Россия) и национальные экономические законы [Кульков, 2013, с. 112] — такие эксклюзивы, которые свойственны определенной стране и в силу этого не являющиеся универсальными. Другими словами, это «такое особенное, которое... в другой системе, как правило, не приживается... и при определенных условиях превращается в другое всеобщее» [Рязанов, 2009, с. 103]. Под указанные черты применительно к России подпадает ряд социальных традиций, особое значение национальной безопасности, необходимость более сильного участия государства в экономической жизни, проявляющаяся независимо от исторической стадии. Роль государства в экономике России нельзя объяснить обычными провалами рынка или вывести из кейнсианской или марксистской теории. Она продуцируется прежде всего уникальными условиями страны. Государство в России имеет не только экономическую и политико-правовую природу, но в первую очередь цивилизационную. Эта мысль содержится и в уже упомянутом выше выступлении Президента РФ, когда он, уделив много внимания российской идентичности, отметил, что «Россия, как образно говорил философ К. Леонтьев, — всегда развивалась как “цветущая сложность”, как государство-цивилизация... Именно из модели государства-цивилизации вытекают особенности нашего государственного устройства». Здесь стоит воспроизвести и другие, более общие положения, содержащиеся в данном выступлении, о произошедшем в России «разрыве традиций, единства истории, связи поколений», необходимости «восстановить целостность исторической ткани», вернуться России «к самой себе», «в собственную историю» [Путин, 2013]. Представляется, что сформулированный выше вывод о национальных законах может быть выражением такой целостности истории страны, так как единство национального исторического процесса обеспечивается не только духовными, но и экономическими скрепами. Возможный упрек в разнородности элементов системы (а следовательно, в бессистемности) снимается тем, что, во-первых, в ней имеется сильный национальный стержень, «склеивающий» воедино все ее элемен-

ты, а во-вторых, есть примеры реализации такого рода неоднородности, когда в экономической структуре могут находиться элементы, не связанные с «общим» или связанные с ним только косвенно. В числе таких примеров можно назвать университетский «Курс политической экономии» под редакцией Н.А. Цаголова. В его втором томе в одной структуре помещались не только формационные (вроде бы претендующие на роль «общего»), но и фазообразующие и унаследованные от предшествующих систем отношения, т.е. отношения, которые вряд ли могут считаться модусами «общего». Следует отметить и нарастание разнородности [Автономов, 2013, с. 20] в современном мейнстриме, в частности в форме проникновения в него поведенческой экономики.

Следует обратить внимание и на еще одно выражение «уникального», — в данном случае касающееся уже упоминавшейся пространственной экономики России. Анализ данного вопроса наталкивает на определенные выводы

Возникает совершенно новый, не фиксируемый пока должным образом ракурс — различие между двумя направлениями экономической теории. Одно из них можно было бы условно назвать направлением «вертикально-временного» анализа, где главным является временной фактор: это или время (периоды) функционирования, как в неоклассическом мейнстриме, или время развития, историческое время, как в марксистской политической экономии. Другое, альтернативное направление, — «горизонтально-территориального» анализа, где в центре находится пространственный аспект. Показательно в этом случае предложенное Дж. Арриги деление стратегий государства (а следовательно, и их научных оснований) на капитализм и территориализм в зависимости от того, что является целью, а что средством: капитал или территория, пространство [Российская хозяйственная мысль..., 2013, с. 84–85]. Понятно, что второе направление крайне востребовано в России, так как отражает уникальность присущего ей пространственного фактора.

Таким образом, в теорию национальной экономики (Экономическую систему России) входят два укрупненных блока экономических отношений, которые можно обозначить как национально-особенные и национально-уникальные отношения, имеющие разную степень связи со стандартными частями общей экономической теории. Как представляется, именно в таком формате будет обеспечено адекватное, целостное, системное теоретическое представление о российской экономике, обладающее теоретической силой и практической значимостью.

Подобный учебный курс необходим в структуре экономического образования, в том числе и на экономическом факультете МГУ. Он займет особое место среди экономических дисциплин и в логике их преподавания, выполнит роль своеобразного «переходника».

С одной стороны, он будет «венчать» базовые курсы экономической теории, придавая их выводам обобщающий характер и национальную специфику, а с другой стороны, послужит общей основой для последующих конкретных дисциплин, отражающих отдельные стороны российской экономики. Его логически оправданное место — на 2-м учебном курсе, где такой переход начинает осуществляться согласно учебному плану. В противном случае этот учебный курс станет не функциональным «довеском» к другим дисциплинам, а, будучи названным «Экономика России», будет восприниматься как конкретная дисциплина, обладающая определенной информативностью, но не имеющая ясно выраженного стержня.

Детализированная структура предлагаемого курса могла бы состоять из следующих частей (блоков, разделов). Первая часть — «Социально-экономический строй России», в которой даются общие характеристики национальной экономической системы страны и ее исторического состояния с акцентом на специфику экономических способов координации и присвоения. Во второй части — «Национальные институты» — анализируется в общих чертах специфика институциональной среды, обозначается совокупность основных российских институтов. Третья и четвертая части данного курса — «Национальная макроэкономика» и «Национальная микроэкономика» — выявляют российские особенности наиболее важных макро- и микроэкономических характеристик. Возможна в качестве отдельного блока и «Национальная мезоэкономика», не сопряженная с экономической теорией непосредственно, но важная для понимания экономики страны. В нее следует включить, в частности, анализ разного рода хозяйственных комплексов. Должен быть и блок национально-уникальных характеристик, в частности представление о российском национальном хозяйстве как пространственной экономике, об особом значении и выражении экономической безопасности страны и др. Предложенная структура учебного курса поможет реализовать задачу целостного и системного теоретического отображения экономики России.

Далее рассматривается более определенное выражение национальной специфики, которое воплощается в национальной экономической модели.

Национальная экономическая модель

Выражения «национальная экономическая модель» (НЭМ) или применительно к нашей стране «российская экономическая модель» (РЭМ) стали довольно распространенными. Их неиспользование в предыдущей части статьи вызвано тем, что акцент делался

на связи национального компонента с научными системами экономической теории, что вернее выражается термином «национальная экономическая система» (НЭС).

Как же они соотносятся: НЭС и НЭМ? Их содержательная начинка в целом совпадает, поскольку обе они отражают специфику экономики одной страны. Но различны ракурсы их идентификации. Во-первых, НЭС особо отмечает именно системный характер национальной экономики и в силу этого больше сопряжена с теоретическими системами, в то время как НЭМ выдвигает на первый план понимание экономики как национальной разновидности какого-либо стандарта. Во-вторых, НЭС предстает как более общее выражение, раскрывающее национальную экономику в целостном виде; НЭМ же может выступать как более узкое и специфическое явление, определяемое по тому или иному конкретному критерию. Третье отличие касается того, что на базе одной НЭС могут существовать и исторически сменять друг друга разные НЭМ.

Ниже приводится классификация НЭМ.

Страновые НЭМ. Основными критериями разграничения НЭМ выступают экономические способы координации и присвоения. Национальные модели современной рыночной (смешанной) экономики — это модели, различающиеся прежде всего национальными коэффициентами смешения рыночного механизма и государственного регулирования, частного предпринимательства и социальных гарантий. Чаще всего в странах с развитой экономикой выделяют такие известные модели, как либеральная (американская) модель, модель социального рыночного хозяйства (германская), социал-демократическая модель (шведская или скандинавская), модель регулируемого или корпоративного капитализма (японская).

Временные НЭМ. На разных исторических этапах в рамках одной и той же НЭС возможна смена одной модели на другую (например, в рамках национальной рыночной системы — переход от либеральной модели к дирижистской или социально ориентированной). В базовом отношении такая смена предполагает изменение сочетания элементов в способах координации и способах присвоения. Однако говорить о смене модели можно и в локальных случаях, когда происходят сдвиги в более узких, фрагментарных (структурных, функциональных и иных) параметрах НЭМ.

Структурные НЭМ. Различия моделей могут проявляться и в отдельных структурных сегментах экономики. В частности, выделяют национальные модели финансовых рынков, банковских систем, рынков труда, предпринимательства, инновационных систем, социального партнерства и т.д. Они могут подвергаться изменениям в рамках одной НЭС и, более того, даже при сохранении характеристик базовой НЭМ.

Функциональные НЭМ. Национальные модели экономики могут отличаться по функциональным характеристикам. Здесь выделяются, в частности, модели экономического роста, инвестиционного процесса, сбережений и т.д. Стоит обратить внимание на первую из них.

Национальные модели роста. Под национальной моделью роста следует понимать такой способ обеспечения динамики национального продукта страны, который характеризуется использованием определенного набора источников и факторов роста, тем или иным типом роста и т.п. Эта модель должна также учитывать действие всей совокупности национально-специфических факторов — как экономических, так и неэкономических, а также вписываться в русло реализации целей национального развития. Национальная модель роста и общая НЭМ связаны друг с другом. В рамках НЭМ возможен переход к новой модели роста, что активно обсуждается сегодня в России. Важными направлениями являются как поиск путей повышения эффективности факторов производства и функционирования их рынков, так и переструктуризация спросовых компонентов обеспечения роста. С преобладания внешнеэкономического (по сути, сырьевого) спроса и потребительского спроса (притом что первый из них не растет и, скорее всего, будет сокращаться, а «разгон» второго чреват кредитными «пузырями» и ростом инфляции, к тому же в условиях вероятного замедления роста доходов) необходим перенос акцента на инвестиционный спрос с ориентацией на рост реального сектора, на создание качественных рабочих мест и структурные преобразования, что сделает рост качественным и устойчивым. Таким образом, необходим переход к инновационной (инновационно-инвестиционной) модели роста, что, конечно, предполагает целый комплекс мер, связанных с улучшением инвестиционного климата в стране и реализацией внятной промышленной политики. Однако серьезный переход от одной модели роста к другой вряд ли возможен без коррекции или даже существенного изменения базовых основ НЭМ в целом.

Национальные модели развития. В 1990-е гг. в российской экономике был сделан выбор в пользу модели трансформации. Для современной России стратегической необходимостью является модернизация экономики, хотя сам этот термин в последнее время употребляется не так часто, как прежде. В этом аспекте можно говорить о выборе модели модернизации. Здесь уместно заметить, что с 1950—1970-х гг. на Западе активно возникали многообразные теории (модели) развития или теории модернизации, адресованные развивающимся (в основном — слаборазвитым) странам. В таких условиях произошла девальвация термина «развитие». В итоге сузилось и само пространство модернизации — как теоре-

тическое, так и практическое. Национальные модели роста и развития связаны друг с другом, и это особенно проявляется тогда, когда рост становится качественным и происходит на основе изменения потенциала экономики за счет инновационного процесса и нового качества факторов производства. Современная Россия нуждается в росте не столько фактического, сколько потенциального ВВП, что будет означать расширение экономических возможностей страны.

Такова в общем виде структуризация НЭМ. Автор уже не раз высказывался по конкретным содержательным характеристикам российской НЭМ. В частности, было опубликовано учебное пособие «Российская экономическая модель» [Кульков, 2009]. В представленной статье главная мысль состояла в том, чтобы зафиксировать основные параметры проявления национального характера экономических систем, способы теоретического отражения национальной специфики экономики страны, общие ориентиры их реализации в экономическом образовании и в практике функционирования национальной экономики.

Список литературы

Автономов В. Абстракция — мать порядка? // Вопросы экономики. 2013. № 4.

Колодко Г. Неолиберализм и мировой экономический кризис // Вопросы экономики. 2010. № 3.

Кульков В. Российская экономическая модель. М., 2009.

Кульков В. Национальная ориентация политической экономии: необходимость и формы реализации // Журн. экон. теории. 2013. № 2.

Путин В. Речь на заседании клуба «Валдай» 22 сентября 2013 г. // Официальный сайт Президента России. 2013. URL: <http://www.kremlin.ru/news/19243> (дата обращения: 12.06.2014).

Райнерт Э. Реформирование России. Раунд третий // Эксперт. 2010. № 36.

Российская хозяйственная мысль: своеобразие, история, перспективы / Под ред. Ю. Осипова, Е. Зотовой. М., 2013.

Рязанов В. Хозяйственный строй России. На пути к другой экономике. СПб., 2009.

Цвайнерт Й. История экономической мысли России. М., 2008.

Чупров А. О современном значении и задачах политической экономии. М., 1874.

Issing O. Geschichte der Nationalökonomie. München, 2002.

И.Е. Рудакова¹,

МГУ имени М.В. Ломоносова (Москва, Россия)

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ ПЕРЕД НОВЫМИ ВЫЗОВАМИ: МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

В статье рассматриваются некоторые результаты междисциплинарных исследований последних лет, необходимость включения этих результатов в контекст экономической теории, отражение в предмете и методе. Новые области междисциплинарных исследований (поведенческой, эволюционной, институциональной экономики и проч.) подвергают сомнению доказательность основных постулатов традиционной экономической теории, предлагают свои концептуальные объяснения ряду экономических феноменов. Это является вызовом, перед которым стоят экономисты — сторонники незыблемости фундаментальных принципов.

Ключевые слова: междисциплинарные исследования, поведенческая экономика, психологические мотивы решений, эволюция научного метода, механизм координации.

I.E. Rudakova,

Lomonosov Moscow State University (Moscow, Russia)

THE ECONOMIC THEORY BEFORE NEW CALLS: METHODOLOGICAL ASPECT

The paper looks same results of last years inter-branch science investigations and follow inevitable inclusion the results in context of economic theory. New parts of inter-branch sciences (behavioral, evolutionary, institutional and other economics) doubts of evidence of traditional economic theory main postulates, and offer alternative conceptions for explanation economic phenomena. This is a challenge to economists who maintains of stable fundamentals.

Key words: inter-branch science investigations, behavioral economics, psychological motivation decision, evolution of science method, mechanism of coordination.

Правило научного поединка: опровергнуть теорию может только другая теория.

Дж. Стиглер

В последние годы в экономической науке происходят существенные сдвиги. Развиваются новые сферы знаний, которые еще два-три десятилетия назад научное сообщество не относило к экономической области. Наиболее значимой тенденцией в экономической науке является сегодня развитие *междисциплинарных аспектов*.

¹ Рудакова Искра Евсеевна, докт. экон. наук, профессор кафедры политической экономии экономического ф-та; e-mail: iskrrud@migmail.ru

Следует заметить, что экономической теории никогда не был чужд интерес к междисциплинарным проблемам. Известно, например, как много она заимствовала из *физики*: идеи равновесия, полной занятости, эффективности как краеугольные камни легли в основу фундамента конструкции всей экономической теории. Реальный опыт *геологии* относительно невозобновляемых запасов природных ресурсов стал базой для экономических предпосылок об ограниченности факторов в теории производства, об ограничениях в потребительском выборе. *Биологические* идеи заложены в основание эволюционной теории: приспособление и выживание в конкуренции, роль внешней среды для появления «новых видов» получают объяснение как естественные процессы. *Психологическая* составляющая экономической деятельности людей также в большей или меньшей степени интересовала экономическую теорию практически с самого ее основания. О роли *математики* можно говорить долго. Внедрение формальных методов в экономические исследования, начавшиеся с первых шагов экономической науки², использовались экономистами для выстраивания логики научных концепций, обеспечения их доказательности, для четкого определения структуры экономических взаимодействий.

В стремительно изменяющейся экономике нашего времени многообразные стороны деятельности людей приобрели особое значение. В современном мире материальные результаты экономической активности сильно зависят от нематериальных мотивов, от обстоятельств морального, нравственного порядка, от ожиданий людей, их доверия, ощущений настоящего, прогнозов будущих тенденций и т.д., реальный эффект от которых никак не соответствует объясняющим экономическим моделям, где данные явления отсутствуют. В экономической науке оформились самостоятельные, пограничные с другими дисциплинами разделы — эволюционная экономика, поведенческая экономика, экономическая психология, экспериментальная экономика, экономическая география. Достижения науки в этих разделах способствовали использованию их и в экономической области. Так сформировались внешние причины, объяснявшие интерес экономистов к междисциплинарности.

К междисциплинарным исследованиям подталкивают обстоятельства не только внешнего порядка. Одной из главных причин,

² Появление формальных методов можно отнести уже к созданию Уильямом Пети «политической арифметики» во второй половине XVII в. В знаменитых экономических таблицах Франсуа Кенэ, опубликованных в середине XVIII в., был отражен кругооборот двух встречных потоков — общественных продуктов и доходов. И хотя таблицы сильно упростили структуру экономики, но, представив общественный обмен веществ в схематической форме, они фактически стали первыми попытками макроэкономического моделирования.

побуждающих к поиску «на чужих полях», является *конфликт логики и правдоподобия*, развивавшийся в экономической теории по мере совершенствования ее метода. Строгое следование научной логике, не противоречащее принятым предпосылкам, в ряде случаев приводило к исходам, не соответствовавшим начальным условиям³. Подобное противоречие в экономической теории было замечено давно. Еще А. Маршалл подчеркивал, что строгая логика сильно очищает предмет исследования в ущерб реальности. Другие исследователи также наталкивались на эту методологическую проблему. Так, Й. Шумпетер отмечал, что единообразие рыночного поведения при принятых жестких предпосылках совершенной конкуренции (гомогенность субъектов, полная информация о ценах для всех участников рынка, эффективность от масштаба, минимизация затрат и максимизация прибыли как целевая функция, отсутствие препятствий для доступа к факторам производства и т.д.) неизбежно приводит к различию конечного результата — концентрации производства, возникновению монополии, исчезновению совершенной конкуренции. Образно высказался по этому поводу Д. Норт: экономическая теория, не учитывающая такой факт реальной экономики, как существование транзакционных издержек, изучает «мир, лишенный трения» [Nort, 1981, p. 4–6].

Когда строгость логических доказательств преобладает над правдоподобием теоретической версии, даже если верификация не подтверждает ее состоятельность, тогда несовпадение выводов модели с реальными тенденциями заставляет прибегать к помощи других дисциплин при объяснении экономических «паталогий»⁴. Междисциплинарность подвергает сомнению предпочтение логических доказательств, хотя и помогает найти дополнительные обоснования теоретической версии.

Исследования в области междисциплинарных сфер обострили интерес и к *научному методу*. Междисциплинарный подход ставит экономистов-теоретиков перед необходимостью ответить на следующие вопросы: что добавляет междисциплинарный подход к научному методу? сохраняют ли свое значение базовые «конструкты» экономической теории? выполняет ли сегодня «чистая экономическая теория» роль фундаментального основания новых версий?

При специфичности теоретических подходов трактовка научного метода чрезвычайно важна для понимания содержания любого

³ Заметим, возникновение подобных противоречий по мере развития научной концепции не является «слабостью» только экономической теории. Затруднения такого типа присущи всем развивающимся наукам: их появление, как правило, свидетельствует о начале нового этапа в движении научной мысли.

⁴ Более подробно о внутренних противоречиях логической конструкции по мере развития научной версии см.: [Рудакова, Никифоров, 2013, с. 36–41].

исследования, принадлежащего научной области⁵. Она помогает разобраться в том, как ученый получил свои выводы, какими инструментами он пользовался, достаточно ли достоверен его путь исследования, взялся ли он изучать проблему, которая действительно интересует людей? Знание метода помогает понять замысел, цели и результаты исследования. Метод раскрывает технологию научной работы, позволяет оценить достоверность выводов. Новые междисциплинарные направления пытаются дать объяснения экономического мира без опоры на методы и концепции ортодоксальной теории⁶. Это порождает *вызовы*, перед которыми стоят все исследователи, работающие в области экономической теории.

Экономика — сфера общественной жизни людей, область сложнейших взаимозависимостей, переплетения случайных и системных явлений, непредсказуемости результатов. Экономике невозможно понять, воспринять «сразу» и «всю», требуется «расчленение» наблюдаемой реальности, выделение главного, воспроизведение целой картины из частей и т.д. Эти приемы непреходящи, но расширение предмета ведет к необходимости обновления и метода исследований.

Экономика — особая область, претендующая на оценки, трактовки, комментарии событий, в силу чего ее научная ответственность велика. Все это требует обоснования применяемых приемов исследования. «Самое притягательное в служении науке — это интеллектуальная погоня за новыми идеями, расширяющими горизонты нашего понимания мира... Изучение, каким образом происходит поиск нового знания, само по себе является заслуживающим внимания поиском новых знаний, и мы никогда не прекратим его» [Стиглер, 2004, с. 474].

Метод есть технология научного исследования, и в этом своем качестве он не отделим от предмета исследования. Разговор о методе «вообще», о заданных приемах метода безотносительно к конкретному исследованию представляется бессодержательным. Поэтому далее речь пойдет о новых сторонах метода в связи с изменениями в предмете, а о «новациях» в предмете — в связи с новыми элементами метода.

В связи с этим необходимо конкретизировать некоторые моменты, изложенные выше в общей форме.

Прежде всего следует отметить: поиск ответов на экономические проблемы в пограничных областях (и полученные значимые

⁵ Философский словарь так определяет метод: «Метод — путь исследования, способ достижения какой-либо цели, решения конкретной задачи; совокупность приемов или операций практического или теоретического освоения (познания) действительности; в философии — способ построения и обоснования системы философских взглядов» (Философский энциклопедический словарь. М., 1983).

⁶ О значении междисциплинарных исследований см.: [Тутов, 2014, с. 101–103].

результаты неэкономическими дисциплинами!) поднимает старую, можно сказать, вечную для нашей науки проблему — *идентификации предмета*. Что должно находиться в центре анализа экономической теории — соотношения производительных сил и производственных отношений или выбор людей из альтернативных целей в условиях ограниченных ресурсов, или спонтанное принятие решений нерациональными субъектами в условиях неопределенности и «психической несостоятельности» субъектов? Очевидно, что на повестке дня — расширение предмета.

Ответ на старый вопрос приобретает актуальность, которая определяется не только потребностями собственно теории. Отсутствие четкой концепции — чисто научная проблема — побуждает чиновников от науки ставить под сомнение целесообразность фундаментальных разработок и вообще существования фундаментальной экономической науки.

Расширение предметных рамок экономических исследований заставляет рассматривать проблему о «*модельной роли*» *базовых конструкций ортодоксальной теории*. Имеются в виду важнейшие принципы и предпосылки, в рамках которых выводятся важнейшие понятия, образующие остов фундаментальной экономической теории — науки об обществе, и сформированные на их основе модели: ограниченность ресурсов, экономический выбор, индивидуальный рационализм, принцип максимизации полезного эффекта; совершенная конкуренция, равновесие. Современные исследования неэкономических факторов деятельности людей, составляющие предмет пограничных дисциплин, снижают доказательность базовых концепций экономики. Это, по мнению автора статьи, и образует основной *вызов*, перед которым стоит фундаментальная экономическая теория сегодня. Следует рассмотреть подробнее некоторые моменты данного вызова.

Пожалуй, наиболее значительные проблемы перед экономической теорией в указанном выше направлении были поставлены *поведенческой экономикой*. Изменение роли человека в реальной постиндустриальной, информационной экономике, понимание его роли в экономике вообще требовало более глубокого анализа *психических и когнитивных* сторон деятельности людей, влияния этих сторон жизни на модели поведения, алгоритм принятия экономических решений. Модель *homo oeconomicus*, удобно ложившаяся в формальные экономические конструкции, перестала соответствовать практической жизни. Основной объект критики в этой модели — главный поведенческий принцип «экономического человека». Хотя до сравнительно недавнего времени (до 1980–1990-х гг.) концепция рациональности человека, максимизирующей полезность, была, по выражению Г. Саймона, главным экспортным товаром

экономической теории в ее обмене с другими социальными науками [Simon, 1978, p. 1–16].

Новые технологии требовали новых принципов организации трудового процесса и управления предприятиями, взаимодействия с потребителем, участия исполнителей и потребителей в принятии решений. Реальность подсказывала: экономику делает многомерный человек, мотивированный не только максимизацией полезного эффекта. Предпочтения, ожидания, ошибки, отношение к ошибкам, к риску и т.д. — все эти непосредственные моменты поведения людей сказываются на решениях и их последствиях. «Неэкономические» явления стали учитываться в предмете экономической теории сначала как развитие принципа рационализма (ограниченный рационализм). Адаптивные ожидания в концепции перманентного дохода и функции предложения (монетаристская версия), инфляционные ожидания при формировании инфляционной спирали, инерция ожиданий при проведении государственной стабилизационной политики и другие подобные факторы вошли как объясняющие переменные в макроэкономические модели.

Поведенческая экономика продолжила исследования роли психологических настроений в экономическом поведении людей. Одновременно появилась необходимость адекватных изменений метода. Если роль человека в формировании экономических отношений столь велика, то возникает вопрос, какое место в реальной экономике, а значит, и в теоретических версиях занимают объективные («железные») законы? Или, в другой редакции, в какой мере поведение людей можно объяснить (предсказать, предвидеть), исходя из заранее заданных экзогенных обстоятельств? В неоклассических и кейнсианских теориях предпочтения принимались в качестве неизменных и заданных извне. Выход из этого внутреннего (теоретического) пазла требует усовершенствовать модель человека, придать ей *многомерность*.

Исследования поведенческой экономики последних лет показали, что *предпочтения людей эндогенны*. Это означает, что они подвержены изменениям и, что еще важнее, они могут формироваться, изменяться «внутри» взаимосвязи людей под действием различных факторов, также воспринимаемых поведенческой моделью как эндогенные. Предпочтения, влияющие на экономические решения человека, могут складываться под действием психологических, не обязательно рациональных соображений, межличностных отношений⁷. Решения принимаются в рамках некоторого соци-

⁷ Зависимость предпочтений людей от обстоятельств, в которых они формируются (теория перспектив), была экспериментально подтверждена основоположниками поведенческой экономики и многолетними соавторами Амосом Тверски и Дэниэлом Канеманом. [Kahneman, Tversky, 1979, p. 263–291].

ального контекста, воздействующего на стимулы, которые в свою очередь воздействуют на предпочтения людей [Боулз, Поланья-Рейес, 2013, с. 24–48].

Если принять эти рассуждения во внимание, то заданные извне объективные обстоятельства (определяемые классической парадигмой как объективные законы) не способны адекватно объяснить поведение субъектов экономики и их следствия без учета психологических, эвристических, просоциальных сторон, а значит, не могут адекватно выполнять прогнозные функции. *Соотношение объективного и субъективного* как философская составляющая метода экономической теории требует нового осмысления.

Поведенческая экономика, поясняющая причины многих явлений субъективными основаниями действий людей, часто удачнее трактует крупные экономические события. Примером может быть кризис 2008–2009 гг. Сильный затяжной спад объясняли множеством причин: ипотечными проблемами и кредитным кризисом, безответственными действиями банков, финансовыми «пузырями», неверными поступками финансовых властей, «плохими институтами» и т.д. С точки зрения поведенческой экономики данный кризис был прежде всего *кризисом доверия*. Снижение кредитования и рост ставок на кредит есть следствие недоверия и возросших рисков. Недоверие инвесторов к действию властей и официальным прогнозам вызывает спад инвестиций, бегство капиталов. Недоверие к действиям банков порождает банковские паники и расстройство денежного обращения.

Недоверие людей часто возникает спонтанно и не может быть точно предсказано экономистами. Это вызывает упреки в их адрес. Но точность предсказаний невозможна. Исправить положение может совершенствование системы взаимоотношения и взаимодействия людей, когда мотивы действий и их последствия становятся хорошо известными, а потому и более прогнозируемыми. Именно этому служит исследование психологических сторон поведения людей в экономике.

Междисциплинарный подход представляет среду экономической деятельности более сложной. Поведение людей формируется в условиях неопределенности, неполной информации. Если к этому добавить наблюдения поведенческой экономики — разнообразие психологических мотивов при принятии решений, свойственную людям нерациональность и т.д., то «спасительная функция» *репрезентативного* субъекта при моделировании макроэкономики теряет свою математическую точность.

Идея *репрезентативной* фирмы была введена в экономическую теорию А. Маршаллом [Маршалл, 1983, с. 403–404]. Для идентификации репрезентативной фирмы были достаточны ключевые моменты ее функционирования: эффективная эксплуатация факторов

производства, эффективное управление, применение преимуществ в конкурентной борьбе, сопоставление расходов и доходов и максимизация этой разницы, использование внутренней и внешней экономии. Определение этих типичных (и необходимых для выживания!) черт позволило не только включить фирму в микроэкономическую рыночную модель, но позже послужило тому, что фирма стала важнейшим логическим связующим звеном при формировании макроэкономики как системного феномена⁸. Субъективные факторы деятельности типичных (репрезентативных) индивидов теперь можно было соединить (суммировать) в макроэкономический результат. С помощью данного понятия стало возможным строить и макроэкономические модели, отражающие поведение индивидуальных субъектов.

Отказ от предпосылки репрезентативности, неизбежный при расширенной трактовке поведения людей и фирм, не прошел бесследно для представлений о функционировании экономической системы. Возникла задача объяснить механизм *координации* в экономическом обмене, где субъекты *нерепрезентативны*, не действует общий принцип оптимизации, нет порядка совершенной конкуренции, отключен стандартный механизм рыночных цен, поскольку максимизация прибыли перестала быть общим мотивом, и т.д. Экономической теории предстоит ответить на этот вопрос, предложить какую-то версию, в противном случае экономисты не смогут не только предсказать, когда наступит очередной кризис, но и толково объяснить, почему общество не распадается, какое «вещество» связывает людей в единой системе.

Проблема координации становится особенно значимой в свете выводов теории коллективных действий [Ostrom, 1990, 2000]⁹, которая рассматривает нерыночные «общинного типа» формы организации обмена между людьми. Готовность людей к взаимодействию не на основе рыночных «правил», а в результате коллективного согласия, склонность к доверию, преследование общих целей были доказаны в результате многолетних экспериментов. Возможность получения выгоды от коллективных действий подсказывала образ действия, обеспечивавший равновесие этой структуре.

⁸ Идея репрезентативности сначала не была оценена современниками А. Маршалла. Но, видимо, после публикации статьи Л. Роббинса [Robbins, 1928] ее поддержали и стали использовать как необходимый прием научного метода. Помимо фирмы это понятие в качестве ключевой характеристики типичного действующего лица рынка распространилось на домашнее хозяйство и его модельную интерпретацию.

⁹ За разработку этой теории Элино́р Остро́м в 2009 г. была присуждена Нобелевская премия. Одна из основных работ Э. Остро́м [Ostrom, 1990]. Феномен самоорганизации в процессе коллективных действий, основанный на взаимном доверии и взаимовыгодной кооперации, рассматривается в статье [Ostrom, 2000].

Но в макромасштабе проблема координации приобретает дополнительные оттенки. С учетом заключений теории коллективных действий (не являющейся субститутом прежних моделей!), современная развитая экономика предстает более сложным *комплексным механизмом* взаимодействия агентов. Она включает:

а) традиционный (управляемый «невидимой рукой») рыночный механизм (по А. Смиту и неоклассикам), не охватывающий (в соответствии с новыми трактовками) всю систему экономических отношений;

б) внутрифирменный механизм административного распределения ресурсов и планового управления внутрифирменными транзакциями (по Р. Коузу);

в) нерыночный механизм кооперативного управления коллективными действиями (по Э. Остром).

Как в этой сложной системе, разные части которой функционируют на основе различных принципов, достигается сходимость всех действий агентов к общему (общественному) результату? Каким образом удастся получить равновесие в системе в целом, без чего трудно объяснить ее самосохранение и воспроизводство? Поиски ответа на указанные вопросы неизбежно заставляют обращаться к фундаментальным основаниям теории.

Ряд теоретических и методологических вопросов ставит перед экономической теорией институциональная экономика. Механизм координации (и рыночной и не рыночной) возможен при наличии социального согласия, условием которого являются *институты*. Значимость институтов также и в том, что они играют роль ориентиров при принятии осмысленных решений не только на микроуровне, но и при проведении макроэкономической политики. Институты задают *контекст* принятия решений не только с точки зрения ограниченной рациональности, но и с точки зрения целого ряда поведенческих мотивов. Они создают «среду обитания» фирм — инвестиционный климат. Именно институты по большей части ответственны за распад бизнесов, утечку капиталов, ограничения в деятельности домашних хозяйств, «ограниченную рациональность» принимающих решения индивидов. Поскольку «экономический обмен веществ» вне институциональной матрицы невозможен, институты могут рассматриваться в теории в качестве предпосылок, а также как понятия и переменные (зависимые и независимые), логически включенные в экономические модели.

Введение институтов в экономические версии поднимает вопрос соотношения позитивного и нормативного анализа. Классическая парадигма (со всеми ее ответвлениями — неоклассикой, новой классикой, новой классикой реального цикла) отрицает возможность нормативных суждений при выработке положений теории. Институциональный подход в значительной мере *нормативен*.

Привычки, правила, нормы создают ограничения для поведения людей (хотя тем самым они его координируют), ставят свободу действий индивида в строгие рамки. И тогда, вместо «экономического человека» появляется «социологический человек», деятельность которого «обстругана» институциональным пространством, что также есть достаточно ограниченное представление о субъекте. П. Вайзе отмечает такую возможную логическую опасность: если в мире все действия координируются нормами и каждый индивид соблюдает эти нормы и приспосабливается к ним, то все люди становятся одинаковы, «понятия, относящиеся к самому человеку, оказываются избыточными», «социологический человек» предстает «тихим квартирантом нормированных помещений» [Вайзе, 1993, с. 117].

Это не может не повлиять на метод, т.е. на выбор базовых переменных, определение предпосылок, логических структур. Теперь базовые предпосылки должны включать некие условия, удовлетворяющие принятым институтам. Формирование институтов можно трактовать как продукт деятельности человека, как *эндогенный* для экономической активности процесс. На роль спонтанно возникающих элементов порядка в свое время обратил внимание Ф. Хайек: «Различные структуры, традиции, институты и другие компоненты этого порядка возникали постепенно как вариации тех или иных привычных способов поведения» [Хайек, 1992, с. 32]. Введение в ткань экономической теории институтов, формирующихся как результат деятельности людей, а не только как объект их приспособления, становится ее ключевой задачей.

Междисциплинарность и выход за границы строго логических аксиоматических моделей поднимает вопрос о *научной целесообразности «чистой»* (точнее, фундаментальной) экономической теории, о ее праве на существование. Должна ли экономическая теория быть самодостаточной, подобно физике, и будет ли она самодостаточной при социологическом, психологическом, биологическом и т.д. «империализме»?

При подключении других дисциплин к предмету экономической теории было бы не верно представлять дело таким образом, что происходит замещение компонентов предмета экономической теории феноменами из других наук. Ошибочно утверждать, что чисто экономические мотивы к труду, инвестициям, прибыли, обмену в новом, обогащенном междисциплинарными идеями, предмете заменяются психологическими, социальными, нравственными стимулами. Явления неэкономического порядка *дополняют* экономические факторы, придают им новую динамику, видоизменяют их форму проявления, но не являются заменой экономических мотивов поведения. Научные новации ведут свое происхождение от фундаментальных конструкторов теории. Более того, именно

фундаментальность положений теории определяет детерминанты отбора научных версий, которые, если их удастся совместить с «фундаментом», будут приняты в качестве новых разделов экономической теории.

Список литературы

Акерлоф Дж., Шиллер Р. Spiritus Animalis, или Как человеческая психология управляет экономикой и почему это важно для мирового капитализма. М., 2010.

Алле М. Современная экономическая наука и факты // THESIS. 1994. № 4.

Блауг М. Методология экономической науки или Как экономисты объясняют. М., 2004.

Боулз С., Полян-Рейес С. Экономические стимулы и общественно ориентированные предпочтения: субституты или комплименты? // Вопросы экономики. 2013. № 4.

Вайзе П. Homo Economicus и Homo Sociologicus: монстры социальных наук // THESIS. 1993. Вып. 3.

Капелюшников Р. Поведенческая экономика и «новый» патернализм. Ч. I, II // Вопросы экономики. 2013. № 9–10.

Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег. М., 1978.

Маршалл А. Принципы политической экономии. Гл. XIII. М., 1983.

Рудакова И. Е. Основное течение экономической теории: потенциал и научная критика // Вопросы экономики. 2005. № 9.

Рудакова И. Е., Никифоров А. А. Макроэкономическая теория: проблемы, версии, полемика. М., 2013.

Стиглер Дж. Развитие и достижения экономики. Нобелевская лекция // Мировая экономическая мысль сквозь призму веков: В 5 т. Т. 5. Всемирное признание: Лекции нобелевских лауреатов. Кн. 1. М., 2004.

Тутов Л. А. Междисциплинарные исследования экономики и общества // Вестн. Моск. ун-та. Сер. 6. Экономика. 2014. № 1.

Хайек Ф. А. Пагубная самонадеянность. М., 1992.

Kahneman D., Tversky A. Prospect Theory: an Analysis of Decision under Risk // Econometrica. 1979. Vol. 47.

Kydland F., Prescott E. Business Cycles: Real Facts and Monetary Myth // Quarterly Rev. 1990. Vol. 14. N 2.

Lucas R. E. On the Mechanics of Economic Development // J. of Monetary Economics. 1988. Vol. 22.

Nort D. C. Structure and Change in Economic History. N.Y.; L., 1981.

Ostrom E. Governing the Commons: the Evolution of Institutions for Collective Actions. Cambridge, 1990.

Ostrom E. Collective Action and the Evolution of Social Norms // J. of Economic Perspectives. 2000. Vol. 14. N 3.

Robbins L. The Representative Firm // Economic J. 1928. September.

Simon H. A. Rationality as Process and as Product of Thought // Amer. Economic Rev. 1978. Vol. 68. N 2.

А.О. Вереникин¹,

МГУ имени М.В. Ломоносова (Москва, Россия)

Г.В. Качалов²,

МГУ имени М.В. Ломоносова (Москва, Россия)

МЕХАНИЗМ КАПИТАЛИЗАЦИИ ЧЕЛОВЕЧЕСКИХ АКТИВОВ КОМПАНИИ

В представленной работе рассматривается динамическая задача оптимизации хозяйственной деятельности фирмы с учетом ее инвестиций в человеческий капитал своих сотрудников. При этом предполагается, что человеческий капитал увеличивается не только благодаря инвестиционным расходам, но и процессам самонакопления. Учет процессов самонакопления позволяет выявить долю рыночной стоимости компании, приходящейся на ее человеческий капитал.

Ключевые слова: человеческий капитал, уравнения Эйлера, q Тобина.

A.O. Verenikin,

Lomonosov Moscow State University (Moscow, Russia)

G.V. Kachalov,

Lomonosov Moscow State University (Moscow, Russia)

MECHANICS OF A COMPANY'S HUMAN ASSETS CAPITALIZATION

The paper considers dynamic optimization of business activities of a firm with special attention to investment in its human capital. Human capital is assumed to be increased not only as a return to the firm's investment but also via self-accumulation. Self-accumulation is a factor that can attribute a fraction of the company's market value to its human capital.

Key words: human capital, Euler equations, Tobin's q .

Человеческий капитал компании: подходы к анализу

Изучение проблем человеческого капитала выделилось в отдельную ветвь экономической науки во второй половине XX столетия. Можно обозначить два фундаментальных направления в анализе внутренних активов человеческой личности. Первое, макроэкономическое направление исследований, идеологом которого

¹ *Вереникин Алексей Олегович*, докт. экон. наук, профессор кафедры политической экономики экономического ф-та; тел.: +7 (495) 939-33-03; e-mail: verenikin@econ.msu.ru

² *Качалов Георгий Валентинович*, аспирант кафедры политической экономики экономического ф-та; тел.: +7 (495) 939-33-03; e-mail: george_kachalov@yahoo.com

можно считать Т.В. Шульца [Schultz, 1971], делает акцент на неравновесных аспектах функционирования человеческих активов. Факторами неравновесия выступают многообразные синергетические внутренние и внешние эффекты, в том числе общая положительная результативность хозяйственных процессов, которые связаны с воспроизводством созидательных способностей человека.

Одним из разделов среди макроэкономических исследований, занимающихся изучением концепции человеческого капитала, стал анализ эндогенной механики экономического роста. Основополагающими здесь являются работы Р. Лукаса [Lucas, 1988] и П. Ромера [Romer, 1986], предполагающие возрастание отдачи от масштаба производства на макроуровне в результате возникновения синергетических эффектов при накоплении человеческого капитала.

Второе, микроэкономическое направление исследований внутренних человеческих активов, знаковой фигурой в котором является Г.С. Беккер [Беккер, 2003, Becker, 1993], разрабатывает оптимизационные модели их воспроизводства. Ключевой предпосылкой здесь в противоположность первому исследовательскому направлению выступает убывание отдачи от человеческого капитала как фундаментальный фактор, обеспечивающий возможность его сбалансированного воспроизводства и равновесия экономической системы в целом.

Человеческий капитал представляет собой совокупность созидательных способностей личности, используемых в целесообразной форме в процессе жизнедеятельности как отдельного индивидуума, так и всего общества. Всю совокупность созидательных качеств и свойств человека — его активов — можно разделить на следующие основные группы в зависимости от их функции в жизни людей [Becker, 1962; Mushkin, 1962; Sjaastad, 1962; Weisbrod, 1962]:

- человеческая живая система — общие физические и нервно-психические, в том числе интеллектуальные, возможности человека, в частности потенциал его здоровья;

- способность к индивидуальному воспроизводству в широком смысле, в том числе специфические знания и умения, необходимые человеку для формирования и совершенствования собственных живых творческих сил, а также способность организовывать домашнее хозяйство, воспитывать и учить детей, вести здоровый образ жизни, активно отдыхать и т.п.;

- уровень образования и профессиональная подготовка, в том числе общеобразовательные и социокультурные знания и умения, общие и специальные профессиональные навыки, трудовой опыт и производственное мастерство;

- когнитивные возможности, касающиеся получения, переработки, сохранения и использования экономически значимой ин-

формации и как следствие — информированность, т.е. обладание знаниями, востребованными в общественной, в том числе производственной, жизнедеятельности человека;

— мобильность — способность к перемене места и рода профессиональной деятельности, степень привязанности человека к месту и среде обитания, семье и трудовому коллективу; свобода доступа к системе образования; готовность и возможность изменения социального статуса индивидуума;

— комплекс факторов социально-экономического характера, связанных с системой ценностей и мотивацией человека к труду; его важнейшие личностные качества.

В современной экономике производственные отношения по поводу создания человеческого капитала крайне дифференцированы и диверсифицированы [Экономика знаний, 2008]. Субъекты и объект этого вида общественного производства исключительно комплексны и многоплановы. Инвестиции в человеческий капитал могут осуществляться как в рамках семьи, образовательных учреждений, так и в процессе трудовой деятельности человека путем совершенствования мастерства и участия в программах переподготовки и повышения квалификации [Becker, 1993]. Особенности воспроизводственного процесса накладывают отпечаток на структуру отношений собственности по поводу человеческого капитала. В частности, формальные или реальные права собственности на человеческий капитал могут принадлежать как его носителю, так и фирме, в которой работает человек. В последнем случае это достигается, например, за счет установления ограничений на возможность увольнения работника из фирмы по собственному желанию, которое будет означать для него наложение определенных санкций, стоить ему значительных денежных и других потерь.

Исходным предметом анализа в теории человеческого капитала был механизм индивидуальных инвестиций в повышение образовательного уровня и профессиональной квалификации. Основопологающим принципом исследований в данном направлении было то, что вложения в человеческий капитал сродни инвестициям в основные фонды³. Так же как и инвестиции в другие активы, капиталовложения в квалифицированную рабочую силу приносят отсроченную во времени отдачу. Поэтому принцип принятия решений об осуществлении инвестиций в человеческий капитал

³ Еще А. Смит рассматривал созидательные возможности человека в качестве части основного капитала общества: «Приобретение таких способностей, считая также содержание их обладателя в течение его воспитания, обучения или ученичества, всегда требует дополнительных издержек, которые представляют собой основной капитал, как бы реализующийся в его личности...» [Смит, 1962, с. 208]. Исторический экскурс в теорию человеческого капитала см. в работе [Kiker, 1966].

оказывается во многом аналогичным другим видам инвестирования — сопоставление дисконтированных затрат, в том числе прямых издержек на получение образования, а также упущенных заработков и результатов в виде возросших доходов по окончании учебного заведения.

Когда речь идет о микроуровне, то обычно моделируется поведение индивида, максимизирующего свою полезность. Функция полезности является функцией от нескольких факторов, в том числе и величины накопленного человеческого капитала. В этом случае можно рассматривать эффективность инвестиций в человеческий капитал (отдача, период окупаемости).

Одним из важнейших направлений анализа индивидуальных инвестиций в активы человеческой личности стало моделирование оптимального распределения времени между работой, досугом и образованием, т.е. накоплением человеческого капитала. Основопологающей здесь стала работа И. Бен-Пората [Ben-Porath, 1967], идеи которой получили развитие у Дж. Хэкмана [Heckman, 1976], А. Блайндера, И. Вайсса [Blinder, Weiss, 1976], Дж. Минцера [Mincer, 1997] и др.

В настоящей статье речь пойдет о модели оптимальной хозяйственной деятельности предприятия, для которого важнейшим фактором производства наряду с физическим выступает человеческий капитал.

Функционируя в качестве составной части коллективного капитала предприятия, человек неизбежно включается в процессы адаптации к остальным сотрудникам организации, переподготовки и повышения квалификации, которые требуют определенных вложений времени, сил и средств со стороны не только самого индивидуума, но и всего производственного коллектива в целом. Осуществление подобных затрат организацией фактически означает приобретение ею определенных правомочий на прирост человеческого капитала, возникающий в результате указанных процессов. В реальной хозяйственной практике это проявляется в том, что руководство фирмы, как правило, располагает правами и возможностями накладывать определенные ограничения как на мобильность человеческого капитала, например заключая с работником контракт на определенный, часто довольно продолжительный срок, оговаривая определенные условия пенсионного обеспечения [Беккер, 2003], сдерживая либо, наоборот, стимулируя его служебное перемещение внутри организации, а также карьерный рост, так и на вознаграждение за трудовой вклад по отношению к альтернативным местам занятости.

Рассматривая создание человеческого капитала на микроэкономическом уровне [Беккер, 2003; Thurow, 1970], можно выделить

в рамках этого капитала компоненты либо относящиеся к фирме, либо принадлежащие самому работнику. Первая часть будет в большей степени влиять на поведение в области принудительных увольнений, вторая — на поведение в области увольнений по собственному желанию. Бóльшая экономическая ценность работника на том предприятии, где он работает, по сравнению с альтернативными источниками приложения его рабочей силы порождается индивидуальными навыками и знаниями, которые могут быть использованы только на данной фирме. «Специализированные тренинг и обучение на рабочем месте при производственных операциях — наглядные иллюстрации <...> практики» инвестиций в человеческий капитал, осуществляемых фирмой [Уильямсон, 1996, с.119], хотя здесь довольно сложно отделить их от усилий самого работника в повышении квалификации на данном предприятии, которые относятся к индивидуальному человеческому капиталу. Своеобразным водоразделом между человеческим капиталом, принадлежащим фирме и индивидууму, может служить рыночная ставка заработной платы [Parsons, 1972]. Доходы в пределах ее уровня относятся к персональному человеческому капиталу, в то время как их превышение над средним по отрасли уровнем может служить отражением капиталовложений, осуществленных на данной фирме в конкретного работника.

Разделение инвестиций между работником и фирмой позволяет диверсифицировать риск вложений в человеческий капитал. Инвестирование в человеческий капитал, осуществляемое либо фирмой в виде расходов на профессиональную подготовку и переподготовку персонала, а также в целом на кадровую политику, либо работником в виде усилий по адаптации к трудовому коллективу и приобретению соответствующих профессиональных навыков на рабочем месте, материальных расходов на повышение квалификации, понижают трудовую мобильность рабочей силы [Ibid.]. Это связано с тем, что возрастают экономические издержки расторжения работником трудового договора, а также снижается вероятность принудительного увольнения его фирмой, так как ее руководству очень трудно и дорого будет найти ему замену.

Предприятие, очевидно, рассчитывает на получение отдачи от сделанных инвестиций, а увольнение означало бы декапитализацию фирмы. Это является одной из причин того, что администрации предприятий стараются избежать сокращений персонала, адекватных конъюнктурному спаду, поскольку, ожидая в ближайшем или отдаленном будущем оживления спроса, они стремятся минимизировать издержки, связанные с поиском квалифицированных кадров. Увольнение одного квалифицированного работника и замена его новым оцениваются западными специалистами

расходами в размере от 7 до 20% его годовой заработной платы [Никифорова, 1991]. Аналогично вероятность того, что квалифицированный работник уволится по собственному желанию, будет меньше в том случае, если он получает заработную плату выше той, которую бы платили за его мастерство в других местах, т.е. если он получает отдачу от специфических инвестиций в виде более высоких доходов.

Максимизация прибыли в динамике и накопление капитала

Прежде чем перейти к моделированию хозяйственной деятельности компании с учетом инвестиций в человеческий капитал, следует обратиться к модели динамической оптимизации комбинации классических факторов производства — труда и физического капитала [Sandmo, 1971].

Пусть процесс производства репрезентативной фирмы описывается производственной функцией $q(t) = F(k(t), l(t))$, аргументами которой в каждый момент времени t являются два фактора — физический капитал $k(t)$ и трудовые ресурсы $l(t)$. Функцию прибыли фирмы в непрерывном времени можно записать в следующем виде: $PR(t) = p(t)F(k(t), l(t)) - p_l(t)l(t) - p_k(t)I_k(t)$, где $p(t)$ — цена единицы выпускаемой продукции, $p_l(t)$ — цена услуг труда, $I_k(t)$ — валовые инвестиции в физический капитал. Последние идут на накопление ($\dot{k} = \frac{dk}{dt}$ — чистый прирост⁴) физического капитала и замещение его выбытия (δ_k — амортизация):

$$I_k(t) = \dot{k} + \delta_k k(t). \quad (1)$$

С учетом этого выражение прибыли будет выглядеть так:

$$\begin{aligned} PR(t) &= p(t)F(k(t), l(t)) - p_l(t)l(t) - p_k(t)I_k(t) = \\ &= p(t)F(k(t), l(t)) - p_l(t)l(t) - p_k(t)(\dot{k} + \delta_k k(t)). \end{aligned}$$

Максимизация дисконтированного потока прибыли, т.е. чистой приведенной стоимости предприятия как бизнес-проекта в непрерывном времени (NPV), при постоянной на всем временном интервале ставке процента i , будет выглядеть так⁵:

$$\int_0^K (p(t)F(k(t), l(t)) - p_l(t)l(t) - p_k(t)(\dot{k}(t) + \delta_k k(t))) e^{-it} dt \rightarrow \max.$$

⁴ Точкой над переменной обозначается ее производная по времени.

⁵ Последующий анализ легко обобщается применительно к переменной ставке процента.

Необходимыми условиями оптимальности в данной задаче являются уравнения Эйлера (iv)⁶ $-\frac{d}{dt} \frac{\partial L}{\partial \dot{k}} + \frac{\partial L}{\partial k} = 0$ и $-\frac{d}{dt} \frac{\partial L}{\partial \dot{l}} + \frac{\partial L}{\partial l} = 0$ для интегранта,

$$L = (p(t) F(k(t), l(t)) - p_l(t) l(t) - p_k(t) (\dot{k}(t) + \delta_k k(t))) e^{-it} \quad (2)$$

соответственно по затратам капитала и труда, представляющие собой очевидное обобщение статичных условий оптимизации:

$$\begin{cases} \frac{d}{dt} (p_k(t) e^{-it}) + p(t) \frac{\partial F}{\partial k}(t) e^{-it} - p_k(t) \delta_k e^{-it} = 0, \\ p(t) \frac{\partial F}{\partial l}(t) e^{-it} - p_l(t) e^{-it} = 0; \end{cases}$$

или

$$\begin{cases} p(t) M P_k(t) + \dot{p}_k(t) = p_k(t) (i + \delta_k), \\ p(t) M P_l(t) = p_l(t), \end{cases} \quad (3)$$

$$(4)$$

⁶ Напомним: если (векторная) функция x доставляет максимум некоторого интегрального функционала

$$S = \int_{t_0}^{t_1} L(t, x, \dot{x}) dt, \quad (i)$$

то функция

$$\sigma(\lambda) = \int_{t_0}^{t_1} L(t, x + \lambda h(t), \dot{x} + \lambda \dot{h}(t)) dt \quad (ii)$$

(где λ — некоторое действительное число, $h(t)$ — произвольная непрерывно дифференцируемая на отрезке $[t_0, t_1]$ функция, такая, что $h(t_0) = h(t_1) = 0$, т.е. $h(t) \in C_0^1[t_0, t_1]$ имеет минимум при $\lambda = 0$, значит, по теореме Ферма, вариация интегрального функционала S должна аннулироваться:

$$\delta S \equiv \frac{\partial \sigma}{\partial \lambda} \Big|_{\lambda=0} = \int_{t_0}^{t_1} \left(\frac{\partial L}{\partial x} h + \frac{\partial L}{\partial \dot{x}} \dot{h} \right) dt = 0. \quad (iii)$$

Уравнение Эйлера (векторное)

$$-\frac{d}{dt} \frac{\partial L}{\partial \dot{x}} + \frac{\partial L}{\partial x} = 0 \quad (iv)$$

оказывается следствием, если применить к (iii) лемму Дюбуа–Раймона, в соответствии с которой из того, что $\int_{t_0}^{t_1} (a_1(t) \dot{h} + a_0(t) h(t)) dt = 0$ для некоторой функции $h(t) \in C_0^1[t_0, t_1]$ и произвольных непрерывных на отрезке $[t_0, t_1]$ функций $a_0(t), a_1(t)$, вытекает уравнение $-\frac{d}{dt} a_1(t) + a_0(t) = 0$, а также непрерывная дифференцируемость $a_1(t)$ на отрезке $[t_0, t_1]$ [Галеев, Тихомиров, 2000].

где $MP_k = \frac{\partial F}{\partial k}$ и $MP_l = \frac{\partial F}{\partial l}$ — это предельные продукты капитала и труда соответственно.

Следует отметить, что достаточным условием максимума в данной задаче вариационного исчисления⁷ является отрицательная опреде-

ленность на экстремалях (3)–(4) гессиана $p(t) \begin{bmatrix} \frac{\partial^2 F}{\partial k^2}(t) & \frac{\partial^2 F}{\partial k \partial l}(t) \\ \frac{\partial^2 F}{\partial l \partial k}(t) & \frac{\partial^2 F}{\partial l^2}(t) \end{bmatrix}$ —

матрицы вторых частных производных интегранта (2):

$$\begin{cases} \frac{\partial^2 F}{\partial k^2}(t) < 0, \\ \frac{\partial^2 F}{\partial k^2}(t) \times \frac{\partial^2 F}{\partial l^2}(t) - \left(\frac{\partial^2 F}{\partial k \partial l}(t) \right)^2 > 0. \end{cases}$$

Таким образом, функция выручки $TR(t) = p(t)q(t) = p(t)F(k(t), l(t))$, а значит, в силу положительности цены ($p(t) > 0$) и производственная функция $q(t) = F(k(t), l(t))$ должны быть строго вогнутыми. Это предполагает действие закона убывающей производительности факторов и (при традиционной предпосылке $F(0) = 0$) убывающую отдачу от масштаба производства⁸.

⁷ Действительно, если функция $x = (x_1, x_2)$ доставляет максимум интегрального функционала (i), то функция (ii) имеет максимум при $\lambda = 0$, значит, по достаточному условию максимума ее вторая производная в данной точке должна быть отрицательной [Галеев, Тихомиров, 2000]:

$$\frac{\partial^2 \sigma}{\partial \lambda^2} \Big|_{\lambda=0} = \int_{t_0}^{t_1} \left(\frac{\partial^2 L}{\partial x^2} h^2 + 2 \frac{\partial^2 L}{\partial x \partial \dot{x}} h \dot{h} + \frac{\partial^2 L}{\partial \dot{x}^2} \dot{h}^2 \right) dt < 0. \quad (v)$$

В нашем случае для интегранта (2) второе и третье слагаемые под знаком интеграла в (v) аннулируются, поэтому для выполнения условия (v) достаточно, чтобы

был отрицательно определен гессиан $\frac{\partial^2 L}{\partial x^2} = \begin{bmatrix} \frac{\partial^2 L}{\partial x_1^2} & \frac{\partial^2 L}{\partial x_1 \partial x_2} \\ \frac{\partial^2 L}{\partial x_2 \partial x_1} & \frac{\partial^2 L}{\partial x_2^2} \end{bmatrix}$. По критерию Сильве-

стра, это условие будет выполняться тогда и только тогда, когда ее главные миноры по мере нарастания их порядка будут менять знак с отрицательного на положительный: $\frac{\partial^2 L}{\partial x_1^2} < 0, \frac{\partial^2 L}{\partial x_1^2} \times \frac{\partial^2 L}{\partial x_2^2} - \left(\frac{\partial^2 L}{\partial x_1 \partial x_2} \right)^2 > 0$.

⁸ Отметим, что строгая вогнутость технологии предполагает ее строгую квази-вогнутость в данный момент времени, т.е. строгую вогнутость на изокванте

Если цена капитальных активов изменяется темпом, равным уровню инфляции $\left(\frac{\dot{p}_k}{p_k} = \pi\right)$, то в силу уравнения Фишера ($r = i - \pi$) условие оптимальности по капиталу (3) дает выражение его рентной цены $p_k = \frac{p \times MP_k}{r + \delta_k}$ в непрерывном времени, а система необходимых условий максимума прибыли (3)–(4) приобретает вид

$$\begin{cases} MP_k(t) = \frac{p_k(t)}{p(t)}(r + \delta_k), \\ MP_l(t) = \frac{p_l(t)}{p(t)}. \end{cases}$$

Перепишем неоклассическую формулу оптимального запаса капитала в следующем виде: $\frac{p \times MP_k - p_k \delta_k}{p_k r} = 1$. Дж. Тобин предложил использовать в качестве индикатора инвестиционной привлекательности предприятия левую часть данного равенства [Tobin, 1969]:

$$q_T = \frac{p \times MP_k - p_k \delta_k}{p_k r}.$$

Коэффициент Тобина представляет собой оценку предельной прибыльности предприятия с точки зрения инвестирования в него средств.

Действительно, если $q_T > 1$, то $p \times MP_k - p_k \delta_k > p_k r$, и $\frac{PR}{\partial k} > 0$, а значит, при увеличении размера капитала прибыль будет повышаться. Следовательно, имеющаяся величина основного капитала ниже оптимального ($k < k^*$) и требуются инвестиции в развитие данной компании.

$\{(k(t), l(t)) \mid F(k(t), l(t)) = \bar{q}, \bar{q} \in R\}$. Достаточным условием для строгой квазивогнутости дважды непрерывно дифференцируемой производственной функции $q(t) = F(k(t), l(t)) \in C^2$ при убывании предельной производительности факторов $\left(\frac{\partial^2 F}{\partial k^2}(t) < 0, \frac{\partial^2 F}{\partial l^2}(t) < 0\right)$ будет выполнение предпосылки о комплементарности факторов производства в том смысле, что предельный продукт каждого из них является возрастающей функцией от объема другого:

$$\frac{\partial^2 F}{\partial k \partial l}(t) = \frac{\partial^2 F}{\partial l \partial k}(t) > 0. \quad (vi)$$

Если $q_T < 1$, то, наоборот, $p \times MP_k - p_k \delta_k < p_k r$, $\frac{\partial PR}{\partial k} < 0$, и при

снижении запаса капитала прибыль будет расти. Следовательно, фактический размер капитала превышает оптимальный ($k > k^*$). В данной ситуации индикатор свидетельствует о необходимости перехода к более низкому уровню капитала. Следует сократить инвестиции. В перспективе будет ожидать суженное воспроизводство капитала предприятия.

В случае $q_T = 1$, $p \times MP_k - p_k \delta_k = p_k r$, т.е. $\frac{\partial PR}{\partial k} = 0$, достигается оптимум ($k = k^*$); другими словами, ситуация на предприятии не нуждается в корректировке.

Величина $(p \times MP_k - p_k \delta_k)/r$ с учетом формулы пожизненного аннуитета (vii)⁹ может рассматриваться как оценка капитализированной предельной прибыльности компании (до выплаты процентов), т.е. капитализированной доходности дополнительных денежных средств, инвестированных в предприятие.

Решение дифференциального уравнения (3) позволяет получить выражение стоимости капитального актива с учетом ненулевой нормы амортизации. Для того чтобы показать это, решим вначале соответствующее однородное уравнение

$$\frac{dp_k(t)}{dt} - p_k(t)(i + \delta_k) = 0. \quad (5)$$

Разделяя переменные $\frac{dp_k}{p_k} = d \ln |p_k| = (i + \delta_k) dt$, интегрируя $\int d \ln |p_k| = (i + \delta_k) \int dt + \ln c$ и потенцируя полученное равенство,

⁹ Напомним, что если вложения денежных средств в некоторый проект (финансовый актив) приносят непрерывный во времени поток чистых доходов $R_k(\tau)$ начиная с некоторого момента t вплоть до периода K , то капитализированная стоимость данного инвестиционного проекта, т.е. его дисконтированный кумулятивный поток чистых доходов в момент времени t , составит [Samuelson, 1985]

$$P_k(t) = \int_t^K R_k(\tau) e^{-i(\tau-t)} d\tau. \quad (vii)$$

На основе данной формулы при верхнем пределе интегрирования, равном $+\infty$, можно получить в непрерывном времени стоимость пожизненного аннуитета, или перпетуитета, приносящего пожизненную ренту $R_k(t) = R_k = \text{const}$ и стартующего в момент времени t :

$$P_{\text{перп}} = \int_t^{+\infty} R_k e^{-i(\tau-t)} d\tau = R_k e^{it} \left(\int_0^{+\infty} e^{-i\tau} d\tau - \int_0^t e^{i\tau} d\tau \right) = \frac{R_k}{i}. \quad (viii)$$

Отметим, что на множестве $i \in R^+$ интеграл $\int_0^{+\infty} e^{-i\tau} d\tau$ сходится [Виноградова и др., 2000].

получаем общее решение данного однородного уравнения: $p_k(t) = ce^{(i+\delta_k)t}$. Варьируя постоянную $p_k(t) = c(t)e^{(i+\delta_k)t}$ и используя это равенство в неоднородном уравнении (3) $(i+\delta)c(t)e^{(i+\delta_k)t} - \frac{dc(t)}{dt}e^{(i+\delta_k)t} - (i+\delta_k)c(t)e^{(i+\delta_k)t} = p(t)MP_k(t)$, получаем дифференциальное уравнение относительно $c(t)$:

$$dc(t) = -R_k(t)e^{-(i+\delta_k)t} dt,$$

где $R_k(t) = p(t)MP_k(t)$ — предельная доходность капитального актива. Интегрируя, получаем искомый варьируемый множитель

$$c(t) = -\int_K^t R_k(\tau)e^{-(i+\delta_k)\tau} d\tau. \quad (6)$$

Подставляя его в общее решение однородного уравнения, получаем искомую цену актива:

$$p_k(t) = e^{(i+\delta_k)t} \int_t^K R_k(\tau)e^{-(i+\delta_k)\tau} d\tau = \int_t^K R_k(\tau)e^{-(i+\delta_k)(\tau-t)} d\tau. \quad (7)$$

В отличие от элементарного выражения NPV (viii) в формуле (7) норма дисконтирования, по которой осуществляется межвременное сопоставление стоимостей, увеличивается на скорость амортизации актива. Действительно, в данном, более общем случае стоимость актива в будущем убывает быстрее, поскольку к альтернативным издержкам, которые ее понижают косвенно, добавляются еще и прямые, связанные с непосредственным обесценением актива с течением времени.

Принципы и условия оптимального накопления человеческого капитала компании

Теперь следует проанализировать модель оптимального поведения предприятия на рынке с учетом того, что в процессе производства используется человеческий капитал.

Человеческий капитал компании представляет собой амортизируемый актив длительного пользования, процесс накопления которого аналогичен процессу накопления обычного капитала. Этот актив включает в себя человеческий капитал всех сотрудников фирмы (умения, знания, навыки), а также их способность кооперироваться при работе над совместными проектами, получая тем самым больший эффект, и все остальные знания и новые технологии (возможно, оставшиеся от старых сотрудников), наполняющие фирму.

Необходимо отметить, что человеческий капитал компании трактуется как особый вид знаний, пригодных для производствен-

ного процесса на данном предприятии, носителем которых выступает как персонал компании, так и сама компания, во-первых, усвоившая знания ее предыдущих сотрудников (в виде, например, патентов и лицензий на производство), во-вторых, создавшая условия нынешним сотрудникам по доступу ко всем накопленным ранее знаниям и для коммуникаций между ними внутри фирмы. Согласно такой трактовке человеческий капитал уже аналогичен не труду, а именно капиталу, а потому расходы на него имеют проростной характер.

Особенность человеческого капитала по сравнению с неодушевленными, вещественными факторами производства заключается в его способности к самонакоплению. Человеческие активы в достаточно продолжительном периоде своего функционирования на производстве непрерывно накапливаются за счет повышения знаний и навыков работника, тогда как основные фонды овеществленного капитала практически сразу после своего выхода на проектные мощности начинают изнашиваться. Впоследствии, по мере старения носителя человеческого потенциала¹⁰, ценность отдельных его активов может снижаться. Однако при этом общественная роль человеческих активов в системе производственных отношений, как правило, сохраняется и даже может возрастать. Исследование возрастного строения, временной неоднородности хозяйственных активов не только указывает на негативные тенденции старения и износа основных фондов, но и обнаруживает позитивные характеристики процессов социально-экономического «взросления» человеческого капитала, обретения им «зрелости» [Баркалов, 1981; *Mathematical Methods...*, 1960; Argrow, 1962] и приращения его общественной значимости.

Анализируя воспроизводство человеческого капитала, можно отметить: если в процессе специализированной подготовки сложная рабочая сила приобретает необходимый уровень профессиональной квалификации, то система общего образования обладает свойством создания «метаквалификации», «метанавыков» обучения, которые позволяют приобретать новые, недостающие умения [Новая техно-

¹⁰ Характерным проявлением этого может служить относительная динамика квалификации и возраста сложной рабочей силы. Статистическое исследование ленинградских рабочих-металлистов, проведенное С.Г. Струмилиным еще в 1924 г., показало наличие сначала устойчивого роста квалификации с возрастом работника, к 30–34 годам — определенное «насыщение выучкой», а затем ее снижение [Струмилин, 1964]. Аналогичную картину, правда, с более поздним максимумом (около 45 лет) дают исследования Л.И. Дублина и А.Дж. Лотки, проведенные на основе американских данных [Dublin, Lotka, 1930]. О подобной, состоящей из двух противоположных по монотонности участков с характерным максимумом зависимости между возрастом и производительностью человеческого капитала говорит и Г.С. Беккер [Becker, 1993].

кратическая волна..., 1986; Arthur, 1994]. При этом система образования порождает синергетические эффекты, когда усвоенные знания облегчают получение дополнительной информации в будущем¹¹.

Итак, накопленный человеческий капитал облегчает и стимулирует дальнейшее его приумножение. В аналитическом виде данную идею можно представить в виде $\dot{h} = H(h(t))$, где $H(h(t))$ — производственная функция человеческого капитала, описывающая механизм его накопления. Заметим, что последующее накопление человеческого капитала зависит от уже накопленного человеческого капитала $h(t)$.

Множество примеров влияния уже накопленного человеческого капитала на дальнейшее его накопление можно найти в деятельности различных университетов, научных институтов, исследовательских центров и т.п. Так, например, московская школа оптимального управления, у истоков которой стоял Л.С. Понтрягин, в наши дни успешно продолжает развиваться за счет трудов его учеников и последователей. Школа политической экономии Московского университета, связанная с именем Н.А. Цаголова, в современных условиях находится в процессе поступательного развития благодаря усилиям сотрудников одноименной кафедры экономического факультета МГУ [Пороховский, 2011]¹².

Стоит добавить, что человеческий капитал самовоспроизводится на базе накопленных запасов материально-вещественных факторов производства, т.е. физического капитала. Так, запуск суперкомпьютера в стенах Московского университета, создание Большого адронного коллайдера в Европейском центре ядерных исследований (CERN) и иные капитальные вложения помогут решить более сложные теоретические и практические задачи, требующие сложного оборудования. Результатом этого будет накопление новых знаний, т.е. активов человеческого капитала.

Таким образом, аналитически идею самонакопления можно представить в виде функции $H(h(t), k(t))$, аргументами которой является накопленный человеческий $h(t)$ и физический $k(t)$ капитал.

С учетом вложений фирмы в человеческие активы, рассматриваемые как разновидность затрат на капитальные факторы производства, функцию прибыли фирмы можно записать в следующем виде:

$$PR(t) = p(t) F(h(t), k(t)) - p_h(t) I_h(t) - p_k(t) I_k(t).$$

Процесс накопления физического капитала описывается здесь так же, как и в формуле (1).

¹¹ В связи с этим можно всецело согласиться с тезисом, что «полученное образование делает человека не только более эффективным работником, но и более эффективным учеником» [Антикризисное управление, 2010].

¹² О других научных школах Московского университета см.: [Садовничий, 2010].

Основную роль в накоплении человеческого капитала играет инвестиционная составляющая $\dot{h} = I_h(t) - \delta_h h(t)$, где δ_h — выбытие человеческого капитала (устаревание знаний и технологий, сокращение численности трудовых коллективов из-за увольнений, выхода на пенсию сотрудников и т.п.). В нашей постановке модели будем трактовать процесс накопления человеческого капитала шире, дополнив инвестиционный блок неинвестиционным, т.е. учитывая процесс самонакопления:

$$\dot{h} = I_h(t) - \delta_h h(t) + H(h(t), k(t)). \quad (8)$$

Запишем оптимизационную задачу фирмы с учетом накопления физического (1) и человеческого (8) капитала:

$$\int_0^T (\rho(t)F(h(t), k(t)) - p_h(t)(\dot{h} + \delta_h h(t) - H(h(t), k(t))) - p_k(t)(\dot{k} + \delta_k k(t))) e^{-it} dt \rightarrow \max.$$

Так как лагранжиан в данной задаче классического вариационного исчисления имеет вид

$$L = (\rho(t)F(h(t), k(t)) - p_h(t)(\dot{h} + \delta_h h(t) - H(h(t), k(t))) - p_k(t)(\dot{k} + \delta_k k(t))) e^{-it}, \quad (9)$$

уравнение Эйлера по человеческому капиталу $\left(-\frac{d}{dt} \frac{\partial L}{\partial \dot{h}} + \frac{\partial L}{\partial h} = 0 \right)$

будет выглядеть следующим образом:

$$\frac{d}{dt}(p_h e^{-it}) + \left(\rho(t) \frac{\partial F}{\partial h}(t) - p_h(t) \delta_h + p_h(t) \frac{\partial H}{\partial h}(t) \right) e^{-it} = 0,$$

т.е.

$$\dot{p}_h e^{-it} - i p_h e^{-it} + (\rho(t) M P_h(t) - p_h(t) \delta_h + p_h(t) M H_h(t)) e^{-it} = 0,$$

где $M H_h = \frac{\partial H}{\partial h}$ — предельная отдача от человеческого капитала в процессе его самонакопления.

Уравнение Эйлера по физическому капиталу будет иметь вид

$$\frac{d}{dt}(p_k e^{-it}) + (\rho(t) \frac{\partial F}{\partial k}(t) + p_h(t) \frac{\partial H}{\partial k}(t) - p_k \delta_k) e^{-it} = 0,$$

т.е.

$$\dot{p}_k e^{-it} - i p_k e^{-it} + (\rho(t) M P_k(t) + p_h(t) M H_k(t) - p_k \delta_k) e^{-it} = 0,$$

где $M H_k = \frac{\partial H}{\partial k}$ — предельная отдача от материально-вещественного капитала в процессе самонакопления человеческого капитала.

Итак, уравнения Эйлера по человеческому и физическому капиталу представляют собой систему линейных неоднородных дифференциальных уравнений первого порядка:

$$\begin{cases} p(t)MP_k(t) + \dot{p}_k(t) = p_k(t)(i + \delta_k) - p_h(t)MH_k(t), & (10) \\ p(t)MP_h(t) + \dot{p}_h(t) = p_h(t)(i + \delta_h - MH_h(t)). & (11) \end{cases}$$

Достаточным условием максимума прибыли здесь, как и в исходной динамической модели, является отрицательная определенность матрицы вторых частных производных лагранжиана (9):

$$\begin{bmatrix} p(t) \frac{\partial^2 F}{\partial k^2} + p_h(t) \frac{\partial^2 H}{\partial k^2} & p(t) \frac{\partial^2 F}{\partial k \partial h} + p_h(t) \frac{\partial^2 H}{\partial k \partial h} \\ p(t) \frac{\partial^2 F}{\partial h \partial k} + p_h(t) \frac{\partial^2 H}{\partial h \partial k} & p(t) \frac{\partial^2 F}{\partial h^2} + p_h(t) \frac{\partial^2 H}{\partial h^2} \end{bmatrix}.$$

В отличие от базовой задачи функция выручки здесь наполняется расширенным содержанием, включая в себя наряду с доходами от реализации продукции (оказания услуг) также приращение стоимости человеческого капитала компании. Строго вогнутой, а значит (при предпосылке о том, что $F(0) = H(0) = 0$), обладающей характеристикой убывающей отдачи от масштаба воспроизводственных процессов теперь уже должна быть данная расширенная функция выручки фирмы¹³. Хотя это предполагает убывание предельной доходности факторов производства в расширенном понимании, т.е. включающей в себя как стоимость их предельного продукта, так и их предельную результативность в процессах самонакопления человеческого капитала, появляется возможность анализировать воспроизводство человеческих активов, характеризующее возрастающей предельной отдачей от каждого из факторов в отдельности.

Появляется возможность учесть в том числе и многочисленные проявления синергии, присутствующей в воспроизводстве знаний и проистекающей из свойств информации в ее различных видах. В частности, передавая информацию друг другу, контрагенты не только не уменьшают собственный ее запас, но, как правило, сторичей оправдывают свои услуги за счет положительных обратных информационных связей [Месарович, Тахахара, 1978; Новая технократическая волна..., 1986; Arthur, 1994].

Таким образом, допуская возрастание предельной доходности факторов в процессах воспроизводства нематериальных активов компании, анализируемая модель представляет собой развитие традиционной неоклассической парадигмы.

¹³ См. сноску 7.

Если цены физических и человеческих капитальных активов изменяются в темпе, равном уровню инфляции $\left(\frac{\dot{P}_k}{P_k} = \frac{\dot{P}_h}{P_h} = \pi \right)$, то в силу уравнения Фишера ($r = i - \pi$) система необходимых условий максимума прибыли (10)–(11) приобретает вид

$$\begin{cases} MP_k(t) + \frac{P_h(t)}{p(t)} MH_k(t) = \frac{P_k(t)}{p(t)} (r + \delta_k), \\ MP_h(t) + \frac{P_h(t)}{p(t)} (r + \delta_h - MH_h(t)). \end{cases}$$

Перепишем данную систему условий оптимальных размеров физического и человеческого капитала на предприятии в следующем виде:

$$\begin{cases} \frac{p \times MP_k + p_h MH_k - p_k \delta_k}{p_k r} = 1, \\ \frac{p \times MP_h + p_h MH_h - p_h \delta_h}{p_h r} = 1. \end{cases}$$

Левые части данных равенств можно рассматривать в качестве индикаторов инвестиционной и инновационной привлекательности предприятия. В частности, модифицированный коэффициент Тобина применительно к неодушевленным материальным активам фирмы с учетом процессов накопления человеческого капитала будет выглядеть так:

$$q_T^k = \frac{p \times MP_k + p_h MH_k - p_k \delta_k}{p_k r}.$$

Предельная прибыльность предприятия, стоящая в числителе коэффициента Тобина, по сравнению со стандартной оптимизационной схемой, когда принимаются во внимание только материальные факторы производства, здесь корректируется в сторону увеличения на предельную доходность использования ресурсов в процессе самонакопления человеческого капитала $p_h MH_k$. Соответственно возрастает оценка капитализированной¹⁴ предельной прибыльности компании (до выплаты процентов), т.е. капитализированной доходности дополнительных денежных средств, инвестированных в предприятие $(p \times MP_k + p_h MH_k - p_k \delta_k)/r$. Становится очевидным, что рыночная стоимость компании¹⁵ определяется не

¹⁴ По формуле пожизненного аннуитета (см. сноску 9).

¹⁵ Если предположить, что предельная прибыльность (до выплаты процентов) $\frac{\partial (PR + rk)}{\partial k} = p \times MP_k + p_h MH_k - p_k \delta_k$ совпадает с аналогичной средней величи-

только и даже не столько ожидаемым потоком ее прямых денежных доходов от реализации продукции и оказания услуг, сколько ее инновационным потенциалом, воплощенным в нематериальных активах, преобладающая часть которых сконцентрирована в человеческом капитале. В частности, отражением этого факта становится все возрастающая доля среди активов современных динамично развивающихся компаний гудвилла, т.е. деловой репутации, имиджа фирмы в глазах инвесторов, партнеров, клиентов [Новая постиндустриальная волна..., 1999].

Наряду с рассмотренным коэффициентом Тобина q_T^k , характеризующим инвестиционную привлекательность фирмы с точки зрения ее рыночной капитализации, в анализируемой модели возникает его аналог применительно к вложениям в нематериальные, личностные активы компании:

$$q_T^h = \frac{p \times MP_h + p_h MH_h - p_h \delta_h}{p_h r}$$

По аналогии с q_T^k коэффициент q_T^h можно трактовать как отношение капитализированной предельной прибыльности человеческого капитала (до выплаты процентов) и его цены. Если размеры человеческого капитала отклоняются от оптимальной величины, то потенциальные капитализированные чистые доходы от дополнительной единицы человеческих активов будут расходиться с их текущей стоимостью. Для оптимального размера человеческого капитала данные оценки будут совпадать. Доказательством этому будет служить выражение для цены человеческого капитала (12), которое выведено ниже.

Если фирма функционирует оптимально ($k = k^*$, $h = h^*$), то коэффициенты Тобина по натурально-вещественному и человеческому капиталу должны быть равными единице одновременно: $q_T^k = q_T^h = 1$. Инвестирование в натурально-вещественные и человеческие активы представляет собой неразрывно связанные между собой процессы.

Предположим, что фактические размеры физического ($k < k^*$) и человеческого ($h < h^*$) капитала меньше оптимальных с точки зрения данного бизнеса: $q_T^k > 1$, $q_T^h > 1$. Увеличение затрат физиче-

ной $(PR + kr)/k$, то, считая дисконтированную сумму потока доходов предприятия его капитализированным дивидендом, коэффициент Тобина можно трактовать как отношение рыночной стоимости компании (P_Φ) к восстановительной стоимости капитала предприятия ($p_k k$): $q_T = \frac{P_\Phi}{p_k k}$. Одновременно данный показатель может рассматриваться как курс акций компании на фондовом рынке, т.е. рыночная цена акции ($P_{\text{рын}}$), отнесенная к ее номиналу ($P_{\text{ном}}$): $q_T = \frac{P_{\text{рын}}}{P_{\text{ном}}}$.

ского капитала в силу убывания его предельного продукта будет уменьшать предельную прибыльность (до выплаты процентов) $(p \times MP_k + p_k MH_k - p_k \delta_k)$, приближая значение соответствующего коэффициента Тобина q_T^k к единице. Но одновременно если придерживаться предпосылки о комплементарности факторов производства в том смысле, что предельный продукт каждого из них является возрастающей функцией от объема другого (vi), то увеличение затрат физического капитала будет повышать значение предельной прибыльности человеческого капитала $(p \times MP_h + p_h MH_h - p_h \delta_h)$, еще более отдаляя значение соответствующего коэффициента Тобина q_T^h от единицы. Это значит, что дополнительные вложения в человеческие активы окажутся теперь более значительными в сравнении с ситуацией, когда q_T^h рассматривался бы сам по себе, в отрыве от q_T^k . То же самое относится и к вложениям в физический капитал при увеличении объемов человеческих активов.

Выводы остаются в силе и в случае, когда, например, фирма недоинвестирует в человеческие активы ($h < h^*$, $q_T^h > 1$), тогда как текущие вложения в физический капитал избыточны ($k > k^*$, $q_T^k < 1$). Увеличение размеров человеческого капитала еще более снизит потребность в натурально-вещественных активах, запуская механизмы структурной реорганизации производства. Таким образом, кумулятивные эффекты взаимодействия между инвестициями в разные виды активов стимулируют более интенсивное развитие данной компании.

Вложения фирмы в человеческий и физический капитал ($I_h(t) = \dot{h} + \delta_h h(t) - H(h(t), k(t))$ и $I_k(t) = \dot{k} + \delta_k k(t)$ соответственно) — это инвестиционный спрос фирмы, который представляет собой функцию цены соответствующего фактора производства. Планирование инвестиций в капитальные активы и поддержание объема инвестиций на стабильном уровне зависит от стабильности цен на сами капитальные активы. На основе данной системы можно найти динамику цен на указанные активы, которая определяет и динамику инвестиций в эти активы, и в конечном счете динамику их запасов.

Решение дифференциального уравнения (11) позволяет получить выражение для цены человеческого капитала. Решим вначале соответствующее однородное уравнение: $\frac{dp_h(t)}{dt} - p_h(t)(i + \delta_h - MH_h(t)) = 0$. Разделяя переменные $\frac{dp_h}{p_h} = d \ln |p_h| = (i + \delta_h - MH_h(t)) dt$, интегрируя $\int d \ln |p_h| = \int (i + \delta_h - MH_h(t)) dt + \ln c$ и потенцируя полу-

ченное равенство, получим общее решение данного однородного уравнения:

$$p_h(t) = ce^{(i+\delta_h)t - \int_0^t MH_h(\xi) d\xi}$$

Варьируя постоянную $p_h(t) = c(t)e^{(i+\delta_h)t - \int_0^t MH_h(\xi) d\xi}$ и используя это равенство в исходном неоднородном уравнении

$$\frac{dc(t)}{dt} e^{(i+\delta_h)t - \int_0^t MH_h(\xi) d\xi} + (i + \delta_h - MH_h(t))c(t)e^{(i+\delta_h)t - \int_0^t MH_h(\xi) d\xi} - c(t)e^{(i+\delta_h)t - \int_0^t MH_h(\xi) d\xi} (i + \delta_h - MH_h(t)) = -p(t)MP_h(t) \equiv -R_h(t),$$

получим дифференциальное уравнение относительно $c(t)$:

$$dc(t) = -R_h(t)e^{\int_0^t MH_h(\xi) d\xi - (i+\delta_h)t} dt,$$

где $R_h(t) = p(t)MP_h(t)$ — стоимость предельного продукта человеческого капитала. Интегрируя и подставляя искомый множитель

$c(t) = \int_t^K R_h(\tau)e^{\int_0^\tau MH_h(\xi) d\xi - (i+\delta_h)\tau} d\tau$ в общее решение однородного уравнения, получим выражение цены человеческого капитала:

$$p_h(t) = e^{-(i+\delta_h)t - \int_0^t MH_h(\xi) d\xi} \int_t^K R_h(\tau)e^{\int_0^\tau MH_h(\xi) d\xi - (i+\delta_h)\tau} d\tau,$$

или

$$p_h(t) = \int_t^K R_h(\tau)e^{-(i+\delta_h - \overline{MH_h})(\tau-t)} d\tau. \tag{12}$$

Здесь $\overline{MH_h} = \frac{\partial H}{\partial h} = \frac{\int_t^\tau \frac{\partial H}{\partial h}(\xi) d\xi}{\tau - t}$ — усредненная по времени предельная отдача от человеческого капитала в процессе его само-накопления $\frac{\partial H}{\partial h}$. Из сравнения уравнений (12) и (7) видно, что она корректирует в сторону снижения норму дисконтирования, по которой осуществляется сопоставление компонент потока доходов во времени. Действительно, обесценению некоторых компонент человеческого капитала с течением времени, отражением чего служит норма амортизации δ_h , противодействуют перманентные процессы

его самонакопления, повышающие будущую ценность активов трудового коллектива предприятия. Итак, процессы воспроизводства человеческих активов снижают текущую стоимость владения ими для данного предприятия.

По сравнению с классическим случаем учет процесса самонакопления позволяет также выявить ту долю рыночной стоимости компании, которая приходится на ее человеческий капитал (неосвязаемые активы): $p_h(t) MH_k(t)$. Для обоснования этого утверждения решим дифференциальное уравнение (10), описывающее динамику цены физического капитала. Оно представляет собой усложнение уравнения (3), в котором стоимость предельного продукта физического капитала, присутствующая в левой части, увеличивается на его предельную доходность в процессе самонакопления человеческих активов $p_h(t) MH_k(t)$. Тем не менее соответствующее однородное уравнение (5), а значит, и его общее решение (6) остаются неизменными. В выражении стоимости физического капитала (7) его чистый доход теперь включает уже не только предельную доходность с точки зрения выпускаемой продукции, но и в процессе самонакопления человеческих активов:

$$R_k(t) = p(t) MP_k(t) + p_h(t) MH_k(t),$$

т.е.

$$p_k(t) = \int_t^K (p(\tau) MP_k(\tau) + p_h(\tau) MH_k(\tau)) e^{-(i+\delta_k)(\tau-t)} d\tau. \quad (13)$$

Итак, процесс самонакопления человеческого капитала придает дополнительную ценность материально-вещественным активам, внося свой вклад в увеличение капитализации фирмы.

Приняв во внимание стоимость человеческих капитальных активов (12) и их предельную доходность $R_h(\xi) \equiv p(\xi) MP_h(\xi)$, получим развернутое выражение цены материально-вещественного капитала

$$p_k(t) = \int_t^K (p(\tau) MP_k(\tau) + p_h(\tau) MH_k(\tau)) e^{-(i+\delta_k)(\tau-t)} d\tau = \int_t^K (p(\tau) MP_k(\tau) + MH_k(\tau) \int_t^K p(\xi) MP_h(\xi) e^{-(i+\delta_h - \overline{MH}_H)(\xi-\tau)} d\xi) e^{-(i+\delta_k)(\tau-t)} d\tau.$$

Аналитическое решение системы (10), (11) позволяет точно определить значения цен каждого из капитальных активов в любой момент времени в зависимости от экзогенных параметров в условиях свободного рыночного ценообразования.

Список литературы

- Антикризисное управление / Под ред. Э.М. Короткова. М., 2010.
- Баркалов Н.Б.* Производственные функции в моделях экономического роста. М., 1981.
- Беккер Г.С.* Человеческое поведение: экономический подход: Избр. труды по экономической теории / Пер. с англ. М., 2003.
- Виноградова И.А., Олехник С.Н., Садовничий В.А.* Задачи и упражнения по математическому анализу. 2-е изд. М., 2000.
- Галеев Ю.М., Тихомиров В.М.* Оптимизация: теория, примеры, задачи. М., 2000.
- Месарович М., Такахара И.* Общая теория систем: математические основы. М., 1978.
- Никифорова А.А.* Рынок труда: занятость и безработица. М., 1991.
- Новая постиндустриальная волна на Западе: Антология / Под ред. В.Л. Иноземцева. М., 1999.
- Новая технократическая волна на Западе / Под ред. П.С. Гуревича. М., 1986.
- Пороховский А.А.* Фундаментальность теоретической подготовки — конкурентное преимущество выпускников факультета // Вестн. Моск. ун-та. Сер. 6. Экономика. 2011. № 3.
- Садовничий В.А.* Научные школы Московского университета // О научных исследованиях и научных школах. Евразийское пространство. М., 2010.
- Смит А.* Исследование о природе и причинах богатства народов. М., 1962.
- Струмилин С.Г.* Избранные произведения: В 5 т. М., 1964.
- Уильямсон О.И.* Экономические институты капитализма: фирмы, рынки, «отношенческая» контрактация. СПб., 1996.
- Экономика знаний / Под ред. В.П. Колесова. М., 2008.
- Arrow K.J.* The Economic Implications of Learning by Doing // Rev. of Economic Studies. 1962. Vol. 29. N 3.
- Arthur W.B.* Increasing Returns and Path Dependence in the Economy. Ann Arbor, 1994.
- Becker G.S.* Investment in Human Capital: a Theoretical Analysis // J. of Political Economy. 1962. Vol. 70. N 5. Pt. 2. Investment in Human Beings.
- Becker G.S.* Human Capital: a Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education. 3rd ed. Chicago; L., 1993.
- Ben-Porath Y.* The Production of Human Capital and the Life Cycle of Earnings // J. of Political Economy. 1967. Vol. 75. N 4. Pt. 1.
- Blinder A.S., Wiess Y.* Human Capital and Labor Supply: a Synthesis // J. of Political Economy. 1976. Vol. 84. N 3.
- Dublin L.I., Lotka A.J.* The Money Value of a Man. N.Y., 1930.
- Heckman J.J.* A Life-Cycle Model of Earnings, Learning, and Consumption // J. of Political Economy. 1976. Vol. 84. N 4. Pt. 2. Essays in Labor Economics in Honor of H. Gregg Lewis.
- Kiker B.F.* The Historical Roots of the Concept of Human Capital // J. of Political Economy. 1966. Vol. 74. N 5.
- Lucas R.E.Jr.* On the Mechanics of Economic Development // J. of Monetary Economics. 1988. Vol. 22. N 3.

Mathematical Methods in the Social Sciences, 1959: Proceedings of the First Stanford Symposium / Ed. by K.J. Arrow, S. Karlin, P. Suppes. Palo Alto, 1960.

Mincer J. The Production of Human Capital and the Life Cycle of Earnings: Variations on a Theme // J. of Labor Economics. 1997. Vol. 15. N 1. Pt. 2.

Mushkin S.J. Health as an Investment // J. of Political Economy. 1962. Vol. 70. N 5. Pt. 2. Investment in Human Beings.

Parsons D.O. Specific Human Capital: an Application to Quit Rates and Layoff Rates // J. of Political Economy. 1972. Vol. 80. N 6.

Romer P.M. Increasing Returns and Long-Run Growth // J. of Political Economy. 1986. Vol. 94. N 5.

Sandmo A. Investment and the Rate of Interest // J. of Political Economy. 1971. Vol. 79. N 6.

Samuelson P.A. The Collected Scientific Papers. 6th pr. Cambridge (Mass.); L., 1985.

Schultz T.W. Investment in Human Capital: the Role of Education and of Research. N.Y.; L., 1971.

Sjaastad L.A. The Costs and Returns of Human Migration // J. of Political Economy. 1962. Vol. 70. N 5. Pt. 2. Investment in Human Beings.

Tobin J. A General Equilibrium Approach to Monetary Theory // J. of Money, Credit and Banking. 1969. Vol. 1. N 1.

Thurow L. Investment in Human Capital. Belmont, 1970.

Weisbrod B.A. Education and Investment in Human Capital // J. of Political Economy. 1962. Vol. 70. N 5. Pt. 2. Investment in Human Beings.

РЕЦЕНЗИИ

В.М. Кудров¹,

Национальный исследовательский университет «Высшая школа экономики»
(Москва, Россия)

ТЕРНИСТЫЙ ПУТЬ ДВИЖЕНИЯ РОССИИ К РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Рецензия на книгу: Красникова Е.В. «Капитализм в российском интерьере». Международный издательский дом LAP, 2013.

V.M. Kudrov,

Higher School of Economics — National Research University (Moscow, Russia)

RUSSIA'S THORNY PATH TO A MARKET ECONOMY

Book Review: Krasnikova E.V. “Capitalism in the Russian Interior”. LAP International Publishing House, 2013.

Доцент кафедры политической экономии экономического факультета МГУ Евгения Васильевна Красникова, автор пяти монографий и учебного пособия «Экономика переходного периода», выдержавшего три издания, многочисленных научных статей, опубликовала в 2013 г. книгу «Капитализм в российском интерьере». Она посвящена выявлению особенностей российской модели капитализма, порожденных ее уникальным происхождением, и трудностям становления в постсоциалистической постсоветской России.

Книга состоит из шести крупных глав, в которых рассматривается широкий круг вопросов. Прежде всего уточняется и систематизируется классификация форм собственности в их пространственно-временном многообразии, определяется особое место общенародной (юридически государственной) формы собственности среди форм совместного (ассоциированного) присвоения как высшей по масштабам социализации. Исходя из ее особенностей делается вполне обоснованный вывод об экономической несостоятельности монопольного положения общенародной формы собственности. Это было убедительно доказано практикой социализма, равно как и практикой развитых стран, где государственная собственность занимает экономические ниши, требующие значи-

¹ Кудров Валентин Михайлович, докт. экон. наук, ординарный профессор НИУ ВШЭ, руководитель Центра международных социально-экономических сопоставлений Института Европы РАН; тел.: +7 (495) 611-40-78.

тельных масштабов обобществления, где расширение ее границ обусловлено не вытеснением форм частной собственности, но растущими потребностями в общественных благах, равно как и расширением ассортимента последних. С помощью марксистской трактовки закономерностей изменения экономических систем, в основе которых лежит смена качественно определенных этапов в развитии производительных сил (доиндустриальный, индустриальный и постиндустриальный), автором книги обосновывается тезис о некапиталистической природе современной западной экономической системы. Причины тому усматриваются в массовом освоении качественно нового этапа в развитии производительных сил. Адекватной ему оказалась система экономических отношений, представленных многообразием форм индивидуального и совместного присвоения в их органическом единстве, в новой социальной структуре общества с ее многообразием собственников и наемных работников, где господствующее положение занимает не только и даже не столько собственник как таковой, но в большей мере интеллигент. В главе, посвященной анализу реального социализма, последний весьма убедительно трактуется как подлинный, будучи возведен в полном соответствии с основными постулатами социалистического прогноза К. Маркса и Ф. Энгельса. Основной из них — господствующее положение непосредственно общественной собственности — образует ключевой признак социализма. Именно в экономической несостоятельности тотального огосударствления российской экономики, обусловленной особенностями государственной собственности как высшей по масштабам обобществления и свойственными ей противоречиями, автор книги усматривает глубинную внутреннюю причину гибели социализма. Это важный вывод, весьма практически значимый для рыночных преобразований в современной России с огромным увлечением ее политических лидеров огосударствлением экономики. В интерпретации Е.В. Красниковой, никакого перерождения социализма на практике не произошло. Вне насилия социализм не мог не только быть воздвигнутым, так как не был предусмотрен общими экономическими закономерностями, но и просуществовать отведенный ему историей срок.

Номенклатура также есть естественный продукт высшей по масштабам совместной формы собственности, которой свойственно формирование особого управленческого слоя (при акционерной — это наемный менеджмент). Ей и были переданы обществом (не акционерами, как в АО) все в масштабах социума (а не ассоциации акционеров того или иного АО) правомочия. В результате этого она самым естественным образом была наделена безграничной властью во всех сферах общественной жизни.

Социализм по сути своей представлял заимствование не реально существующей на Западе системы, которую в свое время безуспешно пытался воссоздать в России Петр I, но концепции ученого, которую удалось воплотить на практике. Поэтому в силу его несостоятельности как экономической системы «трагедия, разыгравшаяся в России в октябре 1917 г., завершилась фарсом на исходе века», т.е. повторным «вступлением на путь капитализма, альтернативы которому для страны с незавершенной индустриализацией не оказалось» (с. 7)². Капитализм был столь нежелателен, что пришлось его выдать за национальную модель рыночной экономики (в КНР — «социализм с китайской спецификой»).

В следующей главе автор книги исследует особенности становления и функционирования российской модели капитализма, порожденные ее уникальным в истории капитализма происхождением — постсоциалистическим. Рассматриваются особенности процесса первоначального накопления капитала, инициирование рыночных преобразований сверху, сверхвысокая роль государства в становлении капитализма, подчинение рыночных преобразований реализации интересов бывшей номенклатуры, специфика преобразования отношений собственности, факторы чрезмерной даже по меркам данной эпохи (эпоха «правового вакуума» (Мизес)) криминализации, раздела и передела собственности. Главное препятствие на пути капиталистического развития Е.В. Красникова видит в сохранении социалистического менталитета, несовместимого с рыночным, отторгающего институт частной собственности и частного предпринимательства. Вместе с тем этот менталитет терпим к авторитарному политическому режиму, огосударствлению экономики, всевластию чиновников, позволяющему им успешно насаждать коррупционные отношения вместо конкурентных, подчинять процесс огосударствления личному обогащению, обретенно статусу собственника.

В книге с любопытной точки зрения рассматривается вопрос о внециклическом происхождении российских экономических кризисов и приводится его обоснование. Автор дает обстоятельный сравнительный анализ кризисов. Их общая функция — снятие противоречий, накопленных в предшествующий период, каковым для экономического кризиса является предыдущий промышленный цикл, для трансформационного спада — вся история социализма. Указанные противоречия, будучи материализованными в унаследованной макроструктуре, неизбежно сопровождаются разрушительными последствиями, которые тем больше, чем дольше они накапливались.

² Здесь и далее страницы даны по: *Красникова Е.В.* Капитализм в российском интерьере. Международный издательский дом LAP, 2013.

Не сформирован промышленный цикл и в настоящее время, поскольку модернизация экономики все еще остается всего лишь декларацией, не сняты всякого рода препятствия на пути развития капитализма — носителя мощного инновационного потенциала, обладание которым было доказано всей его историей. Реализации этого потенциала в современной России препятствует гипертрофированная по критериям рыночной экономики роль государства, ориентированного прежде всего на реализацию интересов государственных чиновников, не совпадающих с интересами развития национальной экономики. Е.В. Красникова права, утверждая, что «Российское государство в качестве постсоциалистического, постсоветского так и осталось в роли круглосуточного, а вовсе не “ночного сторожа”, что было присуще раннему капитализму, и даже не дневного, что присуще современной западной системе. Таковым оно остается и поныне. Рыночные отношения развиваются в той мере, в какой позволяет это делать так называемое либеральное Российское государство» (с. 255). Государство так и не смогло сформировать благоприятный инвестиционный климат.

Наибольший интерес представляет всесторонний и весьма убедительный анализ социализма как экономической системы ввиду отсутствия такового в российской экономической науке. Но без критического осмысления прошлого невозможно успешное рыночное реформирование, требующее четкой ориентации на формирование отношений частной собственности, развертывание частнопредпринимательской деятельности, оптимизацию соотношения различных форм собственности. Без такого осмысления не понять того, что возврата к социализму нет, что «апробация марксистской модели социализма на практике показала ее полную экономическую несостоятельность» (с. 5), что гибель социализма «явилась следствием экономической несостоятельности монопольного положения государственной собственности» (с. 40). Социалистический прогноз К. Маркса и Ф. Энгельса исторически оказался неудачным. Автор книги приводит оценку социализма, данную академиком И. Павловым: «Вы (большевики) сеете по культурному миру не революцию, а с огромным успехом фашизм. До вашей революции фашизма не было. Пощадите родину и нас» (с. 71) В России реальной внутренней причины для становления социализма не было. Он оказался «неотвратимой судьбой России» (Н. Бердяев) в силу рокового для страны стечения исторических обстоятельств.

Признаки экономической несостоятельности социализма как экономической системы проявили себя уже в период «военного коммунизма», а затем в 1930-е гг., когда проводилась не только сверхиндустриализация, но и криминальная коллективизация, уничтожившая целое социальное сословие — свободное крестьянство,

которое превратили в подчиненное колхозничество, до боли напоминающее старое крепостничество и даже в чем-то его превосходящее.

«Кризисное состояние советской экономики, — пишет Е.В. Красникова, — состоявшейся в качестве социалистической, вполне выявилось к 1960-м годам» (с. 77). Преодолеть его пытались с помощью внедрения чуждых природе государственной собственности товарно-денежных, рыночных отношений. Возможности для таких отношений появились лишь в годы перестройки, в результате которой наступил процесс стремительного разрушения отношений государственной собственности.

Особое внимание автор книги уделяет несостоятельности тотального огосударствления российской экономики, ставшего непосредственной причиной гибели социализма. Монопольным положением государственной собственности в СССР «была сформирована губительная для социализма как системы экономическая ситуация. Члены социалистического общества в качестве сособственников не обладали экономической мотивацией к эффективному использованию объектов присвоения, традиционно присущей собственнику, а в качестве работников при гарантированной обществом занятости не обладали экономической мотивацией к эффективному использованию трудового потенциала, рабочего времени, рабочего места» (с. 115). Именно поэтому социализм «заведомо обрекал экономику на низкий уровень эффективности ее функционирования» (с. 120).

Огосударствленная экономика заведомо отторгала научно-технический прогресс (НТП) (исключение военно-промышленный комплекс — ВПК), который с трудом сочетался с всеобщей занятостью, особенно в условиях сведения реального сектора исключительно к сфере материального производства. В этом Е.В. Красникова видит главную причину нарастания «технологической отсталости отраслей гражданского комплекса, а в них — отраслей легкой промышленности и сельского хозяйства» (с. 82). Но без последовательного внедрения НТП невозможно разрешить внутренние противоречия системы, неизбежным следствием оказывается их накопление до критической в истории социализма точки. При таких предпосылках разрастание кризисных явлений оказывалось неизбежным, темпы роста экономики в послевоенный период устойчиво снижались и к концу 1970-х гг. вышли, по оценке академика Н.П. Федоренко, на нулевой уровень (с. 123).

Структурным дисбалансам в советской экономике в книге дана следующая оценка: в СССР «наращивалась экономическая мощь страны, но преимущественно в военном комплексе, развивалось

промышленное производство, но ценой разорения аграрного сектора, обеспечивалась всеобщая занятость, но подрывалось развитие отраслей, непосредственно ориентированных на повышение благосостояния трудящихся... Реальный рост жизненного уровня населения подрывался не только устойчивым начиная с 1960-х годов повышением розничных цен на потребительские товары, но и постоянно снижающимся качеством товаров в условиях их хронического дефицита» (с. 127).

Видимые успехи в развитии советской экономики, как справедливо отмечает Е.В. Красникова, были связаны с мощной карательной системой, ставшей своего рода мотором экономического роста. «На карательные органы, — пишет она, — была возложена функция своеобразного кнута в условиях весьма слабой экономической мотивации к эффективному использованию основных средств производства в сочетании с весьма ощутимой мотивацией к хищению объектов государственной собственности. Карающая рука государства была направлена на насильственное удержание отношений общенародного присвоения в условиях постепенного и неизбежного обострения присущих этим отношениям противоречий... Будучи внешнеэкономическими, карательные меры оказались способными лишь оттянуть во времени, но не предотвратить гибель социализма» (с. 134).

Роль насилия в развитии советской экономики описывается в книге весьма четко и многогранно: «Насильственными методами социализм насаждался, ими же удерживался на плаву в течение нескольких десятилетий» (с. 138). Деятельность карательных органов была весьма многообразной, всеобщая слежка и доношительство стали нормой поведения (за годы социализма было подано 40 млн доносов (с. 189)). Своеобразным элементом насилия было и централизованное планирование.

Подводя итоги анализу социализма, Е.В. Красникова пишет: «Социалистический эксперимент планетарного по своему значению и масштабам характера в полной мере выявил экономическую несостоятельность всеобщего обобществления средств производства... Эта несостоятельность проявилась в неспособности данной системы экономических отношений обеспечивать эффективное функционирование национальной экономики, последовательно и повсеместно внедрять достижения НТП, устойчиво повышать благосостояние всех слоев населения... Такая система не просто приемлема, но и предпочтительна для людей бездарных, безынициативных, склонных к паразитизму» (с. 147, 148). Но экономической историей она не предусмотрена.

К сожалению, за последние 12—13 лет Россия фактически приостановила рыночные реформы и подалась в советское прошлое, о чем свидетельствует заметно возросшая доля государства в ВВП. И все же к настоящему времени в стране создана своеобразная модель смешанной рыночной экономики с большой долей участия государства как в производстве, так и в его регулировании. Но институциональное смешение видов экономик долго существовать не сможет, страна должна встать на четкий путь формирования зрелой рыночной капиталистической экономики с явным преобладанием частного сектора. Попытки возврата к реализации социалистической идеи оборачиваются лишь консервацией технологической отсталости страны.

Главный вывод проведенного в книге исследования «состоит в том, что в условиях безальтернативности капиталистическому развитию российской правящей элитой должны быть созданы максимально благоприятные условия для развития частнопредпринимательской деятельности... Чрезмерное по критериям рыночной экономики насаждение государственной собственности — бесперспективный путь решения назревших проблем. Социализмом убедительно продемонстрирована несостоятельность тотального огосударствления экономики, а современными развитыми странами четко очерчена сфера распространения государственной собственности» (с. 296, 297). С таким выводом вполне можно согласиться.

Тем не менее рецензируемой работе присущи и отдельные недостатки.

1. В ряде случаев в книге появляются противоречия и спорные выводы. Так, обоснованно критикуя К. Маркса по целому ряду его известных высказываний, автор все же дает ему высокую оценку, например такую: «Историческая преемственность логики экономического развития, впервые в экономической науке обоснованная Марксом, остается незыблемой» (с. 15). В другом месте Е.В. Красникова высказывает прямо противоположное мнение: «У Маркса концепция научного коммунизма заведомо неадекватна российским реалиям» (с. 163) или еще: «Чрезмерно идеологизированный подход, в данном случае подход с позиций пролетариата (у Маркса), противопоставлен общественным наукам» (с. 262). И это притом что авторская критика социализма с его неэффективной и изначально провальной государственной собственностью в качестве господствующей направлена против революционной теории К. Маркса. Научному сообществу давно пора дать комплексную научную оценку марксизма-ленинизма с учетом реальной практики его провалившегося воплощения в жизнь. Ведь реальный выход из кризиса социализма оказался безальтернативно связан с возрож-

дением капитализма как способа производства, несмотря на всю нетерпимость к нему К. Маркса и В. Ленина. Прогноз относительно социалистической революции и создания социализма как более эффективной системы, идущей на смену якобы загнившему капитализму, был «вненаучным пророчеством» (Й. Шумпетер).

II. Говоря о социализме как о несостоятельной и нежизнеспособной социально-экономической системе, Е.В. Красникова недостаточно четко и конкретно ее характеризует. А здесь необходимо дать глубокую критическую оценку отдельных составляющих данной системы. В работе эта оценка носит скорее общий, а не конкретный характер.

III. В книге ни слова не сказано о низком качестве официальной советской статистики, сознательно завышавшей темпы экономического роста (практически в 2–3 раза в 1930-е гг. и в 1,5–2 раза в послевоенный период). Запад никогда не доверял ей и всегда формировал свою статистическую базу по советской экономике. К сожалению, вопрос о пересчете советских статистических показателей, что очень важно для реального понимания советской экономики и сравнения ее с западной, до сих пор не поставлен.

IV. Говоря о советской перестройке в горбачёвские времена и о последующем воссоздании рыночной экономики в нашей стране, Е.В. Красникова выказывает сдержанное отношение к Е. Гайдару, хотя именно он и Б. Ельцин осуществили реальный переход от плана к рынку и поставили нашу страну на правильный путь, несмотря на неизбежные издержки и даже провалы, связанные с преодолением мощного сопротивления рыночным реформам, особенно со стороны коммунистов. Не дана в книге и четкая оценка политике В. Путина, явно сошедшего с ельцинского курса (хотя именно Б. Ельцин передал В. Путину президентский пост).

Однако, несмотря на замечания, надо отдать должное общему глубокому научному уровню проведенного анализа, честным оценкам нашего прошлого, что очень важно для современного читателя, все еще ностальгирующего по советским (якобы великим) временам. Для экономического факультета МГУ, где работает автор рецензируемой работы и где часто даются благостные консервативные оценки нашему советскому прошлому, эта книга — настоящий прорыв, за что можно тепло поздравить Е.В. Красникову и поблагодарить за проведенное исследование.

НАУЧНАЯ ЖИЗНЬ

ДИСКУССИЯ ДИСПУТ-КЛУБА АНЦЭА «КАК НАМ ДЕОФШОРИЗОВАТЬ РОССИЮ?»

ARETT DEBATE: HOW TO ACHIEVE DE-OFFSHORIZATION OF RUSSIA?

На экономическом факультете МГУ имени М.В. Ломоносова с 2006 г. регулярно проходят дискуссии диспут-клуба Ассоциации независимых центров экономического анализа (АНЦЭА), на которых разбираются наиболее актуальные вопросы современной экономики. В частности, в 2014 г. обсуждались темы: «Промышленная политика в России: прошлые уроки и задания на будущее», «Готова ли российская экономика к плавающему курсу рубля?», «Банковская система: риски и способы оздоровления». В предлагаемом материале представлены наиболее интересные детали диспута АНЦЭА на тему: «Как деофшоризовать Россию?». В работе клуба приняли участие многие ученые. Основными диспутантами выступили К.М. Никитин (директор Центра налоговой политики экономического факультета МГУ) и Б.А. Хейфец (главный научный сотрудник Института экономики РАН), модераторами — президент АНЦЭА Е.Т. Гуревич и декан экономического факультета МГУ А.А. Аузан. В ходе дискуссии обсуждались следующие вопросы: ограничены ли задачи деофшоризации исключительно фискальными целями? как обеспечить запросы бизнеса, которые решаются через использование офшорных и низконалоговых юрисдикций? как соотносятся задачи по обеспечению экономического роста и деофшоризации? какие меры могут обеспечить успешное «принуждение к деофшоризации»?

Б.А. Хейфец,

Институт экономики РАН (Москва, Россия)

ПОЧЕМУ БУКСУЕТ ДЕОФШОРИЗАЦИЯ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ?

В.А. Kheyfets,

Institute of Economics Russian Academy of Sciences (Moscow, Russia)

WHY IS RUSSIAN DE-OFFSHORIZATION STUCK?

Тема деофшоризации актуальна с начала 2000-х гг. За это время было только два года, когда отмечался приток капитала. Основная тенденция — увеличение вывоза капитала. За первые два месяца 2014 г.

он составил 35 млрд долл., за 2013 г. — 65 млрд долл. Правда, сократился до 26 млрд долл. объем сомнительных операций.

Почему же нет осязаемого прогресса в решении проблемы деофшоризации? На это есть четыре причины.

Первая причина. В настоящее время нет единого мнения по данной проблеме среди экспертов по созданию Международного финансового центра в Москве, Экспертного управления Президента РФ, Минэкономразвития, Минфина, ФНС, Росфинмониторинга, Государственной думы, академического сообщества, представителей бизнеса. Это отражается и на разработке концепции деофшоризации.

Анализ деятельности разных групп над антиофшорным законодательством показал, что есть две основные позиции в оценке роли офшоров для России:

1) по отношению к вывозу в офшоры капиталов, полученных нелегальным путем, существует резко отрицательная консолидированная позиция всех экспертов. Она полностью соответствует международным трендам антиофшорной политики, активизировавшейся во время глобального финансового кризиса. Здесь следует заметить, что хотя речь идет о нелегальных капиталах, но они в офшорах фактически отмываются и становятся легальными. Как правило, они не тезаврируются где-то в пещерах, а вкладываются во вполне легальные активы;

2) по отношению к агрессивной минимизации налогообложения корпоративным сектором с использованием офшорных финансовых сетей единой точки зрения нет. Указанная позиция достаточно дискуссионная. Наряду с противниками поощрения такой политики, которые считают, что она вредна для страны и когда низконалоговые юрисдикции используются для агрессивной минимизации налогообложения, происходит подрыв налоговой базы бюджета, есть явные ее сторонники, утверждающие, что использование схем минимизации налогообложения традиционно для международной практики. Оно повышает конкурентоспособность российских компаний, офшоры помогают бизнесу, защищают собственность прежде всего от рейдерства, компенсируют недостатки российских институтов, судебной системы, способствуют реализации инвестиционных проектов, дают возможность получать кредиты и т.д. Иными словами, это выгодно государству.

По мнению самого Б.А. Хейфеца, компании в офшорах помогают решать отдельные задачи для бизнеса, могут выполнять функции по привлечению кредитов, трейдеров. Но **центры концентрации прибыли** должны создаваться не в офшорах, а в России, и налоги должны платиться по российским ставкам.

Вторая причина. Мало кто понимает суть современного офшорного мира. Необходимо определить, что такое офшор. Признаками офшора принято считать: низкие налоги (не по отношению к любым доходам, а, как правило, к доходам, получаемым вне данной юрисдикции), очень упрощенный уровень администрирования, легкие условия ведения бизнеса, трудность определения бенефициаров.

Однако современный офшорный мир гораздо сложнее. Классических офшоров, списки которых с конца 1980-х гг. составляют разные международные организации и отдельные страны, насчитывается от 40 до 60. У нас в списке — 41 юрисдикция, в списке для межбанковских операций Центрального банка — 54 юрисдикции, в других списках — чуть больше. Нужно подчеркнуть, что речь идет именно о юрисдикциях, так как офшор — это не территория. Юрисдикция — это территория закона и определенных институтов, прежде всего судов и административных органов, которые следят и гарантируют выполнение данных законов. После 2001 г. (атака на башни-близнецы в Соединенных Штатах Америки) в мире не было создано ни одной офшорной юрисдикции.

Несмотря на то что в 2000-е гг. усилилась антиофшорная политика и со стороны международного сообщества, и со стороны отдельных стран, развитие офшоров продолжалось. Это развитие пошло по пути распространения на другие территории, по пути создания новых конфигураций. Кто-то называет их «офшорные цепочки», но лучше сказать, что это «офшорные финансовые сети». Почему сети? Потому что не всегда отношения между офшорной и неофшорной компанией обусловлены владением собственностью, долями акций. Здесь может быть совершенно другая связь на основе неформальных, дружественных отношений и т.д.

Получили распространение компании специального назначения — SPE (special purpose entity), которые играют роль или центров владения холдингами, или тех же инвестиционных, трейдинговых, брокерских компаний. Через SPE идет большое количество инвестиций.

Третья причина. Несовпадение групповых интересов разных экономических игроков.

Заинтересованность частных компаний в офшорах всем известна и вполне понятна. Хотя здесь бывают исключения. Например, «ЛУКОЙЛ» выдвинул предложение о создании национальной компании и разработке соответствующего закона. Основной признак национальной компании — это регистрация и уплата налогов в России. Конечно, «ЛУКОЙЛ», продвигая указанную идею, ставит себе целью иметь равные возможности с государственными нефтяными компаниями, например, в разработке арктических месторождений и т.д. Тем не менее его предложение заслуживает внимания, хотя пока не нашло поддержки.

Офшорные интересы дельцов теневой экономики (например коррумпированного чиновничества) тоже понятны. В декабре 2011 г., когда Президент РФ В. Путин объявил о дополнительном стимулировании деофшоризации, он отметил, что у 365 чиновников в этой сфере было 169 компаний, которыми они руководили, и большинство из них выводили активы в офшор. Какие изменения произошли с тех пор, неизвестно, так как доступной информации нет.

Теперь следует сказать несколько слов об использовании офшоров государственными компаниями. У них нет проблем с защитой от рейдерства, зачем тогда им экономить за счет российского бюджета?

Между тем отношения Газпрома с Украиной строятся в основном через офшорные компании, в том числе «РосУкрЭнерго», один из хозяев которой, Д. Фирташ, был недавно задержан в Австрии. У «Роснефти» тоже очень много офшорных трейдеров, среди них есть просто выдающиеся. Так, «Роснефть» предоставляла кредиты в товарной форме (нефть), расчет проводила через несколько месяцев, и долг иногда достигал сотен миллионов долларов.

Четвертая причина. Недостаточный уровень международного сотрудничества. В одиночку бороться с офшорами невозможно. Сейчас это мировой тренд, он обусловлен кризисом, переходом мировой экономики на новую модель развития, при которой снизятся темпы роста и возникнут проблемы с наполнением бюджета.

Соответственно ведется поиск новых источников бюджетных доходов. В ОЭСР разработан план по борьбе с эрозией налоговой базы и выводом прибыли из-под налогообложения. Его отличительная особенность заключается не только в том, что он охватывает новые виды деятельности, например, интернет-торговлю, но и в том, что он нацелен на предотвращение увода от налогов легальных доходов компании. Одна из главных мер — это уже разработанный глобальный стандарт автоматического обмена информацией.

Россия собиралась вступить в ОЭСР, в данном направлении велась работа, в том числе и в рабочих группах по налогообложению. Стране был выдвинут целый ряд претензий, в частности по раскрытию информации. При проверке наших соглашений об избежании двойного налогообложения, обнаружилось, что из 80 действующих только 25 не соответствуют международным стандартам обмена, что неплохо. Еще несколько соглашений Россия пересмотрела за последние три года. Но, даже если будет налажен обмен информацией, это не гарантирует успехов в борьбе с уклонением от уплаты налогов. Если говорить о судебном разбирательстве споров по трансфертным ценам между ФТС РФ и предпринимателями, то из рассмотренных в 2012 г. судами 11,1 тыс. дел об оспаривании решений таможенных органов о корректировке таможенной стоимости товаров на сумму 20,6 млрд руб. по 10,7 тыс. дел на сумму 20,3 млрд руб. (99%) решения были вынесены не в пользу таможенных органов. В среднем за три года примерно 30% запросов были проигнорированы. Но и получаемые ответы не всегда содержат запрашиваемую информацию, а также приходят с задержкой, в результате чего эта информация теряет актуальность.

Но даже если в чем-то удастся уличить недобросовестных плательщиков, то возникает проблема судебной системы. В частности, один из важных каналов перевода прибыли в офшор — трансфертное ценообразование — уловить и, особенно, доказать очень сложно. По данным работы судебной системы в отношении контроля за трансфертным ценообразованием, даже при выявлении нарушений таможенной службой в более чем 90% случаев решение суда выносилось в пользу предпринимателей.

В настоящее время, когда заморожены контакты с международным сообществом, развитие России по линии взаимодействия с ОЭСР находится под вопросом, что тоже скажется на эффективности борьбы с офшорами.

Общий вывод из всего сказанного выше следующий: в вопросе борьбы с офшорами настоятельно требуется комплексный подход. Приоритет должен быть отдан мерам системного характера, прежде всего тем, которые позволят сдерживать легальный отток капитала. При этом нельзя ограничиваться только мерами «карательного» характера, необходимо последовательно и гибко применять принцип «кнута и пряника». Системные меры должны дополняться другими, направленными на борьбу с нелегальным выводом капитала по офшорным схемам.

К системным мерам по ограничению легального оттока капитала по офшорным схемам, которые целесообразно использовать на современном этапе, можно отнести:

1) кардинальное улучшение условий для осуществления экономической деятельности, включая институциональные и политические реформы, обеспечивающие реальную защиту инвесторов;

2) налоговый маневр за счет пересмотра соглашения об избежании двойного налогообложения (СИДН) и отмены всех льгот для нерезидентов, что позволит перенести центр тяжести налогового стимулирования инвесторов в российскую юрисдикцию;

3) обеспечение реальной транспарентности всех экономических акторов, действующих в России, в том числе учредителей, попечителей и бенефициаров соответствующих иностранных трастов;

4) усиление степени ответственности за нарушение налогового законодательства, включая идентификацию бенефициаров, в соответствии с международной практикой;

5) разработка закона о национальной компании, отличительными признаками которой является регистрация и уплата налогов в российской юрисдикции;

6) отказ от государственного патернализма в отношении компаний, использующих схемы агрессивной минимизации налогообложения;

7) гармонизация и более тесная координация антиофшорной политики стран Таможенного союза;

8) вывод на качественно новый уровень международного сотрудничества по налоговым вопросам в рамках ОЭСР прежде всего в области обмена информацией, с существенным повышением его эффективности;

9) возрастание роли нравственных начал при формировании экономической и кадровой политики, общественное осуждение использования офшоров.

По мнению автора, возрастание роли нравственных начал в экономической и кадровой политике, общественное осуждение офшоров — одна из важнейших мер по ограничению легального оттока капитала. Ведь во многих цивилизованных странах *неприлично говорить о том, что используются офшоры*. Например, в прошлом году был опубликован список

счетов из офшоров. После этого несколько десятков стран стали принимать меры, а списки вызвали активное обсуждение проблемы в обществе. Так что если все-таки нравственные принципы в российской политике усилятся, это будет хорошо и для деофшоризации.

К.М. Никитин,

МГУ имени М.В. Ломоносова (Москва, Россия)

ДОБАВИТЬ «ПРЯНИКОВ» В МЕНЮ ИЗ «КНУТОВ»

К.М. Nikitin,

Lomonosov Moscow State University (Moscow, Russia)

ADD SOME CARROTS TO THE STICKS

В вопросе о том, что нужно делать с деофшоризацией и чего на данный момент нет в комплексе мер, которые реализуются, следует прежде всего ориентироваться на президентское послание. По мнению автора статьи, основная наша цель — добиться уплаты налогов в Российской Федерации. Это можно сделать несколькими альтернативными или дополняющими друг друга способами: во-первых, нужно, чтобы зарубежные компании регистрировались в Российской Федерации постоянные представительства (налоговый термин); во-вторых, нужно, чтобы они признавались налоговыми резидентами Российской Федерации, приобретали такой статус; в-третьих, нужно, чтобы они в принципе закрывали свои зарубежные компании и переводили бизнес или центры прибыли в Российскую Федерацию. В принципе, основываясь на этих соображениях, и разворачивается комплекс мер, которые сейчас пытаются реализовать в процессе подготовки законодательства.

Для того, чтобы активизировать это ожидаемое поведение, могут быть применены стимулы налоговой политики или налогового администрирования, а также неналоговые стимулы. В президентском послании был обозначен следующий перечень стимулов: создать законодательство о контролируемых иностранных корпорациях, одновременно с этим компаниям из офшорных юрисдикций запретить доступ к государственным и муниципальным контрактам, запретить им доступ к контрактам госкорпораций, мерам государственной поддержки. Указанный перечень мер затем был трансформирован в перечень поручений по реализации президентского послания и ретранслирован правительству.

Правительство отреагировало, опубликовав в марте 2014 г. законопроект о контролируемых иностранных компаниях, в который включило также понятие налогового резидентства. Очевидно, что данный законопроект требует доработки. Многие пока воспринимают его как некую начальную позицию для переговоров. Ко всем зарубежным компаниям, которые так или иначе контролируются российскими

юридическими или физическими лицами и российскими налоговыми резидентами, будут применяться правила о контролируемых иностранных корпорациях. То есть, если компания не подняла прибыль оттуда на уровень Российской Федерации, то эту прибыль считают по правилам российского налогового учета, присоединяют к ее собственной российской прибыли и платят с нее налог на прибыль в Российской Федерации. Если же подняла, то компания будет платить по пониженной ставке в 9%.

Важно, что пока весь перечень дополнительных налоговых мер, которые обсуждаются экспертами и имеют шансы быть реализованными, сводится исключительно к «кнутам». Рассматривается введение налога на выплаты за рубеж, ограничение налогового вычета различных расходов, пересмотр соглашений с пересмотром нулевых ставок при удержании налога при выплате за рубеж, определение бенефициарного собственника, чтобы лишить компании возможности использовать договоры об устранении двойного налогообложения, и т.д. Единственное, что не обсуждается в ходе общественной и профессиональной дискуссии в России, — это позитивные стимулы, которые могут заставить компании меньше пользоваться низконалоговыми юрисдикциями, офшорами.

Поэтому следует поговорить о позитивных стимулах. По мнению многих специалистов, которые занимаются налоговым и иным законодательством, использование зарубежных юрисдикций преследует несколько целей:

- во-первых, налоговая оптимизация;

- во-вторых, защита прав собственности, которая связана с применением английского права, лондонского или стокгольмского арбитражей, английских и в меньшей степени американских государственных судов. Некоторые инструменты либо англосаксонской системы (трасты, фонды), либо континентального права (штифунги) используются для того, чтобы обойти строгие императивные нормы российского семейного законодательства и наследственного права.

Возвращаясь к вопросу о позитивных стимулах, нужно подчеркнуть, что никто не оспаривает важность деофшоризации. Хотя нет уверенности в том, что Российская Федерация должна облагать все доходы российских резидентов и все доходы российских компаний, полученные за рубежом и не распределенные в Российскую Федерацию. От этого прежде всего могут пострадать госкомпании и условно «национальные» компании, которые зарегистрированы в России, но имеют огромные холдинги в Австрии, Голландии, и т.д.

Для деофшоризуемых компаний (если такие найдутся) нужно создать некую «мягкую зону приземления», которая позволит им перейти с одного уровня комфорта ведения бизнеса на другой, в том числе с точки зрения увеличения налоговой нагрузки и многих других вещей.

Могут быть использованы описанные ниже стимулы.

В налоговой политике — введение некоего варианта participation exemption (льготы в связи с участием). Это именно то, чем славится

Голландия, много зарабатывающая с помощью нормального налогового режима, который привлекает другие страны. Иначе она не получила бы такие доходы. Правда, если подобную идею представить в Минфин РФ, то ответ, скорее всего, будет «нам не нужны выпадающие доходы бюджета, которые составят столько-то». Тот факт, что в противном случае этих доходов нет и не будет вообще, никого не убеждает.

С точки зрения налогового администрирования целесообразно было бы поступить следующим образом. Во-первых, не стоит настаивать на перерегистрации в Российской Федерации или переносе центров прибыли. Скорее, надо предложить компаниям стать налоговыми резидентами Российской Федерации и платить налоги на прибыль в Российской Федерации, но при этом иметь возможность использовать английское право, английский арбитраж и т.д. Когда же в России объединятся Высший арбитражный и Верховный суды и продемонстрируют существенный прогресс в улучшении правосудия, тогда компании будут пользоваться российскими судами и российским исполнением решений судов.

Можно также распространить на эти компании режим горизонтального мониторинга и расширенного обмена информацией, который дает большую степень уверенности в отношении налоговых органов. Можно на несколько лет ввести мораторий на налоговые проверки и создать на самом деле специализированную налоговую инспекцию либо межрегиональную, либо в городе Москве. Это необходимо, чтобы для таких компаний условия стали мягче, чем сейчас в Российской Федерации, но жестче, чем в тех юрисдикциях, откуда они придут.

Наконец, в области неналоговой политики нужно либо корректировать закон о международном коммерческом арбитраже, либо создавать отдельный, со специальным режимом, третейский суд, в который, скорее всего, придется привлечь нескольких английских судей в отставку. Тогда для узкого круга деофшоризованных компаний, которых можно было бы маркировать как например, резидентов Международного финансового центра (МФЦ), в подобном переходе будет смысл.

Вывод из всего сказанного выше следующий: для таких компаний необходим некий специальный режим, возможность существовать в чуть более комфортных условиях. Помимо статуса резидента МФЦ есть и другие варианты. Можно, например, по аналогии с европейским сообществом, предусмотреть некий режим не национальных, а «европейских компаний», которые создаются в любой стране, но подлежат регулированию на надстрановом уровне. Если у нас появятся подобные компании, это позволит привлечь в Российскую Федерацию новые зарубежные организации. Надо добавлять набор «пряников» к набору «кнутов». Частично этот набор был описан выше. Тогда можно попытаться реализовать задачу по деофшоризации.

Требования к статьям, принимаемым к публикации журналом «Вестник Московского университета. Серия 6. Экономика»

Материал, предлагаемый для публикации, должен являться оригинальным, не публиковавшимся ранее в других научных изданиях, соответствовать профилю и научному уровню журнала. Решение о тематическом несоответствии может быть принято Редколлегией без специального рецензирования и обоснования причин.

Поддача статьи осуществляется в электронном виде на адрес электронной почты редакции econeditor@econ.msu.ru. Статья должна быть представлена в виде файла в формате MS Word стандартным шрифтом (№ 12) на русском языке через полтора (компьютерных) интервала. Объем статьи не должен превышать 30 тыс. знаков (с пробелами).

Статья должна начинаться с аннотации (максимум 250 слов) и ключевых слов (не более 8) на русском и английском языках. В аннотации должны быть отражены цель, методология, основные результаты исследования и выводы. Несоответствие между русской и английской аннотацией не допускается.

К статье необходимо приложить сведения об авторе (авторах): полные фамилия и имя, основное место работы, занимаемая должность; ученая степень, звание; служебный и домашний адреса, служебный телефон и электронная почта на русском и английском языках. Аспиранты, стажеры, студенты представляют положительную выписку из решения кафедры.

Структура статьи должна строиться по принятым в международном сообществе стандартам: введение, основная часть (обзор релевантных научных источников, описание методологии, результаты исследования и их анализ), заключение (выводы, направления дальнейших исследований), список литературы.

Список литературы должен содержать библиографические сведения обо всех публикациях, упоминаемых в статье, и не содержать указаний на работы, на которые в тексте нет ссылок. В списке литературы помещаются сначала публикации на русском языке (в алфавитном порядке), затем публикации на языках, основанных на латинском алфавите (также в алфавитном порядке).

Ссылки на Список литературы даются в тексте в следующем виде: [Oliver, 1980], [Porter, 1994, p. 45], [Иванов, 2001, с. 20], [Porter, 1994; Иванов, 2001], [Porter, Yansen, 1991b; Иванов, 1991]. Ссылки на работы трех и более авторов даются в сокращенном виде: [Гуриев и др., 2002] или [Bevan et al., 2001].

Все данные должны иметь сноски на источник их получения, а таблицы должны быть озаглавлены. Ответственность за использование данных, не предназначенных для открытых публикаций, несут в соответствии с законодательством РФ авторы статей.

Статьи, соответствующие указанным требованиям, регистрируются, им присваивается регистрационный номер (сообщается по электронной почте).

Отклоненные статьи не возвращаются авторам. В случае отказа в публикации статьи автору направляется мотивированный отказ, основанный на результатах рецензирования. По запросам авторов рукописей и экспертных советов в ВАК редакция предоставляет соответствующие рецензии по статье без указания имен рецензентов.

Автор дает согласие на воспроизведение на безвозмездной основе в сети Интернет.

Выплата гонорара за публикации не предусматривается. Плата за публикацию рукописей не взимается.

Адрес редколлегии: Москва, Ленинские горы, МГУ, 3-й учебный корпус, экономический факультет, ком. 326. email: econeditor@econ.msu.ru