

Вестник Московского университета

НАУЧНЫЙ ЖУРНАЛ

Основан в ноябре 1946 г.

Серия 6 ЭКОНОМИКА

№ 5 • 2012 • СЕНТЯБРЬ—ОКТАБРЬ

Издательство Московского университета

Выходит один раз в два месяца

СОДЕРЖАНИЕ

Экономическая теория

- Бузгалин А.В., Колганов А.И., Московский А.И.
Марксизм и институционализм: сравнительное исследование 3
Котляров И.Д. Сущность услуги как экономического блага 19
Ларионова Н.И. Экономический подход к социальному капиталу . . 35

Экономика зарубежных стран

- Патрон П.А. Долговой кризис Еврозоны: причины и пути преодоления 45
Тарханова Л.Б. Экономический анализ морской интегрированной политики европейских прибрежных государств 67

Отраслевая и региональная экономика

- Гайдук В.И., Багмут С.В. Формирование оптового продовольственного рынка региона 77
Калачикова О.Н., Шабунова А.А. Анализ упущенной экономической выгоды от репродуктивных потерь 86
Бобров А.Л., Юзбеков М.А. Природоохранная деятельность деревообрабатывающего производства 98
Костюнин Д.С. Практическое применение модели мультистандартного учета 105

CONTENTS

Economic Theory

Buzgalin A.V., Kolganov A.I., Moskovskiy A.I. Marxism and Institutionalism: Comparative Analysis	3
Kotlyarov I.D. Essence of Service as Economic Benefit	19
Larionova N.I. Economic Approach to the Social Capital	35

Economy of Foreign Countries

Patron P.A. Eurozone Debt Crisis: Causes and Solutions	45
Tarhanova L.B. The Economic Analysis of the Maritime Integrated Policy of the European Coastal States.	67

Branch and Regional Economy

Gayduk V.I., Bagmut S.V. Formation of Regional Wholesale Food Market	77
Kalachikova O.N., Shabunova A.A. The Analysis of the Missed Economic Benefits from Reproductive Loss	86
Bobrov A.L., Yuzbekov M.A. Nature Protection Activity of the Enterprises of Processing of Wood.	98
Kostyunin D.S. Practical Application of Multistandard Accounting Model	105

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

А.В. Бузгалин¹,

докт. экон. наук, профессор МГУ имени М.В. Ломоносова,

А.И. Колганов²,

докт. экон. наук, зав. лабораторией по изучению рыночной экономики МГУ имени М.В. Ломоносова,

А.И. Московский³,

канд. экон. наук, доцент экономического ф-та МГУ имени М.В. Ломоносова

МАРКСИЗМ И ИНСТИТУЦИОНАЛИЗМ: СРАВНИТЕЛЬНОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ⁴

В представленной статье авторы проводят сравнительный анализ современного марксизма и институциональной экономической теории и особо отмечают методологические и теоретические сходства и различия марксистской политэкономии и классического институционализма. Рассматриваются не только те общие черты, которые обычно выделяются во всех исследованиях (методологический холизм и т.п.), но также критический подход к «рыночно-центрической» модели экономической теории; наличие различных экономических систем и существование сложного комплекса качественно разных форм *современной* экономической жизни (не только рыночный, но и иные способы координации, включая планирование, отношения солидарности, сетевую кооперацию и т.п.; различные типы отношений собственности, экономических ценностей и мотивов и т.д.).

Показывается потенциал этих теорий в изучении социальных и экономических проблем. Принимается во внимание различие нового и классического институционализма.

Ключевые слова: экономическая теория, метод экономической теории, политическая экономия, марксизм, институционализм, сравнительный анализ, производственные отношения, институты, «маркето-центрическая» модель экономической теории.

Authors concentrate their attention on the comparative analysis of the modern Marxist political economy and institutional economic theory. Article articulate methodological and theoretical common features and differences between these schools.

¹ Бузгалин Александр Владимирович, тел.: +7 (903) 736-96-10; e-mail: buzgalin@mail.ru

² Колганов Андрей Иванович, тел.: +7 (926) 827-25-98; e-mail: onaglo@mail.ru

³ Московский Александр Иванович, тел.: +7 (499) 783-43-59; e-mail: amoskovskiy@yandex.ru

⁴ Авторы выражают искреннюю благодарность Р. Нурееву, чьи работы, в частности текст в книге «Постсоветский институционализм» (М., 2005) и проведенный в нем сравнительный анализ различных ветвей институционализма, существенно помогли нам в работе над докладом.

Among the most important features common for Marxism and ‘classic’ institutionalism, stressed by the authors, are not only typically mentioned (methodological holism and so on), but also: critical approach towards “market-centric” model of economic theory; distinction of different economic systems and existence of the complex, qualitatively different forms of economic life in *modern* reality (not only market, but also another types of coordination, including planning, solidarity, net-work cooperation and so on; different property relations; different types of economic values and motivations and so on).

Authors show potential of both schools in the research of the different social and economic problems, where and why different approaches of this two schools can be used as the most efficient instruments for the research of economic life. Authors also take into the account specific features of neo-institutional and classic institutional theory.

Key words: economic theory, method of economic theory, political economy, Marxism, institutionalism, comparative analysis, production relations, institutions, “market-centric” model of economic theory.

Сравнительное изучение двух ведущих школ экономической теории — чрезвычайно сложная задача. Оно требует не одной статьи, а развернутого исследования, в котором необходимо участие большого числа представителей и марксизма, и институционализма. Однако некоторые ключевые методологические и теоретические аспекты можно выделить предварительно. Этому и посвящен данный текст.

Серьезным препятствием для сравнительного анализа является то, что и марксизм, и институционализм внутри себя разделены на ряд течений, которые зачастую никак не связаны друг с другом по существу, кроме использования некоторых общих терминов. Например, так называемый аналитический марксизм, пытающийся рассматривать марксизм на основе принципа методологического индивидуализма, очевидно, не является марксизмом вообще. Если бы К. Маркс знал о таком «марксизме», он, скорее всего, еще раз повторил бы свою известную фразу: «Тогда я не марксист!». Ведь К. Маркс (совместно с Ф. Энгельсом) предложил (по словам одного современного институционалиста-классика) «мощное опровержение» методологического индивидуализма задолго до появления данного выражения в статье Й. Шумпетера в 1909 г. Это было сделано в работе «Немецкая идеология» (1846; раздел «Единственный и его собственность»), основное внимание в которой уделено разбору тезисов немецкого философа М. Штирнера.

Но и под вывеской «институционализм» публикуется немало сомнительных текстов, не имеющих ничего общего с идеями наиболее авторитетных представителей данной школы. Часто эти работы больше ориентированы на «интеллектуальную моду», на чисто внешние и формальные обстоятельства, чем на изучение эконо-

мической реальности и развитие собственно институциональной теории⁵. Поэтому для продуктивного сравнения марксизма и институционализма следует опираться на подлинность, или «аутентичность», как говорил Н.А. Цаголов, той и другой теории.

Еще одно, на первый взгляд формально терминологическое, обстоятельство, но тем не менее препятствующее формированию адекватного представления об институциональной теории и той реальности, которую она отображает,— ее названия: «институционализм», «неоинституционализм», «новый институционализм», «прикладная институциональная экономика», «современный институционализм», «старый и новый институционализм», «институциональный анализ». Это имеет особое значение для российской действительности, в которой институциональная тема появилась в 1990-е гг. и описывалась почти исключительно терминологией «нового институционализма». Почему возникло и существует такое многообразие обозначений? Необходимо ли оно?

На первый взгляд кажется, что такое множество названий обусловлено тем, что все они относятся к одному корпусу теоретических представлений, объединенных словом «институт». На самом деле имеет место огромная путаница, сопровождаемая невероятной эклектикой рассуждений, связанная с разным пониманием, а в ряде случаев отражающая полное непонимание предмета, метода, содержания институциональной теории. Это однажды вызвало крайнее раздражение академика Д.С. Львова, который заявил, что в методологических рассуждениях на темы институтов много «словоблудия, иначе не скажешь»⁶. И это не каприз, не недопонимание предмета именитым экономистом, поскольку под его руководством и с его авторским участием вышли две серьезные работы по институциональной проблематике.

Основная путаница связана с термином «неоинституционализм». Впервые данное название использовал признанный авторитет, можно сказать, патриарх классического институционализма М. Тул в своей докторской диссертации «Философия неоинституционализма: Веблен, Дьюи (Dewey), Эйрс (Ayres)» (1953). Этим названием он обозначил подъем второй волны классического институционализма (после всплеска своей популярности в 1930-е гг.

⁵ В 1990 г., когда уже вполне сформировалось направление, получившее название «новый институционализм», У. Даггер, американский экономист, которому близки идеи марксизма и институционализма, опубликовал статью с названием «Новый институционализм: новый, но не институционалистский». То есть новый институционализм относится к институционализму классическому (или старому) так же, как аналитический марксизм — к марксизму (*Dugger. W. New Institutionalism: New, But Not Institutionalist // J. of Economic Issues. 1990. Vol. XXIV. N 2*).

⁶ Homo Institutus — Человек институциональный / Под ред. О. Иншакова. Волгоград, 2005.

и некоторого ее спада к 1940-ым гг.), который начался в 1950-е гг. и продолжается до настоящего времени. Своей диссертацией М. Тул подчеркнул важный рубеж эволюции институционализма. Во-первых, осознание фундаментальной роли в нем философии американского прагматизма, отцами-основателями которого были Ч.С. Пирс, У. Джэймс и Дж. Дьюи. Без знания философии прагматизма институционализм как экономическую теорию трудно понять (так же как, по словам В. Ленина, без изучения логики Г. Гегеля нельзя понять «Капитал» К. Маркса). Во-вторых, М. Тул отмечает, что в середине XX в. важную роль в эволюции институциональной теории сыграл К. Эйрс. Он 40 лет читал лекции в знаменитой Техасской школе институциональной экономики в Остине, откуда вышла плеяда талантливых институционалистов, работающих во многих университетах и научных центрах Соединенных Штатов. Научный авторитет К. Эйрса был одним из решающих в сохранении и развитии институциональной традиции с 1930-х до начала 1970-х гг.

Но ни одна из работ К. Эйрса, основными из которых являются «Проблема экономического порядка» (1938), «Теория экономического прогресса» (1944), «Священное право капитала» (1946), «Индустриальная экономика: ее технологический базис и институциональная судьба» (1952), «К разумному обществу» (1961), или даже отрывки из них никогда не переводились на русский язык. Поэтому представления советских и российских экономистов об институциональной классике остаются крайне скудными, в них отмечаются некритично принятые сомнительные оценки даже весьма авторитетных ученых. Например, Й. Шумпетера, который считал, что американский институционализм представляет собой собрание ошибок немецкой исторической школы, а прародителем, или «отцом американского институционализма», является Г. Шмоллер. Достаточно хотя бы бегло ознакомиться со статьями Т. Веблена 1898—1907 гг., в которых он пытается уяснить для себя отличие нарождающейся неоклассической теории Д.Б. Кларка, А. Маршалла, австрийцев от предшествующих взглядов Ф. Кенэ, А. Смита, К. Маркса, Дж. Милля, и прочитать его одну более или менее законченную работу, чтобы не возникало сомнений в следующем: Т. Веблен был наследником и продолжателем не немецкой исторической школы, к которой относился с уважением, а классической политической экономии, развившейся на специфической интеллектуальной почве Америки. Т. Веблен слушал лекции Ч.С. Пирса и, хотя его курса не завершил, говорил потом, что Ч.С. Пирс оказал на него серьезное влияние.

В итоге с 1950-х гг. среди основоположников институциональной теории вместе с именами Т. Веблена и Дж. Коммонса называется нередко имя философа и педагога (что выглядит, кажется,

странно) Дж. Дьюи, хотя правильнее было бы добавить в этот ряд все же Ч.С. Пирса⁷.

До 1990-х гг. неоинституционалистами называли себя представители *классического* институционализма — от К. Эйрса до Р. Хейлбронера и Дж. Ходжсона. В связи с этим М. Тул в своей книге, изданной в 1995 г., иронично отмечал, что в 1990 г. Т. Эггертссон, видимо, ничего не знавший об этом, стал называть неоинституционализмом совсем другое теоретическое направление — новый институционализм, берущий свое начало, предпосылки, схемы рассуждений, философские основы не от Т. Веблена, Дж. Коммонса, У. Митчелла, Дж. Дьюи, а от неоклассической традиции.

Неоклассические корни нового институционализма открыто признают, но не афишируют сами представители этого направления (в России — Р. Капелюшников, А. Шаститко, В. Тамбовцев). Поэтому вряд ли можно согласиться с тем, что некоторыми авторами новый институционализм воспринимается как оппозиция неоклассики, а не ее специальное продолжение. В России принципиальный смысл нового институционализма как продолжения неоклассики в других, неэкономических областях социальной науки был раскрыт в глубокой, аргументированной статье Л. Кусургашевой⁸. Правда, автор использует при этом название «неоинституционализм». Следует подчеркнуть, что российский новый институционализм, в отличие от западного, часто именуется просто институционализмом или еще проще — институциональным анализом экономики, прикладной институциональной экономикой и даже современной институциональной экономикой, что не оставляет в современности места никакому другому институционализму. Новоинституционалисты полагают, что классический институционализм как реальное теоретическое направление сошел на нет в 1930—40-е гг., оправдывая тем самым свою претензию быть единственными представителями современного институционализма, точно так же как неклассическая ортодоксия мнит себя единственным представителем экономической науки (А. Либман, С. Гуриев).

Сравнивать марксизм с новым институционализмом можно, но это представляется малопродуктивным, поскольку их сходства и различия находятся не только в области экономики как объективной сферы бытия, но еще и в области права и политики — пространстве волевых субъективных отношений. Возникает проблема связи права и политики с экономикой и наоборот. В марксизме

⁷ См.: *Мировски Ф.* Философские основы институциональной экономики // Вопросы новой политической экономики. Альманах Костромского гос. ун-та. 2003. № 1—2.

⁸ См.: *Кусургашева Л.* Критический анализ основ неоинституционализма // Экономист. 2004. № 6.

они получили широкое освещение в сотнях работ, характеризующих прямые и обратные связи базиса и надстройки, производственных отношений, их юридических форм, политики. Попытка новоинституционалистов снять проблему заявлениями типа «нет права и политики без экономики, нет экономики без политики и права»⁹ выглядят неубедительно. По существу они уходят от проблемы, вызывая подозрения в том, что придерживаются идеи первенства права и политики («верховенства закона») над экономикой. Однако согласия по этому вопросу нет даже среди либеральной части российского сообщества. Например, известный российский политолог, либерал, М. Урнов резко критикует возможность исследования политических процессов инструментами неоклассики¹⁰.

Еще одна сложность сравнительного анализа (уже для любых теорий) связана с широкой пропагандой идеи постмодернистской «деконструкции» произведений искусства, знания, науки, философии, теорий, критериев научности и вообще всех смыслов. Это обстоятельство плохо осознается в российском обществе. Но оно распространяется в нем и стимулируется, в частности, сомнительной формулой плюрализма идей в научных дискуссиях («никто не имеет права на истину!»), в тени которой, однако, уже 20 лет настойчиво утверждается монополизм одной известной теории, одной идеологии и соответствующей единственно объективной научной картины экономики, политики, общества и вообще всего мира людей.

Поэтому, может быть, главная трудность сравнительного анализа марксизма и институционализма заключается в том, что если экономическая теория марксизма имеет систематическое и обстоятельное отображение, прежде всего в «Капитале» К. Маркса, которое дополнено по отдельным направлениям его последователями, то институционализм до настоящего времени не имеет ни одной работы, в которой идеи этого направления были бы представлены в более или менее систематизированной форме, подобной «Капиталу» или «Богатству народов» А. Смита.

Сравнение этих теоретических направлений, анализ взаимоотношений и сходства между ними очень давно является предметом интереса западных экономистов. Достаточно вспомнить мысль

⁹ Аузан А.А., Крючкова П.В., Тамбовцев В.Л. Институциональная экономика: Курс лекций. М., 2003. Т. 1. С. 33. Точное выражение этой идеи авторами следующее: «нет отдельно экономических правил, отдельно юридических правил». Авторы придерживаются представления, что «институты — это правила поведения с механизмами внешней поддержки и ограничения», воспринятого от Д. Норта.

¹⁰ Два года назад эту свою позицию М. Урнов аргументировал на традиционной апрельской конференции ВШЭ (см. также: Урнов М. «Экономический империализм» глазами политолога // Общественные науки и современность. 2009. № 4).

Дж. Коммонса о том, что первым институционалистом следует считать К. Маркса. Существует много распространенных суждений, подчеркивающих близость марксизма и институционализма. Например, по мнению многих институционалистов, то, что они называют институтами, в марксизме определяется как производственные отношения. Другие подчеркивают, что марксизм отличается от институционализма тем, что среди институтов он выделяет капитал как главный институт, который играет решающую роль в жизни капиталистического общества. Из недавних работ можно отметить следующие. В 2009 г. «Журнал институциональной экономики» опубликовал статью Дж. Коммонса, написанную им в 1925 г.¹¹, с развернутым комментарием редактора и издателя этого журнала Дж. Ходжсона, профессора Хэртфордширского университета Великобритании. В своей статье Дж. Коммонс аргументирует способы достижения неоднократно им озвученной заветной научной и гражданской цели — «сделать капитализм более добрым». В его работе часто фигурирует слово «reasonable» (разумный, благоразумный): reasonable society, reasonable business, reasonable capitalism. Автор полагает, что постоянным совершенствованием законодательства можно смягчить неизбежную классовую борьбу в обществе и достичь «разумной стабилизации капитализма». Указанной цели, видимо, служит и то, что Дж. Коммонс избегает термина «наемный рабочий», используя слово «wage-earner» (получающий плату за труд). Понятно, что это — пункт серьезной оппозиции марксизма институционализму Дж. Коммонса в целом, хотя проблема законодательства не является чуждой и марксизму. Но Дж. Коммонс близок марксизму в том, что он, в отличие от большинства институционалистов, вполне определенно истолковывает и понимает институты как формы коллективного действия (одна из его работ называется «Теория коллективного действия»). В них коллективность являет себя непосредственно, а не опосредована исключительно индивидуальным действием, как в теории группового действия М. Олсона — известного зачинателя нового институционализма. Абсолютизируя индивидуальное действие, М. Олсон обнаружил в коллективном действии единственное качество — склонность к оппортунистическому поведению, ставшее важным понятием и инструментом анализа нового институционализма.

Дж. Ходжсон является одним из самых авторитетных сегодня представителей классического институционализма. Он неоднократно бывал в России и прочитал несколько циклов лекций по проблемам институциональной и эволюционной экономики в Ин-

¹¹ *Commons J.R. Marx Today: Capitalism and Socialism (1925) // J. of Institutional Economics. 2009. Vol. 5. N 1. P. 117—136.*

ституте экономики. Его книга «Экономикс и институты» с подзаголовком «Манифест институциональной экономики» переведена на русский язык под названием «Экономическая теория и институты»¹².

В 2007 г. на конференции Европейской ассоциации эволюционной политической экономии (ЕАЕРЕ) французский институционалист Б. Шаванс представил свою статью «Пересечение теории Маркса с институциональной экономикой», в которой попытался выделить сходства и различия указанных выше теорий. Однако, выступая в 2010 г. с лекцией о развитии институциональной теории в Институте экономики, он сфокусировал свое внимание на институционализме классическом и представил институционализм как совокупность разнородных теорий. Характеристики «разнородности» в его лекции превалировали над характеристиками «единства». Наоборот, неоклассика, которая на данном мероприятии была представлена академиком В.М. Полтеровичем в виде вопросов лектору, выглядела теоретическим монолитом. Будущее же институционализма, которое Б. Шаванс пытался декларировать с оптимизмом, виделось весьма плачевным. Это лишний раз подтверждало давнее критическое замечание Д. Норта о том, что классический институционализм не имеет, «не нашел своего фокуса». Картина эта объективно ложна. Виновен в этом сам Б. Шаванс, поскольку он ни в своей лекции, ни в предложенных им материалах ни разу не обратился к вопросам о предмете, методе, философских основаниях институционализма.

Итак, задача определить отчетливо *объекты* сравнительного исследования представляет немалую трудность. Но она разрешима. В представленном тексте одним из таких объектов станет классическая марксистская политическая экономия в ее развитии, которое осуществлялось критическими школами Запада, СССР и РФ: от К. Маркса и Ф. Энгельса к К. Каутскому, В. Ульянову, Р. Люксембург, Д. Лукачу, А. Грамши, Э. Манделу, П. Суизи, И. Мессарошу. Особо нужно подчеркнуть роль Цаголовской школы МГУ в исследовании и развитии экономической теории К. Маркса. Пристальное внимание этой школы к теории К. Маркса обусловлено тем, что кафедра под руководством Н.А. Цаголова отважилась на амбициозный проект: раскрыть природу реально существующей системы социализма, ориентируясь на содержание и опыт К. Маркса в создании экономической системы капитализма. Теоретическая цель кафедры в проекте Н.А. Цаголова была определена как «создание системы категорий и законов социалистического производства». Огромное значение имело истолкование Ца-

¹² См.: *Ходжсон Дж.* Экономическая теория и институты. М., 2003.

головской школой *системы* не просто как внешнего вида теории, а как ткани самой экономической реальности, т.е. как свойства объективной действительности. Разработка названного проекта в высшей степени стимулировала мысль членов кафедры, и за короткое время появился ряд интереснейших трудов, не потерявших научной ценности и сегодня (статья Н.В. Хессина об «экономической клеточке», монография В.Н. Черковца о методологических принципах политической экономии как научной системы, книга В.П. Шкредова «Экономика и право», небольшая, но очень насыщенная статья К.П. Тронева о законе противоречия, коллективный труд «Курс политической экономии» под редакцией Н.А. Цаголова, выдержавший три издания).

Наследником проекта Н.А. Цаголова стала *постсоветская школа критического марксизма*. Ее участники проводили анализ разработок своих предшественников, результаты которого можно найти в трудах М. Воейкова, С. Дзарасова, авторов этой статьи и др.¹³

Другими объектами исследования будут классический институционализм (Т. Веблен, Дж. Коммонс, У. Митчел, К. Эйрс, Дж. Гелбрейт, У. Сэмюэлс, Ф. Мировски, Дж. Ходжсон) и новый институционализм (А. Алчян, Г. Демсец, Г. Беккер, Р. Коуз, Д. Норт, О. Уильямсон и их последователи; отчасти — Дж. Бьюкенен, Г. Таллок).

Учитывая неоднородность каждого из упомянутых течений и их существенные внутренние расхождения, авторами статьи используются характерные для течения в целом достижения, наиболее значимые для дальнейшего развития экономической теории и практики.

Итак, рассмотрим некоторые *сходные методологические разработки*, подчеркнув, что в большинстве случаев историческое и теоретическое первенство принадлежит марксизму и общность просматривается, как правило, с *классическим* институционализмом. Для двух последних школ характерен методологический «холизм», акцент на действиях коллективных субъектов и социально-экономической обусловленности их поведения и интересов; индивид рассматривается как продукт определенной системы отношений (институтов). Данный метод обуславливает исследование преимущественно (марксизм) или в том числе (институционализм) *обще-*

¹³ Упомянем только отечественные работы по проблемам марксизма и институционализма последнего десятилетия, так как они менее известные, нежели работы западных классиков: Аузан А. Институциональная экономика. М., 2005; Бузгалин А., Колганов А. Пределы капитала. Методология и онтология. М., 2009; Воейков М. За критический марксизм. Полемика с учеными. М., 2011; Дзарасов С., Меньшиков С., Попов Г. Судьба политической экономии. М., 2004; Московский А.И. Институциональная экономика. М., 2003; Олейник А. Институциональная экономика. М., 2000; Постсоветский институционализм / Под ред. Р. Нуреева. М., 2005; Шаститко Е. Новая институциональная экономическая теория. М., 2010; и др.

ственных отношений в экономической сфере и их многообразных субъектов, делая при этом акцент на сфере *производства*.

Особенно важно то, что и для того и для другого течения характерно принципиальное внимание к «стыкам» *экономических и неэкономических сфер* и их взаимодействиям, в частности: экономики и технологии, экономики и права, экономики и социальных отношений, экономики и политики, экономики и управления.

Наконец, обе школы делают акцент на *наличии различных, в том числе нерыночных, экономических систем* (способы производства в марксизме, «плановая и рыночная системы» у Дж. Гелбрейта, капитализм и посткапитализм у П. Дракера; некоторые шаги к изучению нерыночных параметров в неинституционализме), а также *трансформационных процессах* (теории реформ, революций, конвергенции, смешанной экономики, переходных отношений и т.п.). Для современных представителей этих школ характерно особое внимание к глобальным проблемам (марксизм и классический институционализм последнего полувека).

Такая общность методологических подходов марксизма и классического институционализма позволяет продолжить размышления в области *сходства теоретических разработок данных школ*.

Во-первых, для обеих школ характерен вывод об изменении системы экономических, социальных и прочих отношений под влиянием совершенствования технологических процессов (производительных сил). В марксизме давно развиты теория империализма и государственно-монополистического капитализма, базирующаяся на исследовании обобществления (радикальный марксизм ленинского течения), а также теории социал-реформизма, опирающиеся на исследования научно-технической революции. Не менее известны и теории социализма, базирующиеся на исследовании прогресса ноосферы и креатосферы и т.п. В рамках классического институционализма известны теории нового индустриального и постиндустриального общества и т.д.

Во-вторых, для обеих школ типично выделение различных способов координации (а не только рынка и его «провалов»), в том числе новых отношений сознательного регулирования в рамках рыночной экономики (капитализма), привносимых государством и крупными корпорациями, способными оказывать локальное регулирующее воздействие на рынок. В марксизме это теории «подрыва товарного производства» (В. Ульянов) и «неполной плановности» (Цаголовская школа). Классический институционализм в свое время предложил теорию «плановой системы» (Дж. Гелбрейт). Новый институционализм также выделяет нерыночные способы координации и отмечает наличие у разных агентов экономики так называемой неравной «переговорной силы» и др.

В-третьих, обе школы уделяют много внимания исследованию отношений (прав) собственности и отношений между собственниками, менеджерами и работниками. Для обеих школ это одно из важнейших слагаемых экономической системы. Марксизм подчеркивает, что отношения собственности есть диалектическое единство экономических и правовых отношений (при определяющей роли первых), что они многообразны и различны в разных экономических системах и на разных этапах развития этих систем, что они являются одной из базовых детерминант социальной структуры общества, политики и идеологии основных классов. Марксизм делает акцент на социально-экономическом содержании отношений собственника средств производства и работника (различные формы отчуждения/присвоения/освобождения: от личной зависимости через наемный труд к свободной ассоциации работников). Кроме того, К. Маркс еще в «Капитале» сформулировал классический тезис о распадении капитала на капитал-собственность и капитал-функцию. В работах марксистов конца XIX — начала XX в. был произведен анализ особой роли управляющих в условиях империализма и чиновников в условиях государственно-монополистического капитализма с акцентом на проблеме бюрократизма. Классический институционализм проводит различие титула собственности и отношений распоряжения; именно данное направление известно разработками в области теорий «праздного класса», «революции управляющих», «техноструктуры» и т.п.

Наконец, и для марксизма, и для институционализма характерен особый интерес к качественным аспектам экономической динамики, социальным, гуманитарным, экологическим составляющим экономического роста и функционирования экономической системы, взаимосвязи структуры экономических субъектов и социальной структуры. Марксизм в этом случае делает акцент на проблеме социальной справедливости, на человеческих качествах как высшем критерии эффективности («люди, а не прибыль!»), предлагает различные версии эко-социо-гуманистической трансформации современной системы. Известна эта школа и тем, что выводит социально-классовую структуру общества из системы производственных отношений (классы как большие социальные группы, специфика которых обусловлена особым местом их членов в системе общественного воспроизводства, в том числе местом в системе производительных сил, отношениями собственности, способом и величиной дохода). Классический институционализм также акцентирует внимание на вопросах бедности, преодоления чрезмерной социальной дифференциации, перехода к модели sustainable development и др. Новый институционализм в меньшей мере рассматривает эти проблемы, хотя и для него характерны некоторые

исследования в области взаимосвязи системы «правил игры» и социальной структуры.

Однако наиболее любопытны **значимые различия марксизма и институционализма** (главный акцент здесь будет сделан на сравнении с классической версией последнего).

Для того чтобы проанализировать сходства и различия, родство и противостояние марксистов и институционалистов, полезно вспомнить одно рассуждение К. Маркса и Ф. Энгельса: «Способ, каким люди производят необходимые им жизненные средства, зависит прежде всего от свойств самих жизненных средств, находящихся ими в готовом виде и подлежащих воспроизведению. Этот способ производства надо рассматривать не только с той стороны, что он является воспроизводством физического существования индивидов. В еще большей степени это — определенный *способ деятельности* данных индивидов, *определенный вид их жизнедеятельности, их определенный образ жизни*. Какова жизнедеятельность индивидов, таковы и они сами»¹⁴. Наверное, любой институционалист-классик скажет: «Так понимает действительность институционализм. Надо только добавить сюда еще способ думать». Термин «образ жизни», или «way of life», широко использует и Т. Веблен в своей работе «Теория праздного класса». Но в чем тогда состоит отличие марксистов и институционалистов? Отвергает ли экономическая теория К. Маркса приведенное выше рассуждение? Вовсе нет. «Способ деятельности», «вид жизнедеятельности», «образ жизни людей», которые и есть с точки зрения институциональной классики институты данного общества, показывают то, как определенный способ производства представлен [исследователю] практически, эмпирически, конкретно-фактически и в этой определенности может анализироваться, систематизироваться, описываться, обобщаться. Именно *многообразие этих форм в их целостности [и эволюции]* становится объектом интереса институционалистов. Но данные формы, данные институты являются для них не столько предметом, сколько объектом их теоретических исследований. Как говорит У. Сэмюэлс: «Центральной проблемой, определяющей предмет их исследований, является организация и контроль в экономике в целом...»¹⁵.

Продолжим наши размышления разбором проблем методологии. Для марксизма, как хорошо известно, характерен диалектический системный метод, в том числе принцип историзма, который позволяет взглянуть на экономику как совокупность возникаю-

¹⁴ Маркс К., Энгельс Ф. Собр. соч. Т. 3. С. 19.

¹⁵ Сэмюэлс У. Экономическая институциональная теория // Панорама экономической мысли в конце XX века: В 2 т. / Под ред. Д. Гринуэя, М. Блини, И. Стюарта. СПб., 2002. Т. 1. С. 126.

щих, развивающихся и умирающих систем, составляющих часть целостной теории общества. Такая методология включает развернутый анализ элементов, структур, взаимодействий (от производительных сил до политики и культуры), хотя при этом в марксизме относительно неразвиты целостные исследования всей совокупности различных пластов общественных отношений конкретных обществ в их историческом становлении и взаимодействии.

Классический институционализм также не чурается диалектики¹⁶, но она не является основой его методологии. Кроме того, марксизм и институционализм не отказываются от применения математики для анализа экономики, но не делают из нее онтологию как неоклассика¹⁷ (речь идет о классическом, а не о новом институционализме).

И все же институционализм далеко не всегда дает целостную теорию общества в его исторической динамике (впрочем, у современных марксистов в этом отношении тоже не все очевидно), хотя теории постиндустриального общества, включающие значительные элементы марксизма (об этом прямо пишет «гуру» постиндустриализма Д. Белл) содержат достаточно целостный взгляд на глобальные трансформации. Большинство представителей институционализма проводят углубленные, но фрагментарные исследования конкретных проблем. Соответственно, в отличие от марксизма, исследующего системы производственных отношений в их генезисе, развитии и закате, институционализм делает акцент на исследовании институтов и их взаимодействий.

При этом остается не до конца проясненным вопрос о том, чем же отличаются производственные отношения и институты (в их классической интерпретации). На языке марксизма данное отличие можно описать следующим образом. Производственные отношения — объективные базисные (в пространстве производства, распределения, обмена и потребления) взаимодействия конкретно-всеобщих, а не абстрактно-всеобщих (охватывающих устойчивые и типические для определенной общественно-экономической формации) групп людей, характеризующих уровни и сущности, и явления экономических процессов. Институты на этом языке могут быть определены как подвижные, непосредственно зависимые и от субъективных факторов, гибкие формы взаимодействия осо-

¹⁶ Например, статья У. Сэмюэlsa, посвященная сравнительному анализу старого и нового институционализма, свидетельствует о свободном владении автором диалектическим методом мышления (*Samuels W. The Old Versus the New Institutionalism // Review of Political Economy. 1990. N 2*).

¹⁷ И.А. Болдырев, анализируя онтологию ортодоксальной (неоклассической) экономической теории, почти доказал, что ее онтологией является математика (См.: *Болдырев И.А. Онтология ортодоксальной экономической науки: проблемы построения и интерпретации // Вопросы экономики. 2008. № 7*).

бенных участников экономических процессов, описывающие явления, лежащие на стыке хозяйственных процессов и волевых отношений. Соответственно в той мере, в какой институты характеризуются как объективные, устойчивые, типические экономические феномены, имеющие то или иное (в том числе — неформальное) волевое оформление, марксист может их определить как формы производственных отношений. В последнем случае понятия «институт» и «форма хозяйствования» будут во многом совпадать по своему наполнению, хотя и существенно различаться по контексту.

Что же касается значимых различий и, более того, противоречий **марксизма и нового институционализма**, то, по мнению авторов статьи, они во многом те же, что и в случае сравнения марксистской политэкономии и неоклассической экономической теории. Это противоположность методологии, аксиоматики, языка (диалектика — математическая логика и позитивизм, холизм — индивидуализм), существенные расхождения в трактовке основных понятий. Так, в марксизме человек есть производитель всех благ, творец истории и вместе с тем рефлексия *разнообразных* производственных и прочих отношений; его ценности и мотивы в мире отчуждения, как правило, социально-детерминированы и принципиально различны для разных экономических систем, классов и т.д. В новом институционализме, как и в неоклассике, человек — это более или менее рациональный индивид, максимизирующий полезность и минимизирующий издержки. При этом в подавляющем большинстве научных трудов под полезностью понимается увеличение денежного богатства и только в некоторых периферийных исследованиях отмечается наличие и иных долгосрочных ценностей.

В заключение следует отметить некоторые пункты, характеризующие относительные преимущества **потенциала рассматриваемых в статье школ для решения практических проблем**:

- взаимосвязь технологических, экономических и социальных процессов (марксизм и классический институционализм);
- взаимосвязь экономических и правовых сфер (институционализм (в обеих его разновидностях) и марксизм);
- системные трансформации, экономика, основанная на знаниях (марксизм и классический институционализм);
- «правила игры» конкретных экономических агентов в экономических системах, в том числе трансформационных (новый институционализм);
- экономические основы управления (марксизм, классический и новый институционализм);
- экономические основы социальной стратификации и взаимодействия основных социальных сил (марксизм и классический институционализм);

- закономерность, возможность и/или желательность революций и реформ (марксизм и классический институционализм);
- принятие хозяйственных и управленческих решений — заключение контрактов и т.п. (новый и классический институционализм);
- поведение индивидов на рынке (новый институционализм);
- «неформальная экономика» (новый институционализм и в меньшей степени современный марксизм);
- базисные экономические детерминанты общественного развития, в том числе социальной стратификации, политики, идеологии (марксизм);
- конъюнктура «политического рынка» (новый институционализм).

Названные выше сферы потенциально эффективного использования анализируемых течений указывают и на то, какие социально-экономические и политико-идеологические силы могут быть заинтересованы в использовании исследователями методологий и теорий марксизма, классического и нового институционализма, но это — тема, выходящая за рамки предмета данной статьи.

Список литературы

- Аузан А.* Институциональная экономика. М., 2005.
- Аузан А.А., Крючкова П.В., Тамбовцев В.Л.* Институциональная экономика: Курс лекций. Т. 1. М., 2003.
- Болдырев И.А.* Онтология ортодоксальной экономической науки: проблемы построения и интерпретации // Вопросы экономики. 2008. № 7.
- Бузалин А., Колганов А.* Пределы капитала. Методология и онтология. М., 2009.
- Воейков М.* За критический марксизм. Полемика с учеными. М., 2011.
- Дзарасов С., Меньшиков С., Попов Г.* Судьба политической экономии. М., 2004.
- Кусургашева Л.* Критический анализ основ неоинституционализма // Экономист. 2004. № 6.
- Маркс К., Энгельс Ф.* Собр. соч. Т. 3.
- Мировски Ф.* Философские основы институциональной экономики // Вопросы новой политической экономии. Альманах Костромского гос. ун-та. 2003. № 1—2.
- Московский А.И.* Институциональная экономика. М., 2003.
- Олейник А.* Институциональная экономика. М., 2000.
- Постсоветский институционализм / Под ред. Р. Нуреева. М., 2005.
- Сэмюэлс У.* Экономическая институциональная теория // Панорама экономической мысли в конце 20 века: В 2 т. / Под ред. Д. Гринуэя, М. Блини, И. Стюарта. Т. 1. СПб., 2002.
- Урнов М.* «Экономический империализм» глазами политолога // Общественные науки и современность. 2009. № 4.
- Ходжсон Дж.* Экономическая теория и институты. М., 2003.

Шаститко Е. Новая институциональная экономическая теория. М., 2010.

Commons J.R. Marx Today: Capitalism and Socialism (1925) // J. of Institutional Economics. 2009. Vol 5. N 1.

Dugger W. New Institutionalism: New, But Not Institutionalist // J. of Economic Issues. 1990. Vol. XXIV. N 2.

Номо Institutius — Человек институциональный / Под ред. О. Иншакова. Волгоград, 2005.

Samuels W. The Old Versus the New Institutionalism // Review of Political Economy. 1990. N 2.

И.Д. Котляров¹,

канд. экон. наук, доцент кафедры финансовых рынков и финансового менеджмента Национального исследовательского университета «Высшая школа экономики», г. Санкт-Петербург

СУЩНОСТЬ УСЛУГИ КАК ЭКОНОМИЧЕСКОГО БЛАГА

В статье содержится анализ свойств услуги как экономического блага. Показано, что традиционно приписываемые услуге свойства не могут быть использованы для ее корректного определения в силу их вторичности по отношению к природе услуги. Сформулировано определение услуги как временного права пользования ресурсами исполнителя для получения потребителем ценности.

Ключевые слова: услуга, экономическое благо, потребитель, исполнитель, неосязаемость, право собственности.

Article contains the analysis of properties of service as economic benefit. It is shown that properties traditionally attributed to service can't be used for its correct definition owing to their secondariness in relation to the service nature. Service definition as temporary right of use of resources of the performer for receiving by the consumer of value is formulated.

Key words: service, economic benefit, consumer, performer, intangibility, property right.

Роль услуг в экономике непрерывно растет как в «производственном», так и в «потребительском» аспекте. К «производственному» аспекту (условный термин) относится оказание услуг. В данном случае речь идет об увеличении количества работников, занятых в сфере услуг, а также об ускоренном росте доли сферы услуг в валовом национальном продукте экономически развитых стран, вступивших на путь постиндустриальной экономики². «Потребительская» составляющая роста роли услуг выражается в том, что, с одной стороны, потребители готовы платить более высокую цену за более качественные услуги и наращивать потребление традиционных для них услуг³, с другой стороны, они склонны отказываться от самостоятельного выполнения ряда привычных для них функций и передавать их на исполнение сторонним операторам.

¹ Котляров Иван Дмитриевич, тел.: +7 (812) 560-00-91.

² См.: Перепелкин В.А. Ускоренный рост сектора услуг как закономерность структурного развития постиндустриальной экономики: Автореф. дисс. ... докт. экон. наук. Самара: Самарский государственный экономический университет, 2011.

³ К сожалению, глобальный кризис, начавшийся в 2008 г., затормозил этот процесс.

рам (особенно сильно это проявляется в сфере промышленных услуг). Кроме того, рост потребностей как индивидуальных потребителей, так и фирм ведет к возникновению новых сервисов, направленных на их удовлетворение.

Несмотря на столь высокую значимость сферы услуг для современной экономики, в настоящее время отсутствует единое общепринятое определение услуги как экономического блага. Разумеется, существует множество различных определений данного понятия (в этом нет большой беды — в конце концов, практически для каждого экономического явления предлагается несколько формулировок), однако почти все они в ряде случаев внутренне противоречивы и не позволяют с достаточной степенью строгости отделить услугу от других экономических благ, а зачастую — и от экономических процессов. Приведем примеры таких неудачных определений:

— «Услуга — деятельность, результатом которой является удовлетворение какой-либо потребности людей»⁴. Очевидно, что этому определению соответствует любая экономическая деятельность;

— «Услуга — любое мероприятие или выгода, которые одна сторона может предложить другой и которые в основном неосвязаемы и не приводят к завладению чем-либо. Производство услуг может быть, а может и не быть связано с товаром в его материальном виде»⁵. Это определение страдает рядом недостатков. Прежде всего оно некорректно сформулировано: следует ли его понимать в том смысле, что в виде услуг могут предлагаться либо мероприятия, либо выгоды, т. е. что мероприятия не несут выгоды для получателя. Также весьма нежелательны в научном определении формулировки типа «в основном», «может быть, а может и не быть».

К сожалению, определения подобного методологического уровня типичны как для учебных пособий по разным аспектам теории и практики предоставления услуг, так и для научно-исследовательских работ (причем это характерно для публикаций, изданных как в нашей стране, так и за рубежом).

В данной статье автор попытается дать более строгое объяснение понятия «услуга» и выявить сходства и различия между товаром и услугой, а также между оказанием услуг и производством материальных благ в современной экономике.

⁴ Носова С.С., Талахадзе А.А. Экономика: Энциклопедический словарь. М., 2003. С. 437.

⁵ Карх Д.А. Теоретические основы развития сущности услуг // Вестн. Южно-Уральского гос. ун-та. Сер. «Экономика и менеджмент». 2010. № 7. С. 91.

Услуга как противоположность товара

Прежде всего необходимо разъяснить следующее: хотя в российской экономической терминологии понятие «товар» охватывает как вещные блага, так и неосязаемые (услуги)⁶, в данной статье автор будет придерживаться западной традиции (совпадающей с отечественной бизнес-практикой) и применять термин «товар» для вещных благ, а термин «услуга» — для благ неосязаемых. В качестве обобщающего понятия будет использоваться термин «продукт»⁷.

В работе Н.А. Восколович⁸ говорится, что существуют три основных подхода к определению понятия «услуга»:

- отраслевой (к сфере услуг относятся отрасли соответствующей специализации, а услугами называется продукция этих отраслей),
- противопоставительный (услуга определяется как экономическое благо, обладающее противоположными товару свойствами и признаками),
- синтетический (выделяются наиболее общие свойства услуги, а она сама определяется как их совокупность).

Но, по сути дела, все эти подходы основываются на сравнении товара и услуги и на выявлении отличий между ними (либо путем составления перечня набора таких отличий, либо путем концентрации внимания на наиболее существенном — на взгляд того или иного исследователя — отличии). Это легко объяснимо с исторической точки зрения (товар является традиционным объектом исследования в экономике и более «привычен», а его свойства, по крайней мере на первый взгляд, лучше поддаются описанию) и достаточно удобно с точки зрения практики. В представленной статье также применен данный подход и сделана попытка систематизировать те признаки, по которым происходит противопоставление товара и услуги для того, чтобы выявить специфику услуги как экономического блага.

Следует отметить, что не все специалисты согласны с таким подходом к определению услуг:

1. Ряд авторов считают противопоставление товаров и услуг некорректным. Они утверждают, что все предприятия, в том числе и относящиеся к производственному сектору, также занимаются оказанием услуг⁹. Поэтому правомернее говорить о континууме

⁶ См.: *Христофорова И.В.* Специфические отличия услуги от товара. Часть 1: Генезис базовых дефиниций сферы сервиса // *Сервис plus*. 2007. №1 (103). С. 12; *Дятел Е.П., Голомолзина Н.В.* Предмет, история и основные направления развития экономической теории услуг: Монография. Екатеринбург, 2009. С. 79.

⁷ См.: *Христофорова И.В.* Указ.соч. С. 12.

⁸ См.: *Восколович Н.А.* Экономика платных услуг. М., 2007. С. 8.

⁹ *Kauppinen-Räsänen H., Grönroos Chr., Gummerus J.* Interpretation of Services Marketing Concepts // Swedish School of Economics and Business Administration. Working Papers. 2007. N 530. P. 1.

продуктов, в разной степени сочетающих свойства товара и услуги, чем о «чистых» товарах и услугах¹⁰. Тем не менее все равно сохраняется необходимость определения «чистого» товара и «чистой» услуги (хотя бы для того, чтобы иметь возможность выявить их соотношение в реальных предлагаемых на рынке продуктах). Проще всего это сделать путем их противопоставления, что подтверждает оправданность описанного в статье подхода;

2. Отдельные специалисты полагают, что выделение услуг из совокупности экономических благ возможно не только путем их противопоставления товарам, но и по иным критериям. Отчасти такой подход отражен в уже упоминавшейся работе Н.А. Восколович¹¹ (выше автор статьи приводил свою аргументацию против него). Но глубже всего данный подход разобран в работах И.В. Христофоровой¹², которая считает возможным характеризовать услуги по семи параметрам: сфера оказания, результат оказания, объекты воздействия, цель оказания, объекты, оказывающие услуги, специфические характеристики услуги, отличающие ее от материально овеществленного товара, и процесс оказания услуги (труд, деятельность). Однако несложный логический анализ этих параметров позволяет выявить, что практически все из них служат для классификации услуг и непригодны для выделения услуг из совокупности экономических благ (за исключением параметра «специфические характеристики услуги, отличающие ее от товара»). Это дополнительно подтверждает мнение автора статьи о том, что удобнее всего определять услугу путем противопоставления ее товару;

3. В работе Д.А. Карха¹³ показано, что существующие определения понятия «услуга» могут быть разбиты на три группы:

- определения, характеризующие услугу как действия, виды деятельности, саму деятельность;
- определения, рассматривающие услугу как результат деятельности;
- определения, в которых услуга характеризуется и как деятельность, и как результат.

Д.А. Карх справедливо констатирует, что каждой группе определений присущи недостатки¹⁴. Первая группа определений неполна, так как исключает из рассмотрения услуги, имеющие материальный результат (укажем здесь же, что определения этой группы основаны на неявном противопоставлении вещного товара и неосвяза-

¹⁰ См.: Лавлок К. Маркетинг услуг: персонал, технология, стратегия. М., 2005. С. 45.

¹¹ См.: Восколович Н.А. Указ. соч. С. 8.

¹² См.: Христофорова И.В. Современные подходы к маркетингу услуг // Сервис plus. 2008. № 1. С. 84.

¹³ См.: Карх Д.А. Указ. соч. С. 89.

¹⁴ Там же.

мой услуги). Определения второй и третьей групп чрезмерно размыты (результатом услуги считается некая «выгода» потребителя, но ровно такой же результат потребитель получает и от товара) и не позволяют выделить услугу из совокупности экономических благ. Большой интерес в этой связи представляет работа Н.Ш. Ватолкиной¹⁵, в которой сделана попытка определить услугу путем ее противопоставления не товару, а другим действиям человека (т.е. выделить услугу не из совокупности экономических благ, а из совокупности действий). Если традиционно исследователи стремились выявить, какие именно экономические блага являются услугами, то Н.Ш. Ватолкина, по сути дела, определяет, какие именно действия человека являются экономическими благами. Эта попытка основывается на понимании услуги как действия и позволяет уточнить ее содержание как объекта управления. Однако в своей основе речь все равно идет о скрытом противопоставлении товара и услуги, поскольку, по мнению ряда авторов, природа услуги как выполняемого действия и есть то, что отличает услугу от товара.

Таким образом, несмотря на существующие возражения относительно подхода к определению услуги путем ее противопоставления товару, этот подход оказывается наиболее эффективным и в явной или скрытой форме используется самими возражающими.

Свойства услуги

Анализ специализированной литературы позволяет установить, что свойства, которые разные исследователи выявляют у услуг (и которые отличают их от товаров), отчетливо разбиваются на две группы: общие (все изученные авторы сходятся во мнении, что услуги этими свойствами обладают) и частные (соответствующие свойства услугам приписывают только некоторые из изученных авторов). Результаты указанного выше анализа представлены в табл. 1 (общие свойства выделены двойной рамкой).

Общие свойства удобно называть первичными, тогда как частные можно называть вторичными. Такой подход основывается на том, что с помощью несложных логических выкладок вторичные свойства выводятся из первичных. Вопрос о том, являются ли первичные свойства взаимозависимыми и могут ли одни из них быть выведены из других, в данной статье не рассматривается. Но нужно указать следующее: в работах А.Ю. Курочкиной и Н. Ш. Ватолкиной¹⁶ постулируется, что все свойства услуги могут быть выведены

¹⁵ См.: *Ватолкина Н.* Услуга как социально-экономический феномен и объект управления // Проблемы теории и практики управления. 2011. № 3. С. 101—109.

¹⁶ См.: *Курочкина А.Ю.* Управление качеством в организациях сферы услуг: Учеб. пособие. СПб., 2009; *Ватолкина Н.Ш.* Указ. соч.

Отличительные признаки услуг

Свойство услуги	И. В. Христофорова ¹⁷	Ф. Котлер и др. ¹⁸	К. Лавлок ¹⁹	Т. А. Тульгаев ²⁰	Н. А. Восколович ²¹
Неосязаемость	да	да	да	да	да
Несохраняемость	да	да	да	да	да
Не сопровождается передачей права собственности	да	да	да	да	да
Неотделимость от производителя и потребителя (единовременность производства и потребления)	да	да	да	да	да
Непостоянство качества	В ряде случаев, но не обязательно ²²	да	да	да	
Знание об услуге не может быть получено тем же способом, что и знание о товаре (невозможна проверка потребительских свойств услуги до ее оказания)	да			да	да (покупателю сложно оценить качество многих услуг ²³)
Взаимозаменяемость услуг и товаров, направленных на удовлетворение одной и той же потребности				да	
Нематериальный характер	да				да
Производится и потребляется в конкретном месте	да				

¹⁷ См.: Христофорова И. В. Специфические отличия услуги от товара. Часть 1. С. 15.

¹⁸ См.: Котлер Ф. и др. Основы маркетинга. М.; СПб.; К., 1998. С. 719—723.

¹⁹ См.: Лавлок К. Указ. соч. С. 42—43.

²⁰ См.: Тульгаев Т. А. Маркетинг услуг. М., 2005. С. 9—12.

²¹ См.: Восколович Н. А. Указ. соч. С. 9.

²² См.: Христофорова И. В. Специфические отличия услуги от товара. Часть 1. С. 15.

²³ См.: Лавлок К. Указ. соч. С. 42.

из двух ее базисных характеристик — неосязаемости и интегративности (одновременности производства и потребления). Ниже будет показано, что эти базисные свойства являются естественными проявлениями более глубокой природы услуги.

Исключение представляет такое свойство, как взаимозаменяемость товаров и услуг, направленных на удовлетворение одной и той же потребности. Однако это общее свойство экономических благ, частным случаем которых являются и товары, и услуги. Из самой формулировки данного свойства следует, что им в равной степени обладают и услуги, и товары (при условии, что они направлены на удовлетворение одной и той же потребности). По этой причине рассматривать указанное свойство как отличающее услуги от товаров некорректно.

В свою очередь, среди первичных свойств услуги специалистами выделяется ключевое свойство неосязаемости (и производное от него свойство нематериальности), выступающее в качестве основного инструмента разграничения товаров и услуг. «Свойство нематериальности, неосязаемости принято считать самым важным, характерным для типичных услуг»²⁴. Фактически именно на него опирался К. Маркс, определяя понятие услуги (отметим, однако, что анализ К. Маркса был глубже: он постулировал, что потребительская ценность услуги заключается в самом труде исполнителя, а не в осязаемом результате его деятельности, предвосхищая тем самым тезис о неотделимости услуги от исполнителя и подход к услуге как к процессу²⁵. По очевидным историческим причинам такой подход к услугам как к полезной деятельности, не имеющей осязаемого воплощения, доминировал в советской экономической науке²⁶ и был унаследован постреформенной российской теорией услуг²⁷.

Зарубежные исследователи придерживались сходного подхода. Например, авторы известного учебника по экономической теории К.Р. Макконнелл и С.Л. Брю²⁸ трактуют услугу как нечто неосязаемое (невидимое), в обмен на что участник экономической деятельности (потребитель, фирма или правительство) готов предоставить что-либо ценное. Г. Беквит, специалист по маркетингу услуг, при

²⁴ Восколович Н.А. Указ. соч. С. 9.

²⁵ См.: Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения. М., 1962. Т. 26. Ч. 1. С. 413.

²⁶ США: сфера услуг в экономике / Под ред. докт. экон. наук Е.А. Громова. М., 1971. С. 7—8; Розе М.Г. Услуга // Экономическая энциклопедия. Политическая экономия / Гл. ред. А.М. Румянцев. М., 1980. Т. 4. С. 247.

²⁷ См.: Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. М., 1997. С. 352.

²⁸ См.: Макконнелл К.Р., Брю С.Л. Экономикс: Принципы, проблемы и политика. В 2 т. М., 1992. Т. 2. С. 398.

определении (точнее, при описании) услуги также делает акцент на ее «незримости», т.е. неосязаемости и нематериальности²⁹.

В последующем во внимание стали приниматься и другие свойства услуги, однако приоритет по-прежнему отдавался свойству неосязаемости. Известный специалист по маркетингу услуг К. Лавлок определяет услугу как действие или процесс, предлагаемый одной стороной другой, при этом выполнение действия носит неосязаемый характер и, как правило, не ведет к передаче собственности³⁰. Во многом сходное, но более размытое определение дает Ф. Котлер, отмечающий, что услуга представляет собой любую деятельность или благо, которую одна сторона предлагает другой и которая по своей сути является неосязаемой и не связана с передачей собственности³¹.

Все, сказанное выше, закономерно ведет к необходимости дать ответ на следующий вопрос: действительно ли свойство неосязаемости является тем ключевым критерием, по которому происходит (и должно происходить) противопоставление товаров и услуг?

Как ни парадоксально, есть причины ответить на него отрицательно.

Прежде всего, как уже говорилось в статье, в настоящее время специалисты сходятся во мнении, что продукты, предлагаемые на рынке, формируют континуум от «чистого товара» (осязаемого и материального) к «чистой услуге» (неосязаемой и нематериальной), а ряд продуктов, традиционно относимых к товарам или услугам, на самом деле представляют собой комбинацию товаров и услуг (с возможным преобладанием свойств товара или услуги)³². Таким образом, некоторые услуги на самом деле обладают (по крайней мере, отчасти) материальным характером. Этот подход хорошо коррелирует (хотя и не совпадает полностью) со сложившимся в российской экономической науке делением услуг на материальные (сопровождающиеся выполнением работы или производством изделия) и социально-культурные (результат которых носит полностью неосязаемый характер; фактически эти услуги могут быть названы нематериальными)³³. В работе А.М. Кувшинова, Н.А. Цыбулевской³⁴ предложено делить услуг на материалоемкие и низкоматериалоем-

²⁹ См.: *Беквит Г.* Продавая незримое. М., 2004.

³⁰ См.: *Лавлок К.* Указ. соч. С. 34.

³¹ См.: *Котлер Ф. и др.* Указ. соч. С. 718.

³² См.: *Лавлок К.* Указ. соч. С. 45.

³³ См.: *Розе М.Г.* Указ. соч. С. 248; *Романович Ж.А., Калачев С.Л.* Сервисная деятельность: Учебник / Под общ. ред. проф. Ж.А. Романовича. М., 2006. С. 11.

³⁴ См.: *Кувшинов А.М., Цыбулевская Н.А.* Классификационные признаки и виды услуг в современной экономике // Науч. вестн. Уральской академии государственной службы: политология, экономика, социология, право. 2009. № 7. С. 39—46. URL: <http://vestnik.uapa.ru/ru-ru/issue/2009/02/06/> (дата обращения: 07.01.2012).

кие, что дополнительно подчеркивает возможность материальности услуги.

Иными словами, несмотря на то что многие исследователи постулируют представление о неосязаемости и нематериальности услуги как ее наиболее значимое отличие от товара, на практике они придерживаются следующего тезиса: по крайней мере некоторые из услуг могут быть осязаемыми и материальными.

Однако следует помнить о том, что неосязаемость и нематериальность не являются синонимами. Дело в том, что хотя при оказании услуги и могут быть задействованы материальные ресурсы и объекты, услуга в большинстве случаев подразумевает выполнение действий в интересах потребителя, а действия неосязаемы, даже если вполне осязаем (и материален) результат или процесс их выполнения. По этой причине наличие континуума «товар — услуга» по критерию материальности вовсе не означает наличие такого же континуума по критерию осязаемости. Правильнее было бы говорить, что предлагаемые на рынке продукты (маркетинговые предложения) могут быть разложены на осязаемые и неосязаемые составляющие (при этом не все неосязаемые составляющие могут быть отнесены к услугам: например, бренд, являющийся важной характеристикой товара, неосязаем, но к услугам не относится).

В связи с этим данное возражение против неосязаемости как отличительного свойства услуг следует отклонить. Отметим, впрочем, что трактовка сущности услуг как действий, получившая широкое распространение³⁵, также небезупречна, так как ряд услуг с какими-либо действиями не связан (например, страховые услуги при отсутствии страхового случая), и потому определение услуг с опорой на действия следует признать неполным.

Второе возражение является более серьезным. Дело в том, что некоторые товары также могут быть нематериальными и неосязаемыми. Речь в первую очередь идет об информации, которая является товаром, а не услугой, но при этом неосязаема.

Таким образом, следует признать, что критерий осязаемости для разграничения товаров и услуг и для формулировки однозначного и внутренне непротиворечивого понятия услуги вопреки сложившимся стереотипам использован быть не может, поскольку отдельные товары имеют нематериальную природу и являются неосязаемыми.

Это порождает следующий вопрос: насколько выявленные первичные свойства услуги на самом деле могут служить для надежного разграничения товаров и услуг (или, точнее, для выделения услуг из совокупности экономических благ)? Рассмотрим их подробнее.

³⁵ См.: *Ватолкина Н.Ш.* Указ. соч.

Большой интерес представляет анализ свойства несохраняемости услуг. По мнению автора статьи, данное свойство вытекает из того, что услуга потребляется в момент ее оказания (это, в свою очередь, следует из того, что услуга представляет собой взаимодействие поставщика и потребителя услуги), а потребленное благо храниться не может. Таким образом, этот признак, изначально включенный в число первичных, на самом деле оказывается вторичным, и потому для принятия его в качестве отличительного свойства услуг не подходит.

Нужно отметить, что в отдельных источниках выдвигается тезис о возможности хранения услуг. В качестве примера приводятся образовательные услуги, процесс оказания которых может быть записан на носитель, и в дальнейшем полученный информационный продукт (сохраненная услуга) может быть продан клиенту³⁶ (в последнее время вообще получил широкое распространение подход к товару как к законсервированной услуге³⁷, что, на взгляд автора, является чрезмерным упрощением и смешением экономических категорий). Такой подход принципиально неверен. Клиенту в этом случае продается не законсервированная образовательная услуга, а информационный продукт (т.е. товар). К тому же процесс самостоятельного усвоения знаний по своей природе не совпадает с процессом получения образования, предполагающего взаимодействие учащегося и преподавателя, что и обуславливает несохраняемость образовательной услуги.

Неотделимость услуги от потребителя и производителя, ведущая к определению ее как процесса взаимодействия этих двух лиц (что закреплено в стандартах³⁸ и на практике проявляющаяся в том, что услуга потребляется в момент ее оказания, также считается ключевым свойством услуги. Тем не менее здесь тоже возникает ряд вопросов.

В работе И.В. Христофоровой³⁹ утверждается, что отдельные виды услуг могут быть отделены как от производителя, так и от по-

³⁶ См.: *Христофорова И.В.* Специфическое отличие товара от услуги. Часть 2: Отличительные характеристики услуги — анализ адекватности существующей парадигмы // *Сервис plus*. 2007. № 2 (104). С. 13.

³⁷ См.: *Прищепенко В.В.* Семантика, дефиниции и соотношение понятий «продукт», «товар», «услуга» // *Маркетинг в России и за рубежом*. 2001. № 2. С. 16.

³⁸ ГОСТ Р 50646—94 / ГОСТ 30335—95. Услуги населению. Термины и определения [Электронный ресурс]. Введ. 01—07—1994. URL: http://libgost.ru/gost/26216-GOST_R_50646_94.html (дата обращения: 14.02.2012); ИСО 9004-2—91. Административное управление качеством и элементы системы качества. Ч. 2. Руководящие указания по услугам [Электронный ресурс]. URL: http://libgost.ru/iso/60262-Tekst_ISO_9004_2_91_Administrativnoe_upravlenie_kachestvom_i_elementy_sistemy_kachestva_SNast_2_Rukovodyashie_ukazaniya_po_uslugam.html (дата обращения: 14.02.2012).

³⁹ См.: *Христофорова И.В.* Специфическое отличие товара от услуги. Часть 2. С. 13.

ребителя. В качестве примера услуг, отделимых от исполнителя, приводится банкомат. При этом в другом примере (не предполагая, что он используется для демонстрации возможности отделения услуги от исполнителя) утверждается, что исполнитель может заменить живой труд овеществленным, как это происходит в случае электронной торговли. В чем заключается разница между двумя этими примерами, в каждом из которых речь явно идет о замене живого труда овеществленным, И.В. Христофорова не сообщает. В качестве услуг, отделимых от клиента, И.В. Христофорова⁴⁰ также рассматривает ремонтные услуги (для их оказания не требуется клиента) и продажу турпутевок через Интернет (происходит без контакта с клиентом). Такой подход служит хорошей иллюстрацией того, к каким неверным выводам может привести излишне прямолинейное использование терминов без анализа их экономического и организационного содержания. Оказание услуг требует не «контактного» взаимодействия двух физических лиц (исполнителя и потребителя), а постоянного воздействия труда исполнителя (живого или овеществленного) на потребителя (или на его имущество), происходящего с согласия исполнителя и потребителя. И это воздействие может происходить как «контактно», так и дистанционно (но обязательно непосредственно, т.е. между исполнителем и потребителем услуги отсутствуют посредники). Неотделимость услуги от потребителя и исполнителя означает их сотрудничество в процессе оказания услуги⁴¹, а не их постоянное «живое» взаимодействие (частный случай сотрудничества). Если исполнитель заменил свой живой труд овеществленным, это не означает, что услуга от него отделена. Точно так же и отсутствие непосредственного контакта между оператором и потребителем не означает отделения услуги от потребителя. По этой причине автор статьи считает примеры И.В. Христофоровой⁴² некорректными. Традиционный подход, предполагающий, что услуги неотделимы от исполнителя и потребителя, в данном случае более справедлив.

Важно понимать, что тезис о неотделимости услуги от потребителя и исполнителя, подход к услуге как к процессу взаимодействия двух лиц для создания ценности для потребителя⁴³ и утверждение о том, что услуга потребляется в момент ее оказания, не равнозначны друг другу (хотя в литературе они зачастую использу-

⁴⁰ Там же.

⁴¹ См.: *Боков В.И.* От Дала к Парсонсу и обратно. Гипотеза о природе услуги // Социологические исследования. 2003. № 7. С. 55.

⁴² См.: *Христофорова И.В.* Специфическое отличие товара от услуги. Часть 2. С. 13.

⁴³ Услуга // Экономическая энциклопедия / Под общ. ред. Л.И. Абалкина. М., 1999. С. 877.

ются как синонимы). Дело в том, что процесс взаимодействия двух лиц в целях создания ценности для потребителя может иметь место не только при оказании услуг (фактически это определение охватывает все возможные контрактные рыночные отношения). Использование же дополнительных уточнений неизбежно потребует обращения к другим свойствам услуг. По этой причине получивший широкое распространение подход к услуге как к процессу⁴⁴ неудобен для ее формального определения. Кроме того, существуют товары, которые, как и услуга, потребляются в момент их производства, например электроэнергия (несохраняемость электроэнергии, в отличие от несохраняемости услуг, обуславливается не принципиальной невозможностью ее сохранения, а экономической неэффективностью ее хранения при существующих технологиях). Именно поэтому автор статьи считает некорректным утверждение А.Ю. Курочкиной⁴⁵ и Н.Ш. Ватолкиной⁴⁶ о том, что одновременность производства и потребления является базовым свойством услуги, из которого вытекает ее неотделимость от исполнителя и потребителя. На самом деле ситуация как раз обратная. Таким образом, если тезис о неотделимости от исполнителя и потребителя применим только к услугам, то тезисы об услуге как о взаимодействии исполнителя и потребителя и о потреблении услуги в момент ее оказания хотя и следуют логически из предыдущего утверждения, однако не равнозначны ему.

Если констатировать, что услуга неотделима от исполнителя и потребителя, то можно ли использовать данную характеристику услуги как видовое свойство, отличающее ее от всех иных экономических благ? Ответ на данный вопрос будет отрицательным. И причина кроется в том, что из этого свойства услуги логически вытекают другие характеристики, которые, как было сказано выше, применимы не только к услугам. Использовать же для определения услуги то из ее свойств, которое ведет к неоднозначным выводам, неправомерно. Однако данное свойство имеет ключевое значение с точки зрения практики, поскольку именно обеспечиваемое фирмой качество взаимодействия с клиентом обуславливает ее успех на рынке соответствующих услуг.

Таким образом, из установленных четырех первичных свойств услуги три оказались неподходящими для конструирования на их основе однозначного и внутренне непротиворечивого определения услуги как особой разновидности экономического блага.

⁴⁴ См.: *Фадеева Н.В.* Анализ основных дефиниций сферы услуг с позиций процессного подхода к менеджменту качества // Вестн. ТГТУ. 2011. Т. 17. № 4. С. 1131—1147.

⁴⁵ См.: *Курочкина А.Ю.* Указ. соч.

⁴⁶ См.: *Ватолкина Н.Ш.* Указ. соч.

Но прежде чем перейти к анализу четвертого свойства, следует упомянуть интересный подход к услуге как к маргинальному благу, предложенный в работе «Маргинальная сущность услуги»⁴⁷. В этом исследовании утверждается, что, в отличие от товара, полезность которого оценивается потребителем исходя из совокупного количества имеющихся у него единиц товара, услуга имеет маргинальную природу, т.е. оценивается по предельной полезности⁴⁸. Однако фактически такое утверждение является следствием несохраняемости услуги.

Природа услуги как права временного доступа к внешним ресурсам

Из всех выявленных первичных свойств услуги осталось лишь свойство отсутствия перехода права собственности. На первый взгляд оно тоже кажется недостаточно удобным для формализации понятия «услуга», потому что в ряде случаев оказание услуги сопровождается переходом права собственности на результат услуги или на какие-либо материальные или нематериальные объекты, использованные при оказании услуги. Характерным примером в данном случае является изготовление золотой коронки из материала, принадлежащего зубному технику (коронка в итоге переходит в собственность пациента).

Однако здесь нужно уточнить, что именно может переходить в собственность потребителя. Очевидно, что в итоге оказания услуги результат труда исполнителя может перейти в собственность к другому лицу (потребителю), но деятельность исполнителя (а именно она, по сути дела, представляет потребительскую ценность услуги, нужно лишь разобраться, в чем именно состоит эта деятельность), совершаемая им самостоятельно или с использованием привлеченного и/или овеществленного труда, перейти к другому собственнику не может. Таким образом, оказание услуги — это временное использование потребителем живого или овеществленного труда исполнителя, или, в более широком смысле, материальных и нематериальных производственных ресурсов поставщика услуг (именно такого подхода к определению услуг придерживается французский Национальный институт статистики и экономических исследований⁴⁹). Внося дополнительное уточнение в указание цели использования этих ресурсов, можно определить услугу как предоставление исполнителем потребителю временного права использовать

⁴⁷ См.: *Дятел Е.П.* Маргинальная сущность услуги // Известия УрГЭУ. 2010. № 2 (28). С. 5—17.

⁴⁸ Там же. С. 8.

⁴⁹ Services // INSEE Website. URL: <http://www.insee.fr/fr/methodes/default.asp?page=definitions/services.htm> (дата обращения: 09.02.2012).

свои ресурсы для создания потребительской ценности. Легко убедиться (табл. 2), что из этого определения выводятся все первичные свойства услуги (что является существенным преимуществом данного определения перед другими, представляющими собой либо перечень предполагаемых свойств услуги, либо не позволяющих однозначно отграничить ее от других экономических благ).

Таблица 2

Соответствие между природой услуги и ее наблюдаемыми свойствами

Услуга как предоставление исполнителем потребителю временного права использовать свои ресурсы для получения потребительской ценности		
Неосвязаемость	Неотделимость услуги от потребителя и исполнителя	Отсутствие перехода прав собственности
Сущность услуги состоит в праве использовать ресурсы исполнителя, которое неосвязаемо	Использование предоставленных ресурсов требует сотрудничества исполнителя и потребителя по созданию потребительской ценности	Право использовать ресурсы исполнителя предоставляется потребителю на ограниченный срок

Интересно отметить, что предложенное в данной статье определение услуги позволяет уточнить суть отношений между товарным производством и сектором услуг в современной экономике. Как известно, услуги не сразу выделились из товарного производства. Развитие сектора услуг как самостоятельной части экономики было обусловлено углублением разделения труда и качественным и количественным ростом потребностей населения.

Однако в настоящее время правомерно говорить об обратной экспансии сектора услуг, когда последний абсорбирует товарное производство. Дело в том, что в современном мире наиболее важным активом стал интеллектуальный, нематериальный капитал, тогда как традиционный физический производственный капитал во многом утратил свою значимость. По этой причине ведущие мировые фирмы сохраняют контроль над ключевыми интеллектуальными активами, передавая на аутсорсинг производство предлагаемых ими на международном рынке материальных благ. По сути дела, компании-аутсорсеры предоставляют заказчикам право использовать свои производственные мощности для изготовления необходимых им товаров, т.е. вместо классического товарного производства занимаются производственным обслуживанием клиентов. Это позволяет говорить о сервисизации производства и об экспансии сферы услуг на производственный сектор.

Заключение

Предложенное в данной статье определение услуги, как мы надеемся, наиболее полно отражает ее экономическое и организационное содержание. В данном случае деятельность исполнителя услуг представляет собой процесс мобилизации тех ресурсов, которые востребованы участниками рыночной деятельности (предприятиями, банками, государством и домохозяйствами), но при этом к приобретению ресурсов участники рыночной деятельности не стремятся, а нуждаются в их использовании на временной основе. Успех исполнителя услуг на рынке определяется соответствием условий предоставления ресурсов запросам потребителей.

Список литературы

- Беквит Г.* Продавая незримое. М., 2004.
- Боков В.И.* От Даля к Парсонсу и обратно. Гипотеза о природе услуги // Социологические исследования. 2003. № 7.
- Ватолкина Н.* Услуга как социально-экономический феномен и объект управления // Проблемы теории и практики управления. 2011. № 3.
- Восколович Н.А.* Экономика платных услуг. М., 2007.
- ГОСТ Р 50646—94 / ГОСТ 30335—95. Услуги населению. Термины и определения [Электронный ресурс]. Введ. 01—07—1994. URL: http://libgost.ru/gost/26216-GOST_R_50646_94.html
- Дятел Е.П.* Маржинальная сущность услуги // Известия УрГЭУ. 2010. № 2 (28).
- Дятел Е.П., Голомолзина Н.В.* Предмет, история и основные направления развития экономической теории услуг: Монография. Екатеринбург, 2009.
- ИСО 9004-2—91. Административное управление качеством и элементы системы качества. Ч. 2. Руководящие указания по услугам [Электронный ресурс]. URL: http://libgost.ru/iso/60262-Tekst_ISO_9004_2_91_Administrativnoe_upravlenie_kachestvom_i_elementy_sistemy_kachestva_SNast_2_Rukovodyashie_ukazaniya_po_uslugam.html.
- Карх Д.А.* Теоретические основы развития сущности услуг // Вестн. Южно-Уральского гос. ун-та. Сер. «Экономика и менеджмент». 2010. № 7.
- Котлер Ф. и др.* Основы маркетинга. М.; СПб.; К., 1998.
- Кувшинов А.М., Цыбулевская Н.А.* Классификационные признаки и виды услуг в современной экономике // Науч. вестн. Уральской академии государственной службы: политология, экономика, социология, право. 2009. № 7. URL: <http://vestnik.uapa.ru/ru-ru/issue/2009/02/06/>
- Курочкина А.Ю.* Управление качеством в организациях сферы услуг: Учеб. пособие. СПб., 2009.
- Лавлок К.* Маркетинг услуг: персонал, технология, стратегия. М., 2005.
- Макконнелл К.Р., Брю С.Л.* Экономикс: Принципы, проблемы и политика. В 2 т. Т. 2. М., 1992.
- Маркс К., Энгельс Ф.* Сочинения. Т. 26. Ч. 1. М., 1962.
- Носова С.С., Талахадзе А.А.* Экономика: Энциклопедический словарь. М., 2003.

Перепелкин В.А. Ускоренный рост сектора услуг как закономерность структурного развития постиндустриальной экономики: Автореф. дисс. ... докт. экон. наук. Самара: Самарский государственный экономический университет, 2011.

Прищепенко В.В. Семантика, дефиниции и соотношение понятий «продукт», «товар», «услуга» // Маркетинг в России и за рубежом. 2001. № 2.

Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. М., 1997.

Розе М.Г. Услуга // Экономическая энциклопедия. Политическая экономия / Гл. ред. А.М. Румянцев. Т. 4. М., 1980.

Романович Ж.А., Калачев С.Л. Сервисная деятельность: Учебник / Под общ. ред. проф. Ж.А. Романовича. М., 2006.

США: сфера услуг в экономике / Под ред. докт. экон. наук Е.А. Громова. М., 1971.

Тультаев Т.А. Маркетинг услуг. М., 2005.

Услуга // Экономическая энциклопедия / Под общ. ред. Л.И. Абалкина. М., 1999.

Фадеева Н.В. Анализ основных дефиниций сферы услуг с позиций процессного подхода к менеджменту качества // Вестн. ТГТУ. 2011. Т. 17. № 4.

Христофорова И.В. Специфические отличия услуги от товара. Часть 1: Генезис базовых дефиниций сферы сервиса // Сервис plus. 2007. № 1 (103).

Христофорова И.В. Специфическое отличие товара от услуги. Часть 2: Отличительные характеристики услуги — анализ адекватности существующей парадигмы // Сервис plus. 2007. № 2 (104).

Христофорова И.В. Современные подходы к маркетингу услуг // Сервис plus. 2008. № 1.

Kauppinen-Räsänen H., Grönroos Chr., Gummerus J. Interpretation of Services Marketing Concepts // Swedish School of Economics and Business Administration. Working Papers. N 530.

Services // INSEE Website. URL: <http://www.insee.fr/fr/methodes/default.asp?page=definitions/services.htm>

Н.И. Ларионова¹,

ассистент кафедры экономической методологии и истории Института управления и территориального развития Казанского (Приволжского) федерального университета

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ПОДХОД К СОЦИАЛЬНОМУ КАПИТАЛУ

В статье рассматривается роль социального капитала в экономическом развитии, проанализирован механизм инвестирования в социальный капитал, выявлены основные направления инвестиций, сопоставлены издержки и отдача от инвестиций. Кроме того, показано, что социальный капитал может накапливаться на различных уровнях экономической системы, соответствующих определенному типу социальной ренты, подсчитан объем социального капитала в российской экономике.

Ключевые слова: социальный капитал, социальная рента, уровни обобществления социального капитала, инвестиции в социальный капитал.

The article discusses the role of the social capital in economic development, investment machinery in the social capital is analyzed. The basic directions of investments are revealed, costs and return from investments are compared. It is shown that the social capital can collect at the various levels of economic system corresponding to certain type of a social rent, the capital of the Russian economy is counted.

Key words: social capital, social rent, levels of nationalization of the social capital, investments into the social capital.

На экономическое положение страны и ее отдельных регионов помимо производственно-экономических факторов (наличие материальных ресурсов производства, обеспеченность трудовыми ресурсами, научно-технический прогресс) также оказывают влияние институциональная среда, нормы морали, традиции, отражающие особенности взаимоотношений людей в определенных социально-экономических условиях. В этой связи понятие «капитал» в экономической науке получило более широкую трактовку, стали выделяться его новые различные формы. Это касается и социального капитала, накопление и функционирование которого может приводить к улучшению экономических результатов не только отдельной фирмы, но также страны и ее регионов. В современных условиях социальный капитал является значимым фактором, влияющим на экономическое развитие государств. Роль со-

¹ Ларионова Наталья Ивановна, тел.: +7 (843) 292-83-10; e-mail: natasha-lari@mail.ru

циального капитала в экономике обусловлена прежде всего тем, что он облегчает экономическим агентам доступ к информации и благам, что в свою очередь увеличивает объем доступных ресурсов, а также снижает издержки.

Теоретическую базу исследования социального капитала заложили П. Бурдьё, Э. Глейзер, Дж. Коулман, Р. Патнэм. Большое внимание уделяется содержанию социального капитала, его составу, функциям и в российской экономической литературе. Данные вопросы рассматриваются в работах Н. Апаринной, Р. Блом, М. Будановой, А. Бузгалина, Н. Бусовой, А. Вавилова, М. Гуравичева, В. Деметьева, И. Дискина, А. Конькова, М. Курбатовой, Ю. Латова, Л. Мясниковой, Е. Полищука, М. Савельевой, М. Савиной, А. Саградова, С. Штырбул, Е. Ясина.

В настоящее время существует целый ряд экономических концепций социального капитала. Автором наиболее современной является Р. Патнэм. В соответствии с его классификацией социальный капитал на индивидуальном уровне разделяется на два вида. Первый вид капитала — связывающий (исключающий): отношения между членами достаточно однородных групп, такими как члены семьи и близкие друзья, сходные с понятием сильных связей. Этот вид капитала помогает человеку быть принятым в данном сообществе. Второй вид капитала — включающий: отношения со знакомыми, партнерами и коллегами².

Для выявления существенных характеристик социального капитала необходимо установить его взаимосвязь с принятой в экономической теории трактовкой категории «капитал». Последняя рассматривается в качестве ограниченного ресурса, который имеет возможность накапливаться, приносить прибавочную стоимость. Социальный капитал тоже обладает этими свойствами, однако существуют и отличия: так, его нельзя продать, он возрастает по мере использования и др. (табл. 1). Существенная характеристика социального капитала раскрывается через выявление его структуры, функций и основных элементов. Данный капитал складывается в ходе взаимоотношений людей в трудовой сфере, в сфере образования, в рамках семьи и т.д.

Анализ категории «социальный капитал» позволяет выделить ряд его функций.

Во-первых, социальный капитал за счет повышения доверия позволяет снизить транзакционные издержки.

Во-вторых, он обеспечивает доступ субъектов к благам и ценностям, увеличение объема доступных ресурсов, а также снижение

² См.: Патнэм Р. Процветающая комьюнити, социальный капитал и общественная жизнь // МЭиМО. 1995. № 4. С. 23.

издержек, связанных с получением этого доступа. Социальный капитал дает возможность использовать те ресурсы, которыми данный индивид не обладает, а также многократно повышать ценность имеющихся ресурсов. Причем обеспечение доступа к некоторым благам специфично для социального капитала и не может быть реализовано при его полном отсутствии.

Таблица 1

Сравнение социального капитала с материально-вещественным

Сходства	Отличия
<ul style="list-style-type: none"> — способен превращаться в денежную форму; — может накапливаться; — является ограниченным ресурсом; — приносит прибавочную стоимость; — обладает свойством ликвидности; — для воспроизводства необходимы инвестиции 	<ul style="list-style-type: none"> — степень формализации относительно низкая; — возрастает по мере использования; — невозможность отчуждения (нельзя продать, поменять собственника); — трудно создать с помощью внешних инвестиций; — обладает характеристиками общественного блага

В-третьих, социальный капитал дает доступ к информации. Обычные рыночные отношения характеризуются несовершенством информации, а именно ее недоступностью, закрытостью, односторонностью, что приводит к росту издержек на получение достоверных и объективных сведений.

В-четвертых, социальный капитал способствует повышению доверия к институтам государства, консолидации общества, росту социальной стабильности и в конечном счете — ускорению экономического развития.

Эффективное выполнение указанных функций социального капитала способствует снижению затрат организации. Следовательно, его «капитальная» составляющая проявляется в способности снижать трансакционные издержки, неопределенность и риск, повышать эффективность использования специфических активов и т.д.

Таким образом, социальный капитал представляет собой совокупность структурированных социально-экономических отношений, основанных на взаимно признанных неформальных институтах (нормах и ценностях), следование которым приносит выгоду субъектам этих отношений в виде социальной ренты. Данные отношения складываются между экономическими агентами на различных уровнях обобществления социального капитала и регулируются нормами поведения, что повышает эффективность их деятельности в масштабах соответствующего (нано-, мини-, микро-, мезо-, макро- и глобального) уровня.

Социальная рента и уровни обобществления социального капитала

Деление социального капитала по уровням основывается на институциональной структуре социально-экономической системы. Под обобществлением социального капитала понимаются экономические границы (масштаб) образования и присвоения социальной ренты, которая получается все большим количеством экономических агентов по мере перехода на более сложные уровни вне зависимости от их предшествующих вложений. В рамках НаноСК рассматривается отдельный экономический агент; миниСК — отношения, возникающие в домохозяйствах; микроСК — отношения внутри институциональных единиц (бизнес, некоммерческие организации (НКО)); мезоСК — отношения внутри институциональных секторов; макроСК — отношения между институциональными единицами (отрасль, регион); глобальный СК — отношения между национальными экономическими системами.

По мере перехода с индивидуального уровня рассмотрения социального капитала на более сложные (локальное сообщество, организации, институты общества) неизбежно возникают риски уменьшения отдачи от частных инвестиций в социальный капитал. Каждый последующий уровень обобществления социального капитала изменяет характер отношений с контрагентами, а также степень осязаемости, конкретности выгоды, получаемой индивидом в результате вхождения в те или иные социально-экономические отношения (рис. 1).

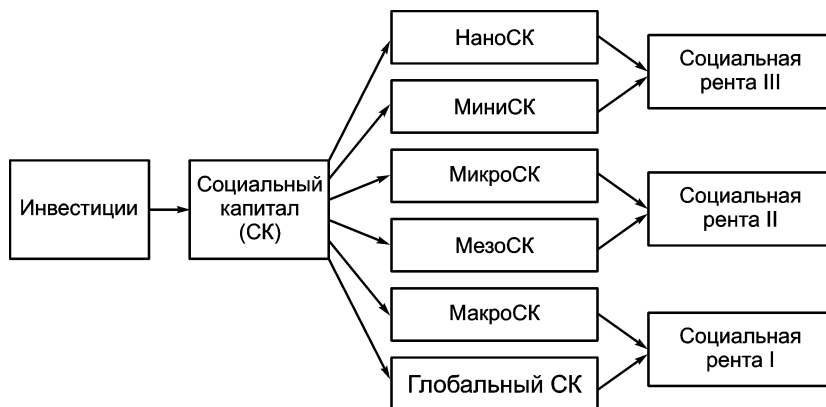


Рис. 1. Взаимосвязь инвестиций в социальный капитал и социальной ренты

В широком смысле инвестиции в социальный капитал — это затраты ресурсов и времени, связанные с формированием норм и ценностей, моделей поведения, доверия в целях повышения качества

жизни, благосостояния общества. Инвестирование в социальный капитал может иметь как экономические, так и иные результаты. Экономические результаты, как правило, имеют стоимостную оценку (получение дохода, прибыли, сокращение потерь). Другие виды результатов можно косвенно оценить в стоимостном выражении через экономию времени и издержек.

В настоящее время не существует такой классификации социального капитала и инвестиций в него, которая наиболее полно отвечала бы требованиям современной экономики. Однако условно, по мнению автора статьи, его можно классифицировать следующим образом:

- по уровням экономической системы: уровень экономического агента, мини-, микро-, мезо- и глобальный социальный капитал;
- в зависимости от рентополучателя социального капитала: социальный капитал как частное, клубное и общественное благо;
- по сферам воздействия: инвестиции на развитие персонала, поддержку региональной экономической системы, формирование внешней институциональной среды, создание репутации предприятия, благоприятной внутренней среды, партнерских отношений;
- по основным направлениям инвестиций в социальный капитал: инвестиции в установление связей, на освоение норм и правил, действующих в группе, на укрепление доверия.

При этом следует обратить внимание на выгоды, извлекаемые хозяйствующими субъектами из реализации социального капитала на каждом из уровней. Е.И. Дискин обозначил данные выгоды как социальную ренту. Социальная рента — это часть прибыли, которую получают за счет создания локальной институциональной среды и «за счет развития социального порядка — использования социального капитала, накопленного в данной стране или даже в соответствующем регионе». С нашей точки зрения, социальную ренту необходимо делить по типам в зависимости от уровня обобществления социального капитала. Извлекается она за счет различий в доступе к локальной институциональной среде, основанной на соответствующих ценностях, и как следствие — к экономическим благам.

Социальная рента I — часть прибыли, извлекаемая за счет создания локальной институциональной среды. В данном случае обладателями указанной ренты становятся участники этой институциональной среды, предоставляющей им особые выгоды по сравнению с экономическими агентами, действующими в иных условиях. Социальную ренту такого типа получают предприниматели определенного региона. В отличие от них предприниматели региона, где социальный капитал оказывается менее развитым, не могут извлекать подобную ренту.

Социальная рента II приобретаетс​я благодаря принадлежности к определенной группе микро- и мезоуровня. Это часть прибыли, которую удастся извлечь за счет снижения транзакционных и производственных издержек: например, если партнеры доверяют друг другу, то сокращаются издержки ведения бизнеса. Согласно М.В. Курбатовой и Н.Ф. Апаринной, источником данной ренты может быть дуальность норм, т.е. их дифференцированное применение в зависимости от деления участников на «своих» (агентов, входящих в данное социальное образование) и «чужих» (агентов, не входящих в него)³. В отличие от социальной ренты I подобный доход тесно связан с предшествующими вложениями экономического агента.

На уровне отдельного экономического агента и миниуровнях существует возможность извлечения социальной ренты III, которая представляет прибыль, извлекаемую за счет использования личных качеств, социальных связей, положения в группе. Такую ренту получают «операторы» сети, имеющие возможность регулировать доступ участников сети к ее ресурсам и к ресурсам других сетей, с которыми они связаны. Преимущества социальной ренты III демонстрирует следующий пример: отдельные предприниматели раньше, чем конкуренты, получают информацию о тех или иных проектах, событиях и используют ее для минимизации грозящего ущерба или максимизации выгод; кроме того, им может быть облегчен доступ к поставкам тех или иных ресурсов, рынкам сбыта, могут быть предоставлены услуги по защите от конкурентов, созданы благоприятные условия ведения бизнеса (выдача лицензий, сертификация, частота различных проверок и т.п.).

Итак, социальный капитал оказывает влияние на экономическое развитие на всех уровнях социально-экономической системы, что в конечном итоге приносит прибыль экономическому агенту в виде социальной ренты различного типа. По мере перехода на каждый последующий уровень обобществления социального капитала меняются источники формирования социальной ренты, а также получаемые экономические преимущества, связанные с экономией издержек, дополнительным приростом национального продукта и дохода.

Тенденции развития социального капитала в современной России

При определении роли, места, функций и влияния социального капитала на экономическое развитие немедленно возникает ряд вопросов, связанных не только с недостатком аналитической ин-

³ См: Курбатова М.В., Апарина Н.Ф. Социальный капитал предпринимателя: формы его проявления и особенности в современной российской экономике // Экономический вестн. Ростовского гос. ун-та. 2008. № 4. С. 51.

формации для расчетов. Проблема заключается в отсутствии универсального стандарта для оценки социального капитала. Многие научные исследователи сходятся во мнении, что потенциал социального капитала сложно оценить без определения его форм, видов и уровней накопления. В то же время принято считать нехватку социального капитала в России одной из главных причин сохраняющихся проблем в экономике и политической сфере, когда общество не может быть активным агентом перемен и участником институциональных преобразований⁴. Для российской экономики свойственны сомнения в отношении государства и вместе с тем востребованность государственного регулирования, что свидетельствует о низком уровне доверия в обществе.

Измерение социального капитала на регулярной основе ведется в Великобритании, Канаде, Австралии и ряде других стран. Координацию национальных программ по измерению социального капитала осуществляют Всемирный банк, ЮНЕСКО и ОЭСР. В России систематических исследований о влиянии социального капитала на экономическое развитие не существует. Тем не менее имеются данные о снижении уровня доверия в российской экономике и как следствие — социального капитала, о связи социального капитала с сокращением смертности населения, политической конкуренцией и успехом в бизнесе в различных регионах страны.

Будем рассматривать социальный капитал как сумму составляющих на каждом из уровней его обобществления. Для этих целей автором статьи была разработана методика построения интегрального индекса социального капитала. Она заключается в последовательном решении двух взаимосвязанных задач:

1) определение исходных показателей, отражающих разные стороны социального капитала и его влияние на экономическое развитие;

2) обоснование способа расчета частных индексов и формирования рациональной структуры социального капитала.

Располагая индикаторами социального капитала, можно оценить его влияние на состояние социально-экономической системы. Такой анализ можно проводить по уровням (экономического агента, мини-, микро-, мезо-, макро- и глобальном) обобществления социального капитала.

Расчеты частных индексов производились с использованием формулы, применяемой при построении индекса развития человеческого потенциала (ИРЧП).

$$\text{Частный индекс } I_i = (X_i - X_{\min}) / (X_{\max} - X_{\min}),$$

⁴ См.: *Полищук Л., Меньшев Р.* Экономическое значение социального капитала // Вопросы экономики. 2011. № 12. С. 62.

где X_i — значение соответствующего исходного показателя для страны; X_{\min} и X_{\max} — минимальное и максимальное значения этого показателя по рассматриваемой выборке данных.

Далее на каждом уровне индекс можно рассчитать как среднее арифметическое частных индексов. Остановимся подробнее на расчете индекса социального капитала на мезоуровне. За основу были взяты такие показатели, как коммуникации (телефонизация, Интернет), преступность, безработица на душу населения, процент населения ниже прожиточного минимума. На основе этих данных был рассчитан социальный капитал за 2002—2009 гг. (рис. 2).

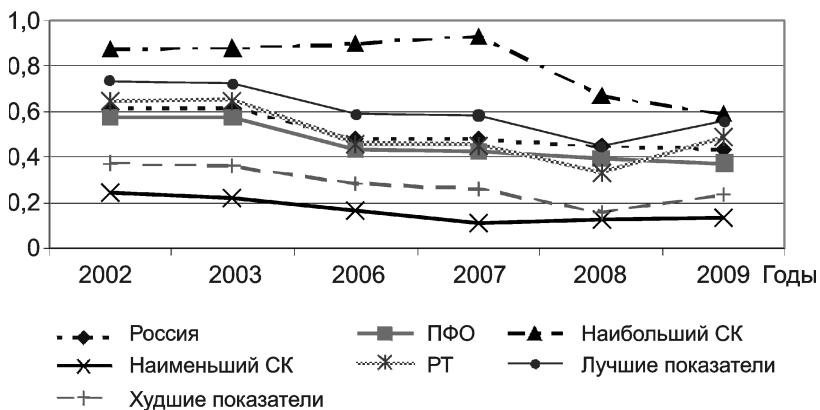


Рис. 2. Социальный капитал мезоуровня

Проведенный анализ показал, что социальный капитал данного уровня имеет тенденцию к снижению, что свидетельствует о его недооценке как фактора для экономического развития. Для подтверждения предположения о взаимозависимости социального капитала и экономического развития необходимо провести сопоставление ВРП (его темпа роста) и социального капитала (рис. 3).

Таким образом, социальный капитал мезоуровня подвержен влиянию кризиса, что приводит к падению уровня доверия населения к власти и, следовательно, снижает возможности государства по проведению антикризисных мер (табл. 2). Проведенный анализ показал следующее: социальный капитал в российской экономике имеет тенденцию к снижению, что связано с разрушением прежних основ социального капитала и недостаточностью поводов для формирования его в новых условиях. В то же время российское общество имеет много социальных предпосылок для успешного формирования социального капитала: практически полная грамотность населения, преобладание городского населения, развитые транспортная и телекоммуникационная системы. Кроме того, в усло-

виях социально-экономического кризиса очень важными становятся межличностные взаимоотношения между людьми.



Рис. 3. Социальный капитал и ВРП

Таблица 2

**Социальный капитал мезоуровня в кризисный период
(средняя величина от соответствующих частных индексов)**

Уровень СК	2007 г.	2008 г.	2009 г.
Россия	0,483	0,449	0,437
Приволжский федеральный округ (ПФО)	0,428	0,395	0,374
Наибольший СК (по России)	0,935	0,67	0,595
Наименьший СК (по России)	0,112	0,126	0,133
Республика Татарстан (РТ)	0,452	0,329	0,489
Лучшие показатели по России (усредненное значение по 10 лучшим показателям)	0,585	0,447	0,559
Худшие показатели по России (усредненное значение по 10 худшим показателям)	0,264	0,161	0,24

Для российской экономики вопрос преодоления дефицита социального капитала стоит чрезвычайно остро. Сложившейся сегодня системе присущи социальная разобщенность и институциональная слабость. Российское общество все более атомизируется, утрачивает понятие общественных проблем, каждый гражданин

коррупционными способами решает собственные задачи или своих семей. В результате снижается уровень взаимного доверия и взаимных обязательств в обществе; наиболее значимые социальные связи под влиянием коррупции становятся все более неформальными; в обществе растет неуважение к праву и законодательным актам, нормы законов используются гражданами избирательно, только для решения личных или корпоративных проблем. Поэтому исследование динамики социального капитала в условиях современной России представляет особый интерес. Так, например, Дж. Стиглиц, объясняя особенности динамики социального капитала в нашей стране, делает акцент на проблеме «разорванного контракта». Он показывает, что возникшее резкое расслоение на бедных и богатых ведет к эрозии и распаду социального капитала, а это в свою очередь обуславливает плохой инвестиционный климат. Таким образом, у России, с одной стороны, есть благоприятные предпосылки для экономического развития, базирующегося на социальном капитале, с другой — очень мало времени для создания конкурентного преимущества, основанного на высоком уровне развития социального капитала.

Список литературы

Курбатова М.В., Апарина Н.Ф. Социальный капитал предпринимателя: формы его проявления и особенности в современной российской экономике // Экономический вестн. Ростовского гос. ун-та. 2008. № 4.

Патнэм Р. Процветающая комьюнити, социальный капитал и общественная жизнь // МЭиМО. 1995. № 4.

Полищук Е.А. Социальный капитал и его роль в экономическом развитии // Вестн. С.-Петерб. ун-та. Сер. 5. Экономика. 2005. Вып. 1.

Полищук Л., Меняшев Р. Экономическое значение социального капитала // Вопросы экономики. 2011. № 12.

ЭКОНОМИКА ЗАРУБЕЖНЫХ СТРАН

П.А. Патрон¹,

канд. экон. наук, ст. преподаватель, заместитель заведующего кафедрой политической экономии экономического ф-та МГУ имени М.В. Ломоносова

ДОЛГОВОЙ КРИЗИС ЕВРОЗОНЫ: ПРИЧИНЫ И ПУТИ ПРЕОДОЛЕНИЯ

Статья посвящена изучению причин долгового кризиса и анализу эффективности макроэкономической политики стран еврозоны. Выявлены особенности макроэкономической политики в докризисный период и показано, насколько теоретические предпосылки, на которых базировались все принимаемые ранее решения, оказались неэффективными. Раскрывается авторское видение возможных путей совершенствования инструментов и механизмов макроэкономического регулирования.

Ключевые слова: макроэкономическая политика, экономический рост, долговой кризис, бюджетный дефицит.

The article examines the causes of the debt crisis and provides the efficiency analysis of the macroeconomic policy implementation in the Eurozone member countries. The features of macroeconomic policy in the pre-crisis period are revealed to substantiate the imperfections of the theoretical assumptions underlying all the regulatory decisions for that period. The author then suggest the possible ways of improvement of the instruments and mechanisms of macroeconomic regulation.

Key words: macroeconomic policy, economic growth, financial crisis, budget deficit.

Многие политики еврозоны продолжают утверждать, что государственные финансы Греции можно спасти с помощью новых кредитов, жесткой экономии, приватизации и реформ. Однако аналитики ведущих банков сходятся во мнении, что Греция однозначно неплатежеспособна, и это подтверждает опасения рынков.

Греции необходимо значительное сокращение долга, если она надеется вернуться на финансовые рынки. Согласованная летом «добровольная» реструктуризация долга, вероятно, приведет к снижению рейтинга Греции до уровня «выборочный дефолт», и, скорее всего, стране уже не удастся избежать полномасштабного банкротства. Политики постепенно свыкаются с этой мыслью, но все еще надеются отсрочить дефолт до 2013 г., т.е. до запуска Европейского механизма стабильности, который обеспечит институциональные рамки и правовую основу для планового банкротства государства.

¹ Патрон Петр Анатольевич, тел.: +7 (495) 939-57-21; e-mail: patron@econ.msu.ru

Однако очередной дефолт может произойти уже в следующие несколько месяцев, возможно, в конце 2012 г., когда Греции потребуется рефинансировать значительные объемы долга. Полномасштабное банкротство Греции окажет очень сильное и продолжительное воздействие на экономику ЕС, но если парламенты еврозоны своевременно одобряют реформу Европейского фонда финансовой стабильности, то это поможет оградить уязвимые страны и системообразующие банки от экономических потерь.

При первом приближении понять структуру поразившего Европу экономического кризиса затруднительно. Каким образом такая маленькая страна, как Греция, ВВП которой составляет всего 3% от общего ВВП Евросоюза (ЕС), смогла спровоцировать системный макроэкономический кризис, почти приведший к распаду объединенной Европы?

Для того чтобы детально проанализировать данную проблему, следует рассмотреть в первую очередь систему принятия решений, сложившуюся на данный момент в ЕС. Приведенная ниже таблица показывает, каким образом распределены полномочия между ЕС и национальными государствами при проведении различных типов государственной политики.

Европейский центральный банк (ЕЦБ) был создан как политически независимый наднациональный институт для осуществления кредитно-денежной политики в целях обеспечения стабильности цен на всем пространстве еврозоны. Фискальная политика в рамках ЕС осуществлялась каждым государством в отдельности.

Аналитики изначально указывали, что создание исключительно монетарного союза (без фискального) чревато проблемами в силу следующих основных причин:

— непродуманная фискальная политика правительств отдельных стран может привести к образованию значительных государственных долгов, которые невозможно будет обслуживать самой стране, и ЕЦБ будет вынужден выдавать кредиты и тем самым повышать инфляцию во всей Еврозоне во имя помощи одной стране;

— могут возникнуть негативные внешние эффекты для других стран — членов еврозоны и Евросоюза.

Несмотря на это, фискальная политика была оставлена на усмотрение национальных правительств, но с тремя ограничениями:

1) уровень дефицита государственного бюджета ниже 3% ВВП в год и общий уровень государственного долга — ниже 60% ВВП (в соответствии с Пактом стабильности и роста — Stability and Growth Pact)².

² *Nello S.* The European Union: Economics, Policies and History. 2nd ed. N.Y., 2009. P. 250.

Распределение полномочий по проведению различных видов политики в ЕС

Государственная политика	Орган, ответственный за проведение политики	Цель проведения
Монетарная	На уровне ЕС: ЕЦБ. На уровне национальных государств: отсутствует	Стабильность цен
Фискальная	На уровне ЕС: Еврогруппа, отсутствие четко выработанных условий спасения национальных государств в случае дефолта. На уровне национальных государств: осуществляют сами страны-члены, координируя свои действия на уровне Еврогруппы	Создание условий для национальной стабилизации, а также предотвращение распространения национальных мер на Евросоюз в целом (увеличение стоимости заимствований и т.п.)
Регулирование банковского и финансового сектора	На уровне ЕС: директивы ЕС и координирующие институты. На уровне национальных государств: осуществление надзора со слабой координацией между странами — членами ЕС	Обеспечение стабильности банковской системы и финансового рынка для предотвращения кризисов
Повышение конкурентоспособности экономики	На уровне ЕС: отсутствует. На уровне национальных государств: сильно различается между странами-членами по затрагиваемым секторам экономики, проводимому социальному диалогу и нормам оплаты труда	Если банки и финансовые системы стабильны, то текущее состояние платежного баланса не является проблемной
Структурные реформы	На уровне ЕС: Лиссабонская стратегия, в настоящее время экономическая стратегия ЕС «Европа-2020». На уровне национальных государств: национальные планы структурных преобразований	Увеличение гибкости для улучшения конкурентоспособности страновых особенностей проводимой на всем прострaнстве ЕС единой макроэкономической политике

2) независимость ЕЦБ. Это гарантировало защиту банка от политического давления при решении проблем с госдолгом инфляционным путем. ЕЦБ было категорически запрещено напрямую финансировать дефициты бюджетов стран — членов ЕС;

3) намеренное отсутствие «программы спасения» для стран-банкротов.

Проведение фискальной политики контролировалось Еврокомиссией и Еврогруппой (Советом министров финансов еврозоны). Последняя изначально задумывалась как форум по неформальной координации, но в конечном счете приобрела определенный институциональный вес.

Банковское и финансовое регулирование также оставалось в ведении национальных правительств. Недостаток внимания к регулированию данных секторов был вызван тем, что во время создания целостной системы управления ЕС экономисты основывали свои расчеты на макромоделях, которые в принципе не допускали возможность кризиса, подобного нынешнему³.

Конкурентная стратегия и дисбалансы платежного равновесия не получили должной проработки у архитекторов еврозоны, так как если фискальные и банковские части общей структуры работают хорошо, то дисбалансы являются просто текущим результатом множества договоров заимствования. Считалось, что существует много фундаментальных экономических причин для таких стран, как Германия, инвестировать в такие страны, как Испания, поэтому нет оснований беспокоиться по поводу подобного кредитования как такового.

Структурные реформы были последним элементом. По мнению аналитиков, единая монетарная политика работает наиболее эффективно в условиях гибкого товарного рынка и рынка труда. Но согласовать данные реформы на уровне ЕС было слишком сложно, поэтому их проведение оставили на усмотрение национальных правительств, действия которых в общих чертах определялись в Лиссабонской стратегии.

Фискальная и монетарная политика стран еврозоны в 2000—2007 гг.

Монетарная политика ЕС на первый взгляд кажется очень успешной. Вплоть до 2007 г. ЕЦБ удерживал рост денежной массы и инфляцию в пределах 2% в год. Фискальная политика также

³ *Butler W.* The Unfortunate Uselessness of Most State of the Art Academic Monetary Economics // VoxEU.org: Website. 2009. 6 March URL: <http://www.voxeu.org/article/macroeconomics-crisis-irrelevance> (дата обращения: 12.03.2012); *Leijonhufvud A.* Macroeconomics and the Crisis: A Personal Appraisal // CEPR Policy Insight. 2009. November. N 41.

была довольно стабильной: правило 3% было превышено только однажды (если брать 16 стран еврозоны как единое целое)⁴.

Однако более детальное рассмотрение данных проблем дает иную картину: с 2000 по 2007 г. Греция превышала 3% показатель дефицита государственного бюджета каждый год; Италия превысила его 5 раз, Португалия и Германия — по 4 раза, Франция — трижды.

Таким образом, можно сделать вывод, что бюджетная дисциплина практически не соблюдалась. Совокупный бюджетный дефицит Греции составил за это время порядка 40% ВВП, дефицит Португалии — 29% ВВП. Даже у ключевых стран — членов еврозоны были проблемы: у Германии дефицит за это время составил 18%, у Франции — 22%.

Существенным недостатком имеющейся системы можно считать тот факт, что Ирландия и Испания, которые также сейчас испытывают трудности с обслуживанием государственного долга, были одними из тех, кто строго соблюдал Пакт стабильности и роста. Причем они соблюдали не только букву, но и дух закона, создавая профициты бюджета в благополучные годы.

Единая макроэкономическая политика не была одинаково полезной всем странам. В классическом дойчмарковском блоке (Германия, Франция, Австрия, Нидерланды, Бельгия и Люксембург) наблюдались более низкие темпы инфляции и экономического роста, чем в среднем по еврозоне. На периферии была совершенно другая ситуация. Взрывной экономической подъем Греции, Испании и Ирландии сопровождался значительным ростом цен. В среднем за период с 2000 по 2007 г. инфляция в Ирландии была на 10 процентных пунктов (п.п.) больше среднеевропейской, а в Греции и Испании — на 8 п.п.

Подобное ассиметричное экономическое развитие создало значительные дисбалансы текущих счетов платежного баланса в еврозоне. И хотя в целом он был выровнен, у Греции, Ирландии, Португалии и Испании (ГИПС) наблюдались значительные дефициты, а у дойчмарковского блока — значительные профициты текущего счета платежного баланса.

Это породило сильную взаимозависимость внутри ЕС: балансы банков ключевых стран — членов еврозоны оказались заполнены долговыми облигациями стран ГИПС. Перефразируя Дж. Кейнса, можно сказать, что если страны ГИПС должны банкам 1% их ВВП, то у ГИПС есть проблемы, но если страны ГИПС должны 30% ВВП немецким банкам, то это становится проблемой банков и Германии в целом.

⁴ Согласно данным Евростата, в 2003 г. суммарный дефицит составил 3,1% ВВП (URL: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>).

Ирландские, французские, испанские и итальянские банки начали агрессивно увеличивать свои кредитные портфели:

— общие банковские активы в Ирландии выросли с 360% ВВП в 2001 г. до 705% ВВП в 2007 г.; во Франции — с 229% до 373%, в Италии — с 148% до 220%, в Испании — с 177% до 280%.

Эти процессы привели к тому, что к 2008 г., когда разразился глобальный экономический кризис, вся система стала чрезвычайно хрупкой (табл. 2).

Структурные реформы в ЕС также не принесли желаемого результата, поскольку они проходили чрезвычайно медленно (по всей Европе) и неравномерно (особенно в еврозоне). ЦЕР регулярно публиковал рейтинг стран — членов ЕС, исходя из критериев (столбец 7 в табл. 2), записанных в Лиссабонском договоре⁵. И хотя в целом успехи еврозоны были довольно значительны, страны ГИПС всегда оставались в числе худших. Ирландия представляла собой исключение из данного правила, показывая довольно неплохие результаты.

Неравный уровень инфляции в различных странах при одинаковой политике процентных ставок, проводимой ЕЦБ, создал разный уровень реальных процентных ставок. Это в свою очередь породило разнонаправленные тенденции в реальной экономике. Например, заемщики в Ирландии и Испании получали отрицательные реальные процентные ставки, что вызвало настоящий бум инвестиций на заемные средства в различные активы, включая недвижимость (рис. 1). В Германии же более низкий, чем в среднем по еврозоне, уровень инфляции обусловил довольно высокие реальные процентные ставки.

Принимая во внимание все вышесказанное, можно сделать вывод о том, что цены на недвижимость в Ирландии и Испании были «мыльными пузырями», которые сыграли важную роль в текущем кризисе в еврозоне. Для того чтобы избежать кризиса, правительствам стран ГИПС нужно было проводить фискальную политику, направленную на сдерживание, а не на стимулирование экономического роста.

Причины и предпосылки кризиса

Система регулирования еврозоны была выстроена таким образом, что могла бы выдержать самые тяжелые испытания, если бы все ее составляющие работали на должном уровне. Однако плохая работа одного или нескольких элементов приводит к перегрузке остальных частей системы, что в итоге и вызывает общий коллапс.

⁵ The Lisbon Scorecard // CER Annual Publication. London, 2007.

Состояние Еврозоны в 2000—2007 гг.

Страны	Количество превышений 3% порога	Суммарный дефицит бюджета (в % от ВВП)	Суммарный баланс текущего счета (в % от ВВП)	Суммарная инфляция, превышающая уровень еврозоны	Суммарный рост, превы- шающий средний по еврозоне	Рейтинг Центра европейских реформ (ЦЕР), Лиссабонские оценки, 2007 г.	Банковские активы (в % к ВВП), 2007 г.
Австрия	1	11,8	13	-4,1	0,014	3	332
Бельгия	0	2,7	26	-1,0	0,002	13	419
Германия	4	17,7	26	-4,2	-5,3	8	314
Греция	8	40,0	-67	8,1	16,6	19	157
Ирландия	0	-11,9	-15	10,0	31,0	6	705
Испания	0	-2,3	-46	7,6	11,7	16	280
Италия	5	22,9	-10	1,0	-5,5	23	220
Люксембург	0	-18,6	83	4,1	21,2	12	2443
Нидерланды	1	4,7	45	2,4	0,2	4	382
Португалия	4	28,9	-71	6,3	-5,6	21	240
Финляндия	0	-32,4	50	-5,3	10,5	5	152
Франция	3	21,7	4	-3,3	-0,3	9	373

Источник: ECB Database. URL: <http://sdw.ecb.europa.eu/>

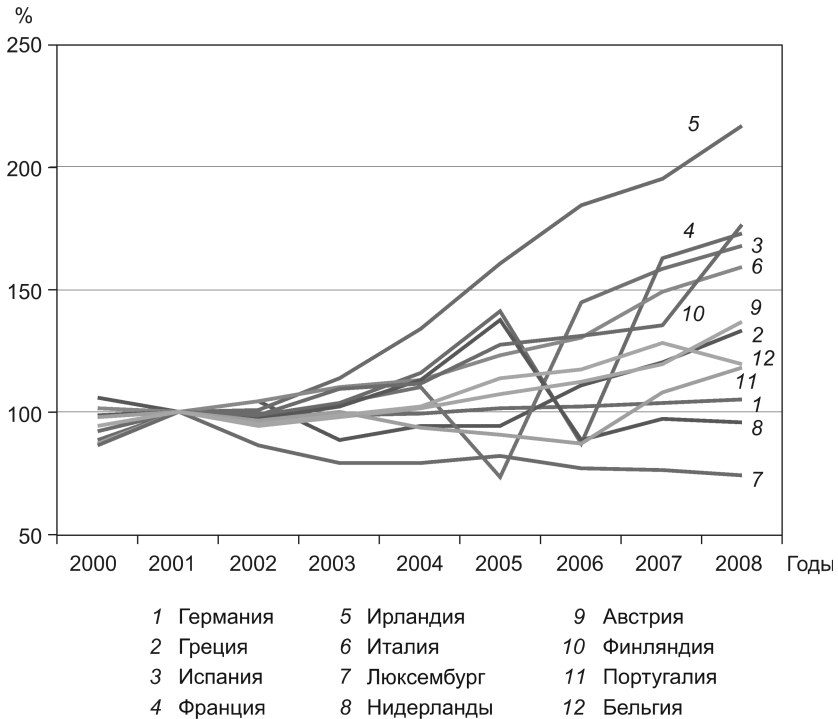


Рис. 1. Темп роста показателя «суммарные активы банков к ВВП страны» в 12 странах Еврозоны (2001 г. — 100%)

Источник: Eurostat (URL: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>) и European banking Federation (URL: <http://www.ebf-fbe.eu/>).

Именно это и произошло в 2010 г.: действия многих регулирующих органов еврозоны оказались неэффективными, а неспособность скоординировать проводимую бюджетную политику между странами в сочетании с хрупкой и взаимозависимой банковской системой привела к образованию основной системной ошибки в процессе управления еврозоной.

Но прежде чем обратится к цепочке событий, вылившихся в текущий кризис, следует детально проанализировать сам механизм образования долговых и банковских кризисов.

Долговое бремя считается приемлемым, когда отношение суммы накопленного долга к текущему ВВП сохраняется на одном и том же уровне⁶. Числитель данной дроби увеличивается, когда существует бюджетный дефицит или когда государство поддерживает частный сектор (например, национализируя банки-банкроты).

⁶ *Wyplosz Ch.* Debt Sustainability Assessment: The IMF Approach and Alternatives // NEI Working Paper. 2007. N 03.

Знаменатель увеличивается по мере роста ВВП. Таким образом, государственный долг может расти до бесконечности при условии, что он растет такими же или меньшими темпами, нежели ВВП.

Следовательно, при анализе долговой нагрузки государства агенты рынка принимают во внимание два ключевых момента: сегодняшние и прогнозные темпы роста ВВП и настоящий и будущий дефицит бюджета, который разбит на платежи по обслуживанию текущего государственного долга и другие факторы (так называемый первичный баланс). Долговой кризис возникает в тех случаях, когда инвесторы, изначально расценивавшие данное государство как надежного заемщика, решают продать свои активы.

Спираль долгового кризиса представляет собой классический пример теории «самоисполняющихся ожиданий»: как только рынок оценивает вероятность дефолта как повышенную, он повышает процентные ставки для компенсации возникающих дополнительных рисков. Большой объем платежей по обслуживанию долга увеличивает бюджетный дефицит, что в конечном итоге в действительности может привести к государственному дефолту по облигациям.

Чтобы предотвратить подобное развитие событий, правительство должно урезать расходы на инвестиционные программы и/или увеличивать налоги. Однако подобные фискальные действия могут привести к снижению темпов экономического роста, тем самым создав нестабильность в экономике, что в свою очередь может увеличить процентные ставки на долговых рынках для облигаций данного государства при дальнейших займах. Если спираль дополнительных заимствований раскручивается достаточно долго, то остановить ее можно только двумя способами: государство объявляет частичный дефолт (обычно путем временного замораживания выплат, перенося их на более поздний срок) или находит стратегического покупателя тех долговых обязательств, от которых частные инвесторы хотят избавиться. Обычно этими покупателями выступают Международный валютный фонд (МВФ), либо некое сообщество крупнейших институциональных кредиторов, либо — как это было в мае 2010 г. во время греческого кризиса — оба сразу.

Системный банковский кризис представляет собой аналогичную спираль, но два критических отличия делают его намного более опасным. Банки принимают деньги на короткий срок, но выдают их на долгосрочные проекты, следовательно, любой банк мгновенно может оказаться банкротом, если все вкладчики захотят одновременно вернуть все вложенные деньги. Другими словами, бизнес-модель банка требует проведения операций в таких условиях, которые в других отраслях экономики выглядели бы как финансовая безответственность. Другим усугубляющим фактором является «плечо» — на 1 евро активов банки выдают до 12 евро кредитов. Это

практика чрезвычайно прибыльна на благополучном рынке, когда вкладчики чувствуют себя уверенно, и губительна при наступлении спада в экономике.

Таким образом, долговой и банковский кризис отличаются прежде всего размером. В то время как госдолг среднестатистического члена еврозоны не превышает 70% от ВВП, долговые обязательства банков намного больше. В 2007 г. обязательства германских банков составляли более 300% ВВП Германии. Примерно такие же цифры были у французских, австрийских и голландских банков (табл. 2). Для Бельгии этот показатель составлял 400%, для Ирландии — 700%, для Испании — 289%, а в Люксембурге достиг 2443%.

Такие фантастические цифры показывают, что системный банковский кризис может привести к коллапсу экономики всей страны, а не только банковской системы. К тому же банки становятся слишком большими, чтобы обанкротится и чтобы их можно было спасти силами одной национальной экономики⁷. Самый свежий и весьма яркий пример — ситуация в Исландии.

Источники нового финансирования чрезвычайно важны для банков. Если типичное государство еврозоны вынуждено находить новые кредиты примерно на 10% от общей суммы долга *ежегодно*, то типичный банк еврозоны вынужден находить 10% *ежедневно* от его общей долговой нагрузки.

Эта ежедневная потребность в миллиардах евро свежей ликвидности означает, что спираль банковского кризиса может начать закручиваться с необычайной быстротой. Страх замедляет рефинансирование, что повышает риск дефолта, что в свою очередь еще больше подпитывает страх. Так, одна плохая новость — о дефолте инвестиционного банка «Леман Бразерс» — привела к заморозке всего американского долгового рынка в течение нескольких часов и распространилась на весь остальной мир за несколько дней.

Похожая ситуация сложилась на первой неделе мая 2010 г., когда глобальные финансовые рынки стали «замерзать». Это и привело к активным действиям европейских законодателей во время второго уикенда в мае.

Банковские и государственные долговые кризисы тесно взаимосвязаны между собой. Самым характерным примером этому является «мыльный пузырь», который образовался на рынке недвижимости Испании. Пока росли цены на испанскую недвижимость, бюджет страны был в профиците, а государственный долг был в высшей степени стабилен и надежен. Когда же «пузырь» лопнул и бюджетный дефицит достиг 10% от ВВП за два года, испанская

⁷ Gros D., Micossi S. The Beginning of the End Game // VoxEU.org: Website. 2008. 20 September. URL: <http://www.voxeu.org/article/mother-all-bailouts-and-what-it-means-europe> (дата обращения: 18.03.2012).

банковская система столкнулась с большими трудностями. Такая же проблема возникла и в Ирландии. Это подтверждает мнение некоторых экономистов, которые считают, что при взрыве образующегося кредитного «пузыря» частный долг становится государственным. Для еврозоны ход данного процесса можно отследить по рис. 2, который показывает поквартальный рост государственного и частного долга с начала образования европейского монетарного союза.

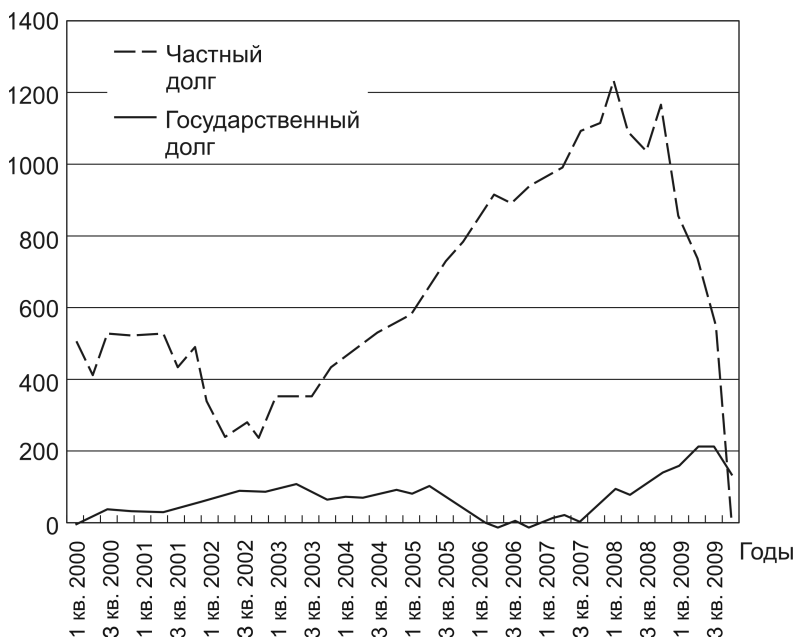


Рис. 2. Динамика государственного и частного долга в Еврозоне (млрд евро)

Источник: ECB Database (скользящая средняя по поквартальным данным; URL: <http://sdw.ecb.europa.eu/>).

Развитие кризиса в еврозоне

То что началось как простой фискальный кризис в Греции, превратилось в общеевропейский кризис, поскольку финансовые рынки в Европе настолько интегрированы, что любой дефолт крупного заемщика — будь то государство или крупный банк — угрожает стабильности всей системы в целом. После падения «Леман Бразерс» основной вопрос, стоящий перед международным сообществом, заключается не в том, кто является настолько большим, чтобы не допустить подобного, а в том, кто является настолько маленьким, чтобы допустить.

Кризис на рынке ипотечных облигаций, который разразился в США в августе 2007 г., превратился в глобальный кризис в сентябре 2008 г. Он сильно затронул экономику еврозоны по двум причинам.

1. Рецессия активизировала встроенные стабилизаторы, которые увеличили бюджетные дефициты в странах еврозоны. Собираемость налогов упала, в то время как социальные расходы увеличились (рис. 2).

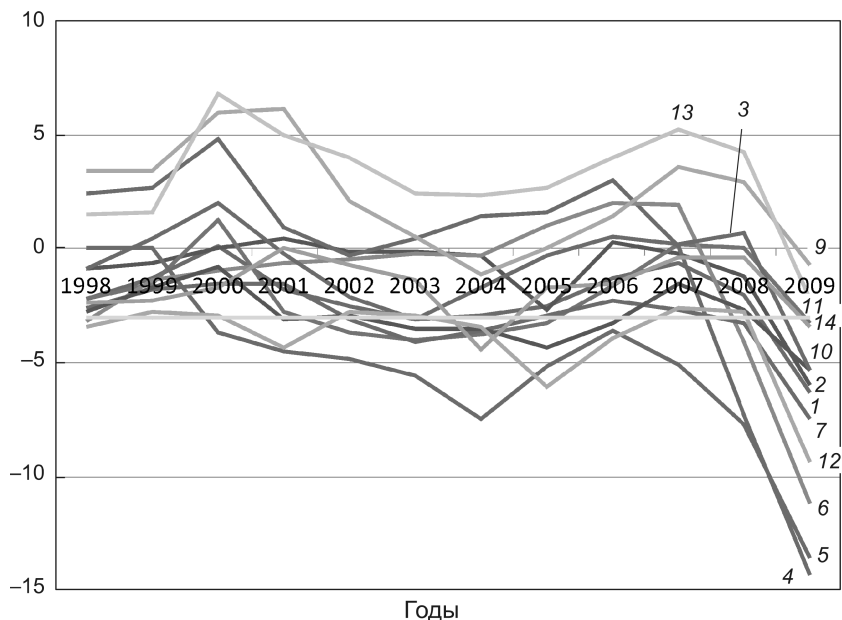
Кроме того, рецессия вынудила многие правительства еврозоны пойти на большие шаги, нежели просто встроенные стабилизаторы в экономике: они стали проводить расширительную фискальную политику, а это означало, что государственный долг будет расти еще более быстрыми темпами, чем обычно. Падение стоимости активов и объемов мировой торговли нанесло дополнительный урон налоговым поступлениям в бюджет⁸.

Рецессия существенно сказалась на темпах экономического роста: они упали с +3% в 2007 г. до -4% в 2009 г., что повлияло на показатели долговой нагрузки европейских стран. Для стран ГИПС это падение было значительнее: экономический рост в Ирландии упал с +6% до -7%, Греция, Испания и Португалия также показали сопоставимые результаты (рис. 3). Глобальный кризис также привел к взрыву образовавшихся «пузырей» на рынках недвижимости Ирландии и Испании. Рынки начали переоценку среднесрочных и долгосрочных темпов экономического роста, и теперь прогноз роста Испании в 3,5% ВВП казался крайне нереалистичным.

Если бы компоненты фискальной дисциплины в системе управления еврозоной работали лучше в докризисный период, то низкие уровни долговой нагрузки позволили бы нивелировать негативное влияние глобального финансового кризиса.

2. Многие банки еврозоны, оказавшись заложниками перегретых рынков недвижимости, в которые они инвестировали напрямую или при помощи сложных финансовых производных инструментов, имели в структуре баланса значительные объемы «токсичных активов». В то же время кредитные рынки фактически перестали функционировать в сентябре 2008 г. в связи с банкротством «Леман Бразерс», а многие из европейских банков нуждались в источнике краткосрочных ликвидных средств. ЕЦБ был вынужден взять на себя эту роль, став источником краткосрочных денежных средств. Но правительства стран — членов ЕС не пошли по стопам правительства США и не стали проводить стресс-тесты для определения наиболее пострадавших банков. По этой причине многие европейские банки подошли к греческому кризису в довольно плачевном состоянии.

⁸ The Great Trade Collapse: Causes, Consequences and Prospects / Ed. by B. Richard // VoxEU.org eBook. 2009. 27 November. URL: <http://www.voxeu.org/epubs/cepr-reports/great-trade-collapse-causes-consequences-and-prospects> (дата обращения: 25.12.2011).



- | | | |
|------------|---------------|--------------------------|
| 1 Еврозона | 6 Испания | 11 Австрия |
| 2 Бельгия | 7 Франция | 12 Португалия |
| 3 Германия | 8 Италия | 13 Финляндия |
| 4 Ирландия | 9 Люксембург | 14 Маастрихтский договор |
| 5 Греция | 10 Нидерланды | |

Рис. 3. Государственный дефицит в странах Еврозоны (% от ВВП; 1998—2009 гг.)

Источник: Eurostat (URL: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>).

Таким образом, те страны, которые пошли на спасение банков, сильно увеличили свою долговую нагрузку, превратив частные долги в государственные (рис. 2). Рecessия также ухудшила позиции банков из-за банкротства большого количества заемщиков — число невозвращенных кредитов возросло, что сказалось на объеме выдаваемых кредитов. Все это в свою очередь еще больше углубило recessию.

Если бы банковское регулирование в еврозоне функционировало должным образом, то сами банки были бы в состоянии абсорбировать внешний шок. К примеру, банки Канады, Японии и Испании не были так сильно затронуты глобальным кризисом благодаря жесткому регулированию в годы бума. Отсутствие координации при выработке банковской политики только усугубило проблему. Некоторые правительства четко идентифицировали проблемные

активы и очистили от них банки, в то время как Германия, Франция и Италия сделали намного меньше. В результате самые хрупкие банки оказались в самых крупных экономиках.

Сочетание больших бюджетных дефицитов и новой долговой нагрузки от банковского сектора сказалось на показателях государственного долга, который к 2009 г. увеличивался быстрыми темпами (рис. 4).

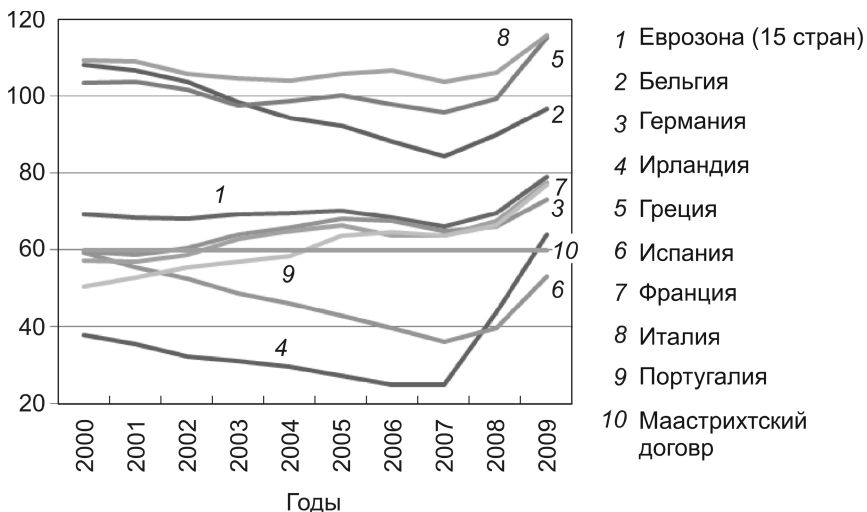


Рис. 4. Показатель «госдолг к ВВП» в странах Еврозоны (%; 2000—2009 гг.)

Источник: Eurostat (URL: <http://epp.eurostat.ec.europa.eu>).

К 2008 г. банковский сектор еврозоны был кроме всего прочего полон взаимозависимостей из-за того, что не работал еще один элемент регулирования — политика конкурентоспособности. Более низкие темпы инфляции в ключевых странах еврозоны⁹ (по сравнению с периферийными) обусловили несбалансированность платежного баланса внутри стран монетарного союза. Например, дефицит текущего баланса в Греции за период с 2000 по 2007 г. в сумме составил 67% ее ВВП¹⁰.

Эти дефициты обозначали, что ключевые страны давали в кредит странам ГИПС больше, чем страны ГИПС — ключевым странам. К примеру, профицит платежного баланса Германии в 25 п.п. означал, что германские инвесторы (в большинстве своем — банки) вложили очень много в частные и государственные долговые

⁹ Ключевыми странами (первоначальными членами союза) являются Германия, Франция, Австрия, Бельгия и Нидерланды

¹⁰ Данные из табл. 2.

обязательства периферийных стран. За 10 лет — с 1999 по 2009 г. — инвестиции банков из ключевых стран еврозоны в страны ГИПС увеличился в 5 раз (табл. 3).

Таблица 3

**Вовлеченность банков ключевых стран еврозоны
в долговые обязательства стран ГИПС**

Страны	IV кв. 1999 г. (кол-во банков)	IV кв. 2009 г. (кол-во банков)	Процентное изменение
Португалия	26	110	320
Ирландия	60	348	481
Италия	259	822	217
Греция	24	141	491
Испания	94	613	554
ГИПС	204	1212	495
Итого	463	2033	340

Источник: BIS Consolidated Banking Statistics. 2010. June. URL: <http://www.bis.org/statistics/consstats.htm>

Данный рост был вызван прежде всего постоянным поиском банками высоких ставок доходности из-за крайне низких мировых процентных ставок. Однако помимо экзогенного фактора — мирового кризиса — существовали и внутренние причины для возникновения кризиса в еврозоне, которые детально рассмотрены ниже.

Внутренние факторы

Итак, в силу ряда обстоятельств банки ключевых стран еврозоны оказались держателями больших объемов долговых обязательств стран ГИПС. Эта взаимозависимость является критической для понимания того, почему лидеры еврозоны не могли допустить дефолта Греции. Ее банкротство вызвало бы трудности в Испании и могло бы породить системный банковский кризис в Германии и Франции. Стоит еще раз подчеркнуть, что недостатки в финансовом и банковском регулировании не способствовали накоплению банками достаточного капитала, для того чтобы абсорбировать греческие долговые проблемы.

В еврозоне к весне 2010 г. были 3 основные трудности:

— нарушения фискальной дисциплины привело к тому, что во всех крупных странах еврозоны уровни долговой нагрузки были

намного выше предельных значений, установленных Маастрихтскими договоренностями;

— отсутствие стратегий развития конкурентоспособности стран создало внутренние дисбалансы торгового баланса, которые были профинансированы банками из ключевых стран еврозоны. В результате любой долговой кризис в странах-заемщиках мог повлечь за собой банковский кризис в ядре еврозоны;

— банкам еврозоны не хватало собственных запасов капитала из-за провалов в банковском регулировании в период до 2007 г. и недостаточности мер по очистке банковских систем от «токсичных активов» в 2008 и 2009 гг.

Греческий толчок

Г. Папандреу выиграл выборы и занял пост премьер-министра в октябре 2009 г., пообещав увеличить государственные ассигнования на социальные нужды. Осуществить заявленное не получилось, так как он обнаружил, что предыдущее правительство манипулировало цифрами и государственный дефицит Греции в 2009 г. на самом деле составил 12,7% ВВП, т.е. почти вдвое больше прогнозных значений¹¹. В декабре 2009 г. одно из ведущих рейтинговых агентств понизило кредитный рейтинг Греции, что спровоцировало продажи частных инвесторов и тем самым подтолкнуло ставки доходности по греческим облигациям вверх.

Пытаясь предотвратить закручивание спирали долгового кризиса, правительство Г. Папандреу предложило амбициозный план по сокращению государственных расходов. Но рейтинговые агентства не были удовлетворены этими мерами и продолжили планомерно снижать суверенный греческий рейтинг. К началу 2010 г. доходность по греческим облигациям была выше доходности по эталонным немецким облигациям на большую величину, чем во времена финансового кризиса 2009 г. Было объявлено о еще большем количестве стабилизационных программ, что способствовало временному замедлению закручивания спирали, но социальная нестабильность в Греции стимулировала дальнейшее повышение процентных ставок¹².

Постепенно кризис начал распространяться на Испанию, Португалию, Италию и Ирландию (судя по спредам доходности их

¹¹ За период с 2000 по 2008 г. государственный дефицит Греции, по данным, которые подавались в ЕС, составлял 2,9% ВВП, а на самом деле — 5,1% (*Marzinatto B., Pisani-Ferry J., Sapir A. Two Crises, Two Responses // Bruegel Policy Brief. 2010. 1 March*).

¹² Papandreou Racing to Cut Greek Rates With Aid Pledge // *Bloomberg.com: Website. 2010. 19 March. URL: <http://www.bloomberg.com/apps/news?pid=newsarchive&sid=aWM1S63CHkX0&pos=1> (дата обращения: 20.12.2011).*

облигаций). Проявился один из наиболее опасных аспектов кризиса — уже упомянутые самоисполняющиеся ожидания, когда ухудшающееся положение ведет ко все более отрицательным прогнозам и оценкам, инвесторы начинают стремительно продавать активы, что приводит к еще большему падению их стоимости¹³.

Пик кризиса пришелся на первые выходные мая 2010 г. Греция должна была рефинансировать 54 млрд евро долга в 2010 г., из которых 20 млрд приходилось на конец мая. Чтобы предотвратить неминуемое банкротство Греции, что, несомненно, повлекло бы за собой системный банковский кризис во всей Европе, лидеры еврозоны совместно с МВФ разработали план антикризисных мер стоимостью 110 млрд евро. Программа включала жесткие меры по уменьшению бюджетного дефицита Греции, которые должны были проводиться под контролем МВФ.

Однако процентные ставки продолжали расти, и кризис казался неминуемым. На следующей неделе лидеры еврозоны приняли новую, более расплывчатую, но и более дорогую программу по предотвращению всех будущих долговых кризисов. Но самым важным было следующее: ЕЦБ начал скупать долговые облигации стран ГИПС, что мгновенно остановило греческую долговую спираль.

Действия ЕЦБ начались 9 мая 2010 г. и носили название «Программа рынка ценных бумаг» (Securities Market Programme). Эта программа сильно отличалась от действий Федеральной резервной системы (ФРС) США и Банка Англии тем, что ЕЦБ покупал долги только «нестабильных» государств (Греции, Ирландии и Португалии). Одновременно, для того чтобы «стерилизовать» эту операцию, ЕЦБ должен был провести операции на открытом рынке для изъятия такого же количества ликвидности из обращения. Объем выкупа ЕЦБ был лимитирован 40 млрд евро, т.е. только 2% всего совокупного баланса еврозоны. Однако это составляло 10% от совокупного государственного долга тех трех стран, чьи облигации выкупал банк.

Таким образом, ЕЦБ покупал рискованные активы одного государства и с помощью стерилизационных мер продавал свои облигации банкам других стран. Аналогичной мерой для ФРС США была бы покупка больших объемов облигаций Калифорнии и одновременное сокращение кредитования на ту же сумму банков штата Нью-Йорк, что можно расценить как некорректный трансфер рисков, т.е. никак не обоснованный шаг монетарной политики.

¹³ *Obstfeld M. Rational and Self-Fulfilling Balance of Payments Crises // American Economic Review. 1986. Vol. 76. N 1. P. 72—81; Eichengreen B., Rose A., Wyplosz Ch. Contagious Currency Crises: First Tests // Scandinavian J. of Economics. 1996. Vol. 98. N 4. P. 463—484.*

Фактически ЕЦБ стал кредитором в последней инстанции, хотя изначально создавался лишь как основной инструмент осуществления монетарной политики. Путем стерилизации ЕЦБ повысил стоимость одного актива за счет другого, тем самым дав возможность странам ГИПС финансировать их бюджетные дефициты. Последние события показали, что, субсидируя некоторых государственных заемщиков за счет других, ЕЦБ стал почти наднациональным фискальным органом.

Уроки кризиса

Основную причину кризиса можно выразить одним словом — *взаимозависимость*. Долговой и банковский кризисы были связаны между собой, к тому же на них наложились ошибки в системе управления. Поэтому для нормального функционирования нужно менять не отдельный элемент системы, а проводить ее всеобъемлющую реструктуризацию.

Казалось бы, власти еврозоны приняли серьезнейшие пакеты мер для реконструкции системы: план по спасению Греции обошелся в 110 млрд евро, емкость уже созданного Фонда специального назначения (Special Purpose Vehicle) для финансирования будущих планов спасения оценивается в 1250 млрд евро (этими средствами можно рефинансировать долги Ирландии, Португалии и Испании несколько лет).

Однако ее равновесие до сих пор не восстановлено: банки еврозоны все еще находятся в весьма уязвимом положении, а финансы Греции так и не стабилизировались. Шоковые импульсы могут прийти из разных источников: как от испанского банковского сектора, так и из стран, которые приняли жесткие меры по урезанию государственных расходов и сокращению бюджетного дефицита.

Для того чтобы избежать подобных проблем в будущем, необходимо нечто большее, нежели просто монетарный союз. Требуется значительное увеличение бюджета ЕС, большие объемы горизонтальных трансфертов и более тесная координация национальных экономических политик.

Что касается текущих мер, то ЕЦБ и так сделал больше, чем от него могли ожидать, выкупив часть государственных долговых обязательств стран ГИПС. Но европейские лидеры должны найти в себе силы провести комплексные реформы, так как основная причина кризиса не устранена.

Реформы: шаги и приоритеты

Теперь рассмотрим направления развития мер регулирования по соответствующим блокам.

Монетарная политика

— ЕЦБ должен включить обеспечение финансовой стабильности в цели проведения монетарной политики, оставив без изменений основную цель — обеспечение стабильности цен. Это потребует более тесной координации между центральными банками еврозоны и регулирующими органами, а также централизации функций по надзору за макропоказателями внутри ЕЦБ.

— Необходимо четко обозначить следующее: ЕЦБ не выполняет фискальные функции. Те обязанности, которые ЕЦБ осуществляет в данный момент, — это экстренная реакция на экстренные события, а не расширение его полномочий. Очень важно сейчас сохранить доверие к ЕЦБ всех остальных участников рынка, так как его независимость при обеспечении стабильности цен не должна быть поставлена под сомнение. Покупка государственных долговых облигаций не является решением существующей проблемы в долгосрочном периоде. На самом деле это создает риски для баланса ЕЦБ и осложняет проведение кредитно-денежной политики.

Бюджетно-налоговая политика

— Созданный 9 мая 2010 г. Фонд специального назначения сейчас уже готов к работе (его юридическим адресом является Люксембург). Необходимо четко описать все возможные варианты его использования, в том числе лимиты объемов возможных фискальных трансфертов.

— Так как проведение фискальной политики остается сугубо прерогативой правительств отдельных стран — членов ЕС, контроль над соблюдением фискальной дисциплины также должен осуществляться на национальном уровне. Необходимо создать независимый фискальный совет при правительстве каждой из стран — членов еврозоны для надзора за соблюдением Пакта стабильности и роста¹⁴.

— Однако фискальные ограничения не должны быть слишком жесткими. Странам — членам еврозоны необходима гибкая фискальная политика для смягчения последствий разницы между реальными процентными ставками. Сочетание фискальной свободы и обеспечение финансовой стабильности в среднесрочной перспективе станет основной задачей новых национальных фискальных органов.

— Сфера действия Пакта стабильности и роста и национальных фискальных советов должна быть расширена, для того чтобы имелись возможности отслеживать уровни не только государственного, но и частного долга.

¹⁴ *Burda M., Gerlach S. Greek Lessons // Voxeu.org: Website. 2010. 11 May. URL: <http://www.voxeu.org/article/if-euro-survive-decade-greece-cannot-happen-again> (дата обращения: 15.02.2012).*

Регулирование банковского и финансового секторов экономики

— Пока не очищена банковская система Евросоюза, любой внешний негативный шок может привести к системному кризису. Прежде всего нужно сделать более доступной информацию о состоянии банков: должны быть опубликованы результаты стресстестов, чтобы провести рекапитализацию и восстановить доверие к банковской системе. Чем раньше данная проблема будет решена, тем дешевле это будет стоить для налогоплательщиков, однако убытки также придется понести как акционерам, так и кредиторам банков.

— Система регулирования финансового сектора должна быть тщательно прописана на общеевропейском уровне для предотвращения межнациональных банкротств банков. Это становится особенно актуальным, если принять во внимание растущую интеграцию европейского банковского рынка и значительный размер банковских обязательств, который нередко превышает ВВП самой страны.

— Необходим более четкий план выхода Греции из кризиса, который бы позволил ей реструктурировать долги и отодвинуть сроки погашения кредитов¹⁵.

Политика конкурентоспособности

— Страны ГИПС должны ликвидировать макроэкономические дисбалансы с помощью трудных, но необходимых мер по регулированию заработных плат. Для того чтобы облегчить этот процесс, следует провести реформы по либерализации рынка труда и отказаться от политики уменьшения заработных плат, как это планируют сделать в ряде европейских стран.

— Страны еврозоны должны активнее применять контрциклическую фискальную политику, для того чтобы предотвратить необоснованное повышение уровня заработных плат и общего уровня цен в периоды экономического подъема, которые снижают их конкурентоспособность.

Структурные реформы

— Структурные реформы (особенно в сфере услуг) должны поддерживать внутренний спрос (в частности в Германии) и увеличить экспортные возможности стран для обеспечения устойчивого экономического роста. Последнее наиболее актуально для стран ГИПС, так как многие экономисты отмечают неэластичность предложения в южных странах — членах ЕС.

Конечно же все эти реформы требуют времени для их осуществления, поэтому необходимо расставить приоритеты.

¹⁵ *Persaud A. A Debt Swap to Save Greece and the Euro // Voxeu.org: Website. 2010. 18 May. URL: <http://www.voxeu.org/article/how-save-eurozone-greek-debt-swap> (дата обращения: 20.02.2012).*

В первую очередь следует повторно провести стресс-тесты банков еврозоны и сделать открытыми их результаты. Далее нужна мобилизация средств для рекапитализации банков, причем с использованием средств и частного сектора. Четкий план действий по банковской реструктуризации требуется составить и обнародовать в ближайшее время.

Впоследствии необходимо создать четкую юридическую основу для использования Люксембургского фонда специального назначения, чтобы осуществлять фискальные трансферты внутри еврозоны, если это понадобится в будущем (допустим, для испанских банков).

Изменение уровня заработной платы требует времени, поэтому важно, чтобы участники рынка труда имели для этого терпение. Данный процесс будет болезненным для стран, где рост заработной платы превышал уровень роста производительности труда за последние десять лет существования евро.

Структурные реформы по понятным причинам являются наиболее сложными и трудоемкими, но в период кризиса их проведение в определенном смысле оказывается проще. В любом случае, без них будущий экономический рост еврозоны окажется весьма скромным даже при условии успешной фискальной консолидации.

Все вышеприведенные меры должны осуществляться на национальном уровне, а ЕС должен лишь обеспечивать координацию и подсказывать наиболее оптимальную последовательность действий. Это также касается одного неотвратимого, но официально невозможного события — реструктуризации греческого государственного долга.

Список литературы

Buiter W. The Unfortunate Uselessness of Most State of the Art Academic Monetary Economics // VoxEU.org: website. 2009. 6 March. URL: <http://www.voxeu.org/article/macroeconomics-crisis-irrelevance>

Burda M., Gerlach S. Greek Lessons // VoxEU.org: Website. 2010. 11 May. URL: <http://www.voxeu.org/article/if-euro-survive-decade-greece-cannot-happen-again>

Eichengreen B., Rose A., Wyplosz Ch. Contagious Currency Crises: First Tests // Scandinavian J. of Economics. 1996. Vol. 98. N 4.

Gros D., Micossi S. The Beginning of the End Game // VoxEU.org: website. 2008. 20 September. URL: <http://www.voxeu.org/article/mother-all-bailouts-and-what-it-means-europe>

Leijonhufvud A. Macroeconomics and the Crisis: A Personal Appraisal // CEPR Policy Insight. 2009. November. N 41.

Nello S. The European Union: Economics, Policies and History. 2nd ed. N.Y., 2009.

Obstfeld M. Rational and Self-Fulfilling Balance of Payments Crises // American Economic Review. 1986. Vol. 76. N 1.

Papandreou Racing to Cut Greek Rates With Aid Pledge // Bloomberg.com: Website. 2010. 19 March. URL: <http://www.bloomberg.com/apps/news?pid=newsarchive&sid=aWM1S63CHkX0&pos=1>

Persaud A. A Debt Swap to Save Greece and the Euro // VoxEU.org: Website. 2010. 18 May. URL: <http://www.voxeu.org/article/how-save-eurozone-greek-debt-swap>

The Lisbon Scorecard // CER Annual Publication. London, 2007.

The Great Trade Collapse: Causes, Consequences and Prospects / Ed. by B. Richard // VoxEU.org eBook. 2009. 27 November. URL: <http://www.voxeu.org/epubs/cepr-reports/great-trade-collapse-causes-consequences-and-prospects>

Wyplosz Ch. Debt Sustainability Assessment: The IMF Approach and Alternatives // HEI Working Paper. 2007. N 03.

Л.Б. Тарханова¹,

канд. экон. наук, доцент кафедры экономики и финансов Мурманской академии экономики и управления

ЭКОНОМИЧЕСКИЙ АНАЛИЗ МОРСКОЙ ИНТЕГРИРОВАННОЙ ПОЛИТИКИ ЕВРОПЕЙСКИХ ПРИБРЕЖНЫХ ГОСУДАРСТВ

Усиление глобальной конкуренции, стремительные технологические изменения и интенсивное освоение морских ресурсов и пространств вызывают необходимость в проведении комплексной морской политики, направленной на всестороннее развитие морской экономики в устойчивой манере, основанной на морских научных исследованиях, технологиях и инновациях. В статье анализируется опыт стран Европейского Союза по продвижению интегрированной морской политики и обосновывается необходимость применения интегрального подхода к морской деятельности России в целях оптимизации использования морского пространства, экономического и социального развития прибрежных регионов.

Ключевые слова: морская политика, интегрированный подход, морское пространственное планирование, комплексное управление прибрежными зонами.

Increasing global competition, rapid technological change and the rise in intensity of maritime activities challenge the particular need for an all-embracing maritime policy aimed at developing a thriving maritime economy in an environmentally sustainable manner. Such a maritime policy should be supported by excellence in marine scientific research, technology and innovation. In the article development of an integrated Maritime Policy for the European Union are considered and proved that Russia maritime affairs need for an integrated approach, which aimed to optimize the sustainable use of the oceans and seas, providing economic and social development of coastal regions.

Key words: maritime policy, an integrated approach, marine spatial planning, integrated coastal zone management.

Сегодня в мире все сильнее проявляются последствия столкновения многолетней тенденции к глобализации и стремления отдельных стран защитить свой экономический суверенитет, получить максимальные выгоды для своих граждан. Отсюда возникает проблема поиска баланса между защитой национальных экономических интересов и необходимостью совместно регулировать всеобщие вопросы, а мировой экономический кризис свидетельствует о необходимости отказа от стандартных подходов и требует принятия

¹ Тарханова Любовь Борисовна, тел.: +7 (921) 725-02-86; e-mail: antar@mail.ru

коллективных нетривиальных решений. В морской деятельности данные процессы ведут к формированию так называемой единой политики в отношении океана, к унификации национальных морских политик.

В основу предложений об унификации и повышении эффективности морской политики заложен интегральный подход к океаническому управлению в рамках национальной юрисдикции и на основе устойчивого развития.

Новые интегральные подходы к управлению морскими пространствами, направленные на защиту морских экосистем и уязвимых ресурсов, социальное и экономическое развитие прибрежных регионов закреплены как в документах международных океанских форумов, проводимых под эгидой ООН, так и в стратегических документах США, Европейского союза (ЕС), Австралии, Канады, Японии и других стран.

В рамках комплексного подхода, опирающегося на стратегическое прогнозирование и долгосрочное планирование морской деятельности, активно развиваются функциональные направления морской политики, в соответствии с которыми усилия государства сосредотачиваются на решении приоритетных, ключевых проблем. Особых успехов в продвижении правовых основ интегрированной морской политики добился ЕС, опыт которого при надлежащей адаптации будет весьма полезен для России.

В октябре 2007 г. с учетом результатов годичного обсуждения стратегического документа «К будущей морской политике Союза: европейское видение океанов и морей» (The Green Paper)² Еврокомиссия (далее — Комиссия) направила предложение «Интегральная морская политика для Европейского союза» (The Blue Book)³ в Совет Европы. В своих стратегических целях на 2005—2009 гг. Комиссия продекларировала особую необходимость в комплексной морской политике, направленной на всестороннее развитие морской экономики в устойчивой манере, основанной на морских научных исследованиях, технологиях и инновациях. Именно такая политика, по мнению Еврокомиссии, расширит возможности Европы в отношении вызовов глобализации, конкурентоспособности, изменений климата, деградации морской среды, морской и энергетической безопасности и устойчивости развития.

Прилагаемый к документу план действий содержит первоочередные мероприятия по реализации новой интегральной морской

² The Green Paper “Towards a Future Maritime Policy for the Union: A European Vision for the Oceans and Seas” // European Commission Website. 2006. URL: <http://ec.europa.eu/maritimeaffairs> (дата обращения: 12.02.2012).

³ An Integrated Maritime Policy for the European Union // European Commission Website. 2007. URL: <http://eur-lex.europa.eu>. (дата обращения: 20.02.2012).

политики, включая такие важные проекты, как «Европейское транспортное пространство без границ», «Европейская стратегия для морских исследований», «Европейская сеть морского мониторинга», «Дорожная карта морского пространственного планирования», «Стратегия адаптации к климатическим изменениям», «Европейская сеть морских кластеров» и др.

Среди задач интегрированной морской политики ЕС значатся:

- максимизация устойчивого использования морей и океанов, основанная на экосистемном подходе;
- построение технологической инновационной базы, которая позволит странам Европы получать выгоды от наиболее полного использования морей;
- достижение высокого качества жизни в прибрежных регионах;
- продвижение лидерства Европы в морской деятельности.

На момент выхода «Зеленой книги» (The Green Paper) всего в нескольких европейских государствах-членах существовали предпосылки к реализации комплексного подхода. Только две страны — Франция и Нидерланды — имели административные структуры для координации решений по морской политике. Португалия уже начала конкретные работы по формированию морской стратегии.

С тех пор был достигнут значительный прогресс, результаты которого отражены в Отчете о ходе реализации комплексной морской политики ЕС, опубликованном в октябре 2009 г. Несколько государств-членов предприняли ряд мер, направленных на интеграцию морской политики и разработку долгосрочных комплексных стратегий устойчивого развития морского сектора и прибрежных регионов. Примерами этой деятельности являются: голландский национальный водный план (Nationaal Waterplan), французский Grenelle de la Mer, немецкий план развития моря (Entwicklungsplan Meer), шведский законопроект о последовательной морской политике, польский межведомственный морской план и законодательный акт Великобритании Marine Bill.

Рост экономической активности в морской сфере приводит к конкуренции со стороны различных пользователей морского пространства (морской транспорт, добыча нефти и газа на шельфе, рыболовство, промышленное и сельскохозяйственное развитие прибрежной зоны, порты, рекреационный потенциал, особо охраняемые природные акватории и др.). Ключевыми инструментами для принятия интегрированных решений в морской деятельности и координации отраслевых интересов в практике морской политики ЕС являются: морское пространственное планирование и комплексное управление прибрежными зонами (КУПЗ).

В стратегии ЕС The Marine Strategy Framework Directive, которая является по сути экологической составляющей морской политики,

принципы интегрированного подхода ко всей морехозяйственной сфере во многом смоделированы на основе концепции КУПЗ. В документах Комиссии ЕС КУПЗ раскрывалось как динамичный, непрерывный и междисциплинарный процесс содействия устойчивому управлению зонами, охватывающий полный цикл сбора информации, планирования, принятия решений, регулирования использования пространственного потенциала и мониторинга осуществления этих действий с учетом объективно существующей неопределенности будущего⁴.

Еще в 2002 г. рекомендация Совета Европы и Европарламента, касающаяся выполнения КУПЗ в Европе, определила ряд общих принципов, которые должны лежать в основе компетентного интегрального планирования развития и управления побережьями. В соответствии с закрепленным в этой рекомендации положением Еврокомиссия провела в 2006—2007 гг. оценку ее выполнения. Она показала, что в целом ЕС находится в начале пути реализации интегрального управления. Разнообразие подходов к осуществлению КУПЗ, обусловленное разнообразием природных, социально-экономических и политико-административных условий на побережьях Европы, привело к тому, что в настоящее время еще нет единого, пригодного сразу для всех способа решения проблемы.

Ключевыми задачами в данной ситуации являются: а) практическая реализация разработанных странами стратегий КУПЗ, б) обеспечение достаточного финансирования этой реализации, в) введение системы пространственного планирования для морской части прибрежной зоны (по аналогии с сушей), г) реализация ряда институциональных мер, направленных на большую открытость, вовлеченность, подотчетность, эффективность, скоординированность процесса принятия решений, обеспечивающих доступность для общественности проектов программ развития, оценку воздействия политических действий, систематические консультации с заинтересованными кругами и др⁵.

Как следует из вышеупомянутой европейской «Зеленой книги», описывающей будущую европейскую морскую политику, КУПЗ в том или ином виде осуществляется на 80% береговой линии ЕС. Чистая годовая прибыль от реализации инициатив КУПЗ в евро-

⁴ Towards a European Integrated Coastal Zone Management (ICZM) Strategy — General Principles and Policy Options // A Reflection Paper. Directorates-General Environment, Nuclear Safety and Civil Protection, Fisheries and Regional Policies and Cohesion. Luxembourg, 1999.

⁵ См.: Михайличенко Ю.Г. Интегральные подходы к разработке стратегий развития приморских территорий страны // Стратегическое планирование в городах и регионах России: локализация национальных проектов. Доклады участников Пятого общероссийского форума лидеров стратегического планирования, Санкт-Петербург, 19—20 октября 2006 г. СПб., 2007. С. 106—109.

пейских странах в зависимости от уровня проведенных мероприятий оценивается в сумму от 127 до 660 млн евро⁶.

В 2008 г. Комиссия европейских сообществ приняла «дорожную карту» для морского пространственного планирования, которая содержит информацию об основных принципах и практике применения данного инструмента в странах Европы⁷. В документе отмечается, что секторальный подход к использованию морских ресурсов ведет к выработке фрагментарных решений, уменьшает возможности роста морской экономики, вклад которой в ВВП ЕС составляет 3—5%.

Морское пространственное планирование играет ключевую роль в установлении рамок многоотраслевого морепользования и направлено на координацию действий органов государственной власти и основных участников морской деятельности по оптимизации использования морского пространства в целях экономического развития и защиты природной среды в соответствии со стратегией ЕС. Морское пространственное планирование должно учитывать не только территориальное планирование, включая прибрежную зону, но и районы совместно используемых с другими государствами бассейнов. Таким образом, инициируя применение данного инструмента в управлении морскими и прибрежными территориями на региональном уровне, Европейская комиссия в 2009 г. запустила проект, направленный на развитие трансграничных аспектов сотрудничества в области морского пространственного планирования.

Несмотря на отсутствие общепризнанной концепции и единого подхода к организации морского пространственного планирования, общими целями данного процесса являются сохранение и поддержание комплексной и динамичной природы экосистем путем развития и гармонизации устойчивой экономической деятельности в море с учетом природных особенностей морской среды⁸. Некоторые примеры европейской практики разработки планов интегрированного управления морями или отдельными крупными их секторами представлены в табл. 1.

В настоящее время ведутся подготовительные мероприятия к разработке комплексного плана управления в регионе Балтийского

⁶ An Assessment of the Socio-Economic Costs and Benefits of Integrated Coastal Zone Management: Final Report to the European Commission. Fife and Glasgow: Firm Crichton Roberts Ltd. and University of Strathclyde, 2000.

⁷ Roadmap for Maritime Spatial Planning: Achieving Common Principles in the EU // European Commission Website. 2008. URL: <http://eur-lex.europa.eu> (дата обращения: 15.03.2012).

⁸ См.: *Тарханова Л.Б.* Инструменты стратегического планирования морской деятельности в условиях неопределенности // АРКТИКА: общество и экономика. 2010. № 4. С. 101—108.

и Северного морей, направленного на развитие трансграничного сотрудничества, а также осуществляются научно-исследовательские проекты, целью которых является изучение экономических аспектов и потенциальных выгод морского пространственного планирования.

Таблица 1

Морское пространственное планирование в странах Европейского Союза⁹

Страна	Проекты	Годы
Великобритания	Морской закон / Пилотный проект «Ирландское море»	2002 — наст. время
Бельгия	Проект GAUFRE / Генеральный план бельгийской части Северного моря	2003—2005
Нидерланды	Комплексный план управления Северным морем на период до 2015 г.	2005—2015
Германия	Пространственный план Северного и Балтийского морей Территориальный план управления морским районом Мекленбург—Ворпоммерн	2004 — наст. время 2005—2008
Польша	Пилотный проект по морскому территориальному планированию Гданьского залива	2007—2008

Следует отметить, что в рамках реализации комплексной политики ЕС развиваются такие направления, как интегрированная система наблюдений за морской средой и построение единой базы данных о море. Интеграция системы морских наблюдений должна привести к повышению эффективности морской деятельности и снижению эксплуатационных расходов, связанных с потребностью контролировать незаконную деятельность на море, предотвращать несчастные случаи, обнаруживать незаконные сбросы нефти, мониторить рыболовную деятельность и защищать окружающую среду.

Для снижения уровня неточности в морских данных запущено несколько проектов: «Европейская сеть морских наблюдений и передачи данных» (EMODNET), основная задача которого состоит в интеграции разрозненных источников по морской гидрографии, геологии, биологии и химии в различных морских бассейнах, и «Европейский атлас морей», направленный на повышение информированности общественности о морской деятельности.

⁹ Таблица составлена на основе данных официального сайта ЮНЕСКО по морскому пространственному планированию. URL: <http://www.unesco-ioc-marine-sp.be> (дата обращения: 15.12.2011).

В целом перед ЕС поставлена задача — создать новые, более привлекательные рабочие места и растущую, конкурентоспособную морскую экономику, развивающуюся в гармонии с морской средой. Безусловно, морской сектор экономики имеет стратегическое значение для стран Европы. Стоимость его продукции в 2009 г. (с учетом Норвегии) оценивалась в 450 млрд евро, добавленная стоимость составляла 186,8 млрд евро, в нем было занято около 4,78 млн человек¹⁰. В России численность занятых в морехозяйственном комплексе составляла 1,45 млн человек, объем валовой добавленной стоимости, произведенной морехозяйственным комплексом в тот же период, равнялся 21,9 млрд евро¹¹. По оценкам экспертов Европейской комиссии, общий вклад морской деятельности в создание добавленной стоимости стран ЕС в 2010 г. составил почти 104 млрд евро. Как видно из табл. 2, морские месторождения нефти и газа в совокупности с судоходством составляют 90% от общей стоимости экономики морского сектора ЕС.

Таблица 2

Добавленная стоимость морской деятельности в странах ЕС (2010)¹²

Вид деятельности	Добавленная стоимость	
	Млн евро	%
Судоходство	26 477	25,58
Морской туризм	3806	3,68
Нефть и газ	64 778	62,86
Приливная, ветровая энергия	242	0,23
Рыболовство	6992	6,75
Аквакультура	1246	1,20
Всего	103 541	100

Анализируя основные направления интегрированной морской политики в европейских странах, можно отметить, что особое внимание уделяется отраслевым и региональным аспектам ее реализа-

¹⁰ The Role of Maritime Clusters to Enhance the Strength and Development of Maritime Sectors // European Commission Website. 2009. URL: <http://ec.europa.eu/maritimeaffairs/pdf/clusters> (дата обращения: 18.12.2011).

¹¹ См.: Батурова Г.В. Перспективы повышения конкурентоспособности морехозяйственного комплекса в условиях развития мирохозяйственных связей: Автореф. дисс. ... канд. экон. наук. М., 2011.

¹² Таблица составлена на основе данных Отчета о ходе реализации комплексной морской политики ЕС. Integrated Maritime Policy — Progress Report. Luxembourg, 2010.

ции. Например, принятая Морская транспортная стратегия на 2009—2018 г. (Maritime Transport Strategy) определяет ключевые области, в которых действия ЕС будут направлены на повышение конкурентоспособности сектора, качества перевозок и безопасности, на улучшение социальных и экологических показателей европейской морской транспортной системы.

Основной постулат региональных направлений морской политики ЕС заключается в следующем: каждый морской регион является уникальным и требует учета экологических, социально-экономических, культурных и рекреационных целей, определенных динамикой природных процессов, учитываемых в институциональной структуре. На данный момент региональные подходы были разработаны Ерокомиссией для арктических и средиземноморских морей, а стратегия была запущена для района Балтийского моря. Так, в докладе «Европейский союз и Арктический регион» (The European Union and the Arctic Region) представлены конкретные предложения по защите и сохранению хрупкой природы Арктики, улучшению многосторонней системы ее управления.

Между тем Европейская стратегия для региона Балтийского моря (EU Strategy for the Baltic Sea Region) — первый опыт европейской макрорегиональной стратегии, направленной на решение экологических проблем и уделяющей особое внимание вопросам энергетики и транспорта, которые непосредственно связаны с экономическим потенциалом роста данного региона. Безусловно, именно прибрежные регионы обладают необходимыми полномочиями для реализации комплексной политики на местном уровне или на уровне отдельного морского бассейна. Они также располагают лучшими возможностями для взаимодействия с предприятиями морской промышленности, научным сообществом, национальными властями и другими регионами.

Успешная реализация плана действий по продвижению принципов интегрированной морской политики в европейских странах имеет не только правовое, но также и институциональное значение. В данной связи стоит обратить внимание на формирование ряда новых структур:

- руководящей группы, созданной в 2005 г. в рамках Европейской комиссии, для координации решений по морской политике;
- группы экспертов стран — участниц ЕС, работающей с 2008 г., объединяющей национальных государственных служащих для обмена информацией об организации морского управления на национальном уровне и на уровне ЕС и обмена передовым опытом в проблемных областях.

Таким образом, институты ЕС, государства — члены ЕС и прибрежные регионы несут особую ответственность за обеспечение

интегрированной морской политики и противодействие принятию изолированных секторальных решений.

Важность изучения опыта государств, которые уже осуществили конкретные меры по переходу к интегрированной национальной морской политике, определяется необходимостью «встраивания» России в глобальные процессы управления и освоения Мирового океана, а также защиты своих интересов в этой сфере. Краеугольным камнем отношений ЕС и России является торговля и энергетика: ЕС — крупнейший экспортный рынок, а Россия в свою очередь — третий по величине торговый партнер ЕС¹³. Польза международного сотрудничества в морехозяйственной сфере неоспорима, однако порой возникают весьма опасные тенденции. Например, страны Северной Европы ставят вопрос об изменении российского статуса Северного морского пути, о преобразовании этого пути в международный. Выдвигаются предложения пересмотреть российское законодательство об Арктике и привести его в соответствие с требованиями ВТО и ЕС¹⁴.

Таким образом, значимость анализа и оценки продвижения морской политики стран ЕС определяется тем фактом, что эти государства, с одной стороны, являются важным стратегическими партнерами России, а с другой — оказываются конкурентами в освоении ресурсов. По существу, те основные цели, которые стремится достичь Европейский союз в рамках морской интегральной политики, актуальны и для российской морской деятельности:

- содействие интеграции управленческих структур, направленное на обеспечение более скоординированных действий;
- создание научной базы данных и применение инструментов, необходимых для реализации интегрированного подхода;
- улучшение качества секторальной политики посредством активного поиска взаимодействия и повышения согласованности между секторами;
- учет региональной специфики при принятии оперативных и стратегических решений в морехозяйственной сфере.

Вместе с тем следует определить, для решения каких проблем и задач необходимо привлечение зарубежного опыта, ведь какое-либо заимствование предполагает оценку возможностей адаптационного механизма принимающей стороны. Наконец, в условиях возросшей неопределенности, обусловленной мировым экономическим кризисом, который, безусловно, повлиял и на морскую

¹³ EU — Russia Relations: A Strategic Partnership // European Commission Website. 2009. URL: http://ec.europa.eu/external_relations/library/publications (дата обращения: 12.03.2012).

¹⁴ Подходы к стратегическому прогнозированию // Теория и практика морской деятельности: Сб. статей / Под ред. Г.К. Войтоловского. М., 2008. Вып. 16. С. 23.

экономику, управление морской деятельностью должно строиться с использованием научно обоснованных интегральных подходов, обеспечивающих участие всех заинтересованных сторон в разработке планов развития прибрежных регионов, способствующих повышению конкурентоспособности и межотраслевой гармонизации морской деятельности.

Список литературы

Батурова Г.В. Перспективы повышения конкурентоспособности морехозяйственного комплекса в условиях развития мирохозяйственных связей: Автореф. дисс. ... канд. экон. наук. М., 2011.

Михайличенко Ю.Г. Интегральные подходы к разработке стратегий развития приморских территорий страны // Стратегическое планирование в городах и регионах России: локализация национальных проектов. Доклады участников Пятого общероссийского форума лидеров стратегического планирования, Санкт-Петербург, 19—20 октября 2006 г. СПб., 2007.

Подходы к стратегическому прогнозированию // Теория и практика морской деятельности: Сб. стат. / Под ред. Г.К. Войтоловского. М., 2008. Вып. 16.

Тарханова Л.Б. Инструменты стратегического планирования морской деятельности в условиях неопределенности // АРКТИКА: общество и экономика. 2010. № 4.

An Integrated Maritime Policy for the European Union // European Commission Website. 2007. URL: <http://eur-lex.europa.eu>

Towards a European Integrated Coastal Zone Management (ICZM) Strategy — General Principles and Policy Options // A Reflection Paper. Directorates-General Environment, Nuclear Safety and Civil Protection, Fisheries and Regional Policies and Cohesion. Luxembourg, 1999.

ОТРАСЛЕВАЯ И РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

В.И. Гайдук¹,

докт. экон. наук, профессор, Кубанский государственный аграрный университет, г. Краснодар

С.В. Багмут²,

соискатель, Кубанский государственный аграрный университет, г. Краснодар

ФОРМИРОВАНИЕ ОПТОВОГО ПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО РЫНКА РЕГИОНА

В статье обоснована целесообразность формирования оптового продовольственного рынка региона, представлены критерии и принципы его функционирования.

Ключевые слова: продовольственный рынок, оптовая торговля, сфера товарного обращения, организационная структура.

The article explains the rationale behind creation a wholesale food market in the region as well as criteria and principles for the operation of such market.

Key words: food market, wholesale trade, sphere of commodity circulation, the organizational structure.

Развитие регионального агропродовольственного рынка подразумевает свободу хозяйствующих субъектов в выборе направлений предпринимательской деятельности, ценообразовании, передвижении товаров в рыночном пространстве, равноправие субъектов рынка вне зависимости от форм собственности, конкурентную среду в производстве и реализации продукции, согласованность экономических интересов рыночных субъектов с формами и методами государственного регулирования рыночных отношений.

Для продвижения продовольственных товаров населению участники сферы товарного обращения должны обеспечивать завоз товаров на склады оптовой торговли, посреднических организаций и в последующем — в магазины. Все связи здесь основываются на взаимовыгодном сочетании экономических интересов субъектов рынка, что ведет к объективной необходимости решения вопроса о размещении оптовых и розничных предприятий и создании наиболее совершенных форм торговли, которые формируют базис инфраструктуры сферы обращения.

¹ Гайдук Владимир Иванович, тел.: +7 (861) 221-58-47; e-mail: vi_gayduk@mail.ru

² Багмут Сергей Владимирович, тел.: +7 (918) 489-50-00; e-mail: sergeibagmut@gmail.com

При переходе к развитому рынку ключевое место отводится оптовой торговле. Значение оптовой торговли для экономики обусловлено следующими факторами:

1) предприятия оптовой торговли обеспечивают более тесное взаимодействие сферы производства и сферы потребления, ликвидируют излишние промежуточные звенья между потребителями продовольствия и производителями;

2) оптовики имеют возможность осуществлять закупку и продажу небольших партий товара без необходимости создания товарных запасов и тем самым сокращать отвлечение оборотных денежных средств до минимума. Такая способность особенно привлекательна для малых производителей, которые не всегда могут иметь собственную мощную сеть распределения, а также для производителей, которые стремятся вложить средства в развитие производственных, а не торговых мощностей. Даже производители, обладающие некоторыми возможностями по осуществлению собственных торговых операций, часто заинтересованы в использовании оптовиков на тех территориях, где маленькая плотность населения или где объем продаж достаточно низок для того, чтобы в должной мере оплатить услуги своего торгового агента;

3) имея большие складские площади, необходимое складское оборудование, квалифицированный персонал, оптовик сокращает расходы и снижает риски по хранению товара. Оптовые фирмы, заявляя о закупке какой-либо продукции, принимают на себя риски производителей, фермеров и розничных торговцев;

4) оптовик, закупая товар значительными партиями, получает соответствующие скидки в цене, сокращает собственные транспортно-экспедиционные расходы на единицу продукции и затраты производителя, связанные с отгрузкой и транспортировкой большого количества мелких партий товара. Кроме того, он часто занимается упаковкой товара, тарой, утилизацией отходов и т.д.;

5) оптовик нередко обеспечивает финансирование как потребителей, так и поставщиков. Он предоставляет кредиты и льготные условия платежа для своих клиентов, а также финансирует их путем авансовых платежей;

6) содержание деятельности по оптовой купле-продаже составляют сделки по покупке и продаже товаров, что обуславливает однородность юридических отношений (основным является договор купли-продажи);

7) оптовик занимается маркетинговыми исследованиями, тем самым снабжая производителя информацией о потенциальных конкурентах, их намерениях, новых товарах, изменениях цен и конкурентоспособности товаров, а также о ситуации, сложившейся на рынке продовольственных товаров;

8) оптовик часто принимает на себя расходы, связанные с поездками торговых агентов, подготовкой выставочного сервиса и рекламы; содействует решению вопросов относительно учета и анализа деятельности и контроля за складскими операциями для своих партнеров по розничной торговле. Также зачастую оптовик организует учебу персонала и различные виды технической помощи для своих поставщиков³.

На основании вышеизложенного следует сделать вывод о том, что оптово-посреднические организации необходимы.

Однако образование в последнее время большого числа новых юридических лиц из-за ускоренной приватизации предприятий и организаций рыночной инфраструктуры привело к деградации единой технической политики по развитию инфраструктуры агропродовольственного рынка. Вследствие этого предприятия и организации оптовой торговли агропродовольственными товарами в регионе имеют низкий уровень оснащенности современным торгово-складским оборудованием, холодильными установками, погрузо-разгрузочными и фасовочными машинами и механизмами.

Сложившуюся обстановку в агропромышленном комплексе регионов России можно оценить как довольно сложную: закупочные цены на сельскохозяйственную продукцию практически не покрывают затраты на ее производство; сельскохозяйственные товаропроизводители не допускаются к оптовой торговле в цивилизованных формах, что влечет повышение розничных цен для покупателей и занижение закупочных цен для производителей. Следствием этого является уменьшение спроса на сельскохозяйственную продукцию, падение уровня ее потребления и снижение объемов производства. Однако объективной необходимостью является не только увеличение объема сельскохозяйственного производства, но и доведение продукции до конечного потребителя в соответствующем количестве, ассортименте и качестве.

Нужно формировать материальные предпосылки в виде товаропроизводящих сетей, которые позволят быстро продвигать продукт от производителя к конечному потребителю с наименьшими потерями количества и качества. Организацию такой эффективной рыночной системы распределения сельскохозяйственной продукции и продовольствия целесообразно осуществлять на основе системы оптовых агропродовольственных рынков региона.

³ См.: *Гайдук В.И., Вороков С.С.* Формирование рыночных отношений в АПК (теория и методология). Краснодар, 2002; *Гайдук В.И.* Региональный рынок продукции животноводства: экономические проблемы развития: Дисс. ... докт. экон. наук. Краснодар, 2001; *Добросоцкий В.И., Юрко Л.М.* Оптовый продовольственный рынок: предпосылки, создание и опыт развития. Волгоград, 1996.

Необходимость создания оптового агропродовольственного рынка диктуется и особенностью системы продовольственного обеспечения крупных городов региона. Эта система требует взаимодействия с районными структурами, сферой городского хозяйства по приему, хранению, переработке и реализации сельскохозяйственной продукции.

Формирование регионального оптового агропродовольственного рынка будет способствовать:

- координации и концентрации в одном месте предложения основных видов агропродовольственной продукции поставщиков субъекта РФ и близлежащих регионов;

- созданию благоприятных условий по реализации продукции не только для крупных, но и мелких представителей агробизнеса, производящих значительную долю товаров, которые реализуются через рыночную систему;

- упорядочению процесса товародвижения, формированию реальной рыночной цены на реализуемую продукцию, осуществлению ценового мониторинга и контроля за товарными потоками государственными органами и предпринимательскими структурами;

- предоставлению всем поставщикам этой продукции возможности стабильного выхода на конкурентный рынок;

- ускорению и упрощению финансовых расчетов и всего процесса товародвижения на основе создания высокотехнологичной системы организации товарных, финансовых и информационных потоков;

- поддержке производителей посредством создания упорядоченной системы сбыта продукции через оптовиков на оптовом агропродовольственном рынке и налаживанию обратной связи от конечного потребителя до производителя;

- обеспечению контроля государства за безопасным распределением сельскохозяйственной продукции и исключению доступа на внутренний рынок опасной для здоровья населения продукции;

- поддержке предприятий розничной торговли и общественного питания в области минимизации их издержек, связанных с закупкой продовольствия в широком ассортименте;

- легализации всех товарных потоков оптового и розничного звена, поступающих в розничную оптовую сеть и общепит, что будет способствовать значительному пополнению бюджетов всех уровней;

- повышению экономической эффективности распределительной сети за счет оптимизации размера грузопотоков, рациональному использованию хранилищ и складских помещений, сокращению потерь продукции и издержек обращения, что в свою очередь позволит предложить покупателям качественную продукцию по приемлемым ценам;

— аккумулярованию продовольственных сырьевых ресурсов, производимых на месте и приобретаемых со стороны (включая страны ближнего и дальнего зарубежья), и реализации приобретенных и переработанных (включая глубокую переработку) продуктов питания мелким торговым предприятиям в собственном и соседних регионах;

— более тесному взаимодействию сферы производства и сферы потребления, ликвидации лишних промежуточных звеньев между потребителями товаров (населением) и их производителями (предприятиями)⁴.

Оптовый агропродовольственный рынок — это совокупность организационно-экономических и нормативно-правовых условий, регламентирующих и обеспечивающих совершение операций по купле-продаже сельскохозяйственного сырья и продовольствия в специально отведенных местах. Кроме того, это самостоятельная юридическая хозяйственная структура, образованная посредством объединения имущества и финансовых средств и предназначенная для осуществления операций по купле-продаже различных видов продовольствия в соответствии с установленными законодательными актами. Оптовый агропродовольственный рынок не является собственником продукции, и основная его деятельность заключается в предоставлении помещений и торгового оборудования для проведения торгов коммерческим оптовым организациям на условиях долгосрочной аренды, а также в закупке и завозе больших партий товара и формировании ассортимента.

Важно отметить, что экономическую основу деятельности оптового агропродовольственного рынка предопределяет выбор его организационно-правовой формы, от которой зависят принципы формирования начального капитала и результаты его хозяйственной деятельности.

Появление в канале товародвижения оптового продовольственного рынка вносит системность и планомерность в отношения между субъектами, поскольку есть специально обустроенное место, где всегда могут встретиться продавец и покупатель и осуществить акт купли-продажи по определенным правилам.

Решение вопросов взаимодействия субъектов неразрывно связано с определением места размещения оптовых и розничных предприятий и созданием наиболее совершенных материально-технических средств торговли, которые в будущем должны стать основой материально-технической базы сферы обращения.

Оптовый агропродовольственный рынок при полномасштабной его деятельности способен стабилизировать аграрное производство

⁴ См.: Гайдук В.И. Указ. соч.; Хасенко П.В. Инфраструктурное обеспечение предпринимательской деятельности на агропродовольственном рынке (по материалам Ставропольского края): Дисс. ... канд. экон. наук. Ставрополь, 2006.

в регионе и создать условия для его дальнейшего развития. Мировая практика имеет большой опыт в формировании различных оптовых рынков, но наибольшее распространение в большинстве цивилизованных стран получили оптовые агропродовольственные рынки. Анализ условий и факторов функционирования оптовых агропродовольственных рынков в различных странах позволяет сделать следующие выводы:

1) особенно активно интерес к созданию оптовых рынков проявляют местные власти, для которых важной задачей является улучшение жизни горожан за счет упорядочения поступления в торговлю в широком ассортименте скоропортящейся сельскохозяйственной продукции под единым гарантированным контролем качества;

2) рынки способствуют легализации товарных и финансовых потоков и как следствие — получению дополнительных налоговых поступлений как в муниципальную, так и в национальную казну;

3) оптовые рынки по торговле сельскохозяйственной продукцией обычно оперируют достаточно крупными ее партиями. В связи с этим на рынках ведет торговлю определенный контингент продавцов и покупателей товаров;

4) источниками поступления дохода для оптового агропродовольственного рынка являются:

— арендные платежи за предоставление помещений и офисов продавцам и потребителям;

— плата за оказание услуг;

— арендные платежи за торговые места или торговая наценка за право реализации продукции на рынке (рыночный сбор);

— членские взносы участников рынка,

— поступления от сертификации качества продукции.

Основная цель организации системы контроля качества продукции на оптовом агропродовольственном рынке заключается в стимулировании поступления на рынок высококачественной продукции на тех условиях, которые позволяют дифференцировать цены в зависимости от качества товара;

5) на большинстве оптовых рынков зарубежных стран основными поставщиками продукции являются крупные производители, фермерские кооперативы, предприятия оптовой торговли или частные торговые агентства;

6) основными покупателями на оптовом агропродовольственном рынке являются предприятия розничной торговли (супермаркеты, специализированные магазины), предприятия оптовой торговли, занимающиеся заготовкой и хранением продукции с последующей реализацией ее в розничной торговле либо доставкой ее в другие регионы или страны, и перерабатывающие предприятия. Оптовые рынки, генерируя конкуренцию между супермаркетами и неболь-

шими магазинами, спасают последние от разорения в результате неравной конкуренции с «монстрами» современной торговли.

Масштабы деятельности оптового агропродовольственного рынка определяются, с одной стороны, потенциальными объемами производства сельскохозяйственного сырья аграрными предприятиями в собственном регионе и потенциальными объемами поставок его на оптовый агропродовольственный рынок, а также возможностью и необходимостью поставок продовольствия из других близлежащих регионов, а с другой — объемами спроса на продовольствие со стороны различных мелкооптовых и розничных продовольственных магазинов и прочих потребителей.

Итак, оптовый агропродовольственный рынок — это управляемый и регулируемый механизм товародвижения, функционирование которого обеспечивается инфраструктурами, включающими в себя комплекс торговых помещений, обслуживаемых вспомогательными техническими службами, гостиницу, автостоянку, медпункт, расчетно-кассовый центр (банк), службы контроля качества, санитарно-эпидемиологического контроля продукции, а также другие службы, способствующие его четкой, бесперебойной деятельности (дилерские, маркетинговые, рекламные). Оптовый агропродовольственный рынок может организовывать школы по подготовке менеджеров, аудиторов, работников оптово-розничной торговли.

Характер взаимоотношений между продавцом и покупателем на оптовом продовольственном рынке определяется гражданским законодательством и основывается на принципах равенства участников, неприкосновенности собственности, свободы договора, недопустимости вмешательства администрации рынка в коммерческую деятельность его участников.

Управляющая рынком компания обеспечивает выполнение требований законодательства РФ к обустройству, оборудованию и содержанию оптового рынка, а также организует деятельность по оптовому обороту сельскохозяйственной продукции.

Управляющая рынком компания в целях организации деятельности по оптовому обороту сельскохозяйственной продукции на оптовом рынке осуществляет полномочия по:

- 1) разработке и утверждению схемы размещения торговых мест и обособленных мест для покупателей;
- 2) определению цены договора о предоставлении торгового места;
- 3) размещению и оборудованию лаборатории ветеринарно-санитарной экспертизы, удостоверяющей соответствие качества и безопасности поступающей на оптовый рынок сельскохозяйственной продукции требованиям, установленным законодательством РФ;

4) обеспечению оптового рынка измерительными приборами, соответствующими метрологическим правилам и нормам, созданию условий для сортировки и упаковки сельскохозяйственной продукции;

5) образованию и размещению постоянно действующего третейского суда или третейского суда, образованного сторонами для разрешения конкретного спора;

6) организации охраны оптового рынка и участию в поддержании общественного порядка на рынке;

7) разработке, согласованию с органами, уполномоченными осуществлять контроль за обеспечением пожарной безопасности и охрану общественного порядка, и утверждению паспорта безопасности, подтверждающего соответствие оптового рынка установленным законодательством РФ требованиям безопасности;

8) обеспечению соблюдения производителями сельскохозяйственной продукции и комиссионерами, заключившими с управляющей рынком компанией договоры о предоставлении торговых мест, требований законодательства РФ о защите прав потребителей, законодательства РФ в области обеспечения санитарно-эпидемиологического благополучия населения и иных предусмотренных законодательством РФ требований;

9) обеспечению соблюдения производителями сельскохозяйственной продукции и комиссионерами, заключившими с управляющей рынком компанией договоры о предоставлении торговых мест, требований законодательства Российской Федерации о применении ими контрольно-кассовых машин при расчетах с покупателями;

10) формированию и ведению реестра производителей сельскохозяйственной продукции и комиссионеров, реестра договоров о предоставлении торговых мест и реестра договоров комиссии в соответствии с требованиями;

11) определению режима работы оптового рынка;

12) регистрации сведений о виде, количестве и ценах на сельскохозяйственную продукцию, реализуемую на оптовом рынке, и размещению данных сведений в средствах массовой информации⁵.

Целесообразно освобождение оптового рынка как институциональной структуры от уплаты налогов в региональный бюджет на 3 года, а также освобождение клиентов оптового рынка от НДС по сделкам, совершаемым на оптовом рынке, на 2—3 года. Вместе с тем следует ужесточить налогообложение заготовительных и посреднических структур, организовать подготовку кадров и обеспе-

⁵ Закон Краснодарского края «Об оптовых сельскохозяйственных продовольственных рынках». Краснодар, 2008.

чение маркетинговой информацией участников рынка, оказать поддержку в приобретении техники и оборудования для организации рынка. В такой ситуации оптовый продовольственный рынок будет более привлекательным для оптовых торгово-посреднических структур, занимающихся межрегиональными поставками и предпочитающих иметь дело с крупными партиями товара.

Таким образом, особенности системы продовольственного обеспечения региона обуславливают необходимость интеграции хозяйствующих субъектов агропродовольственного рынка, а также обязательного участия в этой системе государства как организующего, регулирующего, координирующего и контролирующего органа, наделенного эффективными рычагами воздействия на формирование и работу всей структуры продовольственного обеспечения. Эффективное функционирование такой системы распределения сельскохозяйственной продукции обеспечит предпринимателям аграрного сектора выход на цивилизованный агропродовольственный рынок и возможность устойчивого развития своего бизнеса.

Список литературы

Гайдук В.И., Вороков С.С. Формирование рыночных отношений в АПК (теория и методология). Краснодар, 2002.

Гайдук В.И. Региональный рынок продукции животноводства: экономические проблемы развития: Дисс. ... докт. экон. наук. Краснодар, 2001.

Добросоцкий В.И., Юрко Л.М. Оптовый продовольственный рынок: предпосылки, создание и опыт развития. Волгоград, 1996.

Закон Краснодарского края «Об оптовых сельскохозяйственных продовольственных рынках». Краснодар, 2008.

Хасенко П.В. Инфраструктурное обеспечение предпринимательской деятельности на агропродовольственном рынке (по материалам Ставропольского края): Дисс. ... канд. экон. наук. Ставрополь, 2006.

О.Н. Калачикова¹,

мл. науч. сотр. ФГБУН «Институт социально-экономического развития территорий Российской академии наук», г. Вологда

А.А. Шабунова²,

докт. экон. наук, доцент, зав. отделом исследований уровня и образа жизни населения ФГБУН «Институт социально-экономического развития территорий Российской академии наук», г. Вологда

АНАЛИЗ УПУЩЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ВЫГОДЫ ОТ РЕПРОДУКТИВНЫХ ПОТЕРЬ

В статье представлена оценка упущенной экономической выгоды от репродуктивных потерь. Выявлено, что на 90% данная упущенная выгода определяется абортным поведением населения. На примере Вологодской области показана эффективность информационного воздействия на репродуктивное поведение и формирование репродуктивных (в частности, абортных) установок.

Ключевые слова: упущенная экономическая выгода, репродуктивное поведение, репродуктивные потери, аборт.

This article provides an assessment of loss of economic benefits from reproductive losses. Revealed that 90% of it is determined by abortive behavior of the population. In the example shown the effectiveness of the Vologda region of informational influence on the reproductive behavior and reproductive development (in particular, abortive) plants.

Key words: loss of economic benefits, reproductive behavior, reproductive loss, abortion.

Важным последствием репродуктивного поведения являются потери населения вследствие нереализованных рождений, абортов, материнской и перинатальной смертности. Экономический ущерб в таком случае представляет собой недопроизводство валового регионального продукта, который мог бы быть произведен этой группой населения в случае их жизни.

В здравоохранении существует несколько методов экономического анализа: анализ минимизации затрат, методы «затраты — эффективность», «затраты — полезность», «затраты — выгода», «затраты — последствия» и стоимостной анализ³. Все они направлены на оценку социально-экономических затрат в связи с заболеваемостью и/или смертностью населения.

¹ Калачикова Ольга Николаевна, тел.: +7 (8172) 54-43-95; e-mail: onk82@yandex.ru

² Шабунова Александра Анатольевна, тел.: +7 (8172) 54-38-59; e-mail: aas@vscc.ac.ru

³ См.: Шматова Ю.Е., Фалалеева О.И., Гулин К.А. Общественное психическое здоровье: тенденции и проблемы. Вологда, 2006. С. 31—38, 69—76.

Для мониторинга потерь населения из-за репродуктивного поведения и репродуктивного здоровья наиболее подходит оценка косвенных затрат в стоимостном анализе⁴ или на основе расчета потерянных лет потенциальной жизни по методу «затраты — эффективность»⁵, но с некоторыми коррективами.

Упущенная экономическая выгода вследствие репродуктивных потерь авторами статьи рассчитывалась по методике, разработанной М.А. Ласточкиной (Копейкиной)⁶. При этом учитывались два вида потерь: материнские (материнская смертность) и плодовые (мертворожденные, умершие в течение 6 дней после родов новорожденные (перинатальная смертность) и аборт).

В табл. 1, согласно данным медицинской статистики России и Вологодской области, приведены показатели репродуктивных потерь, основную часть которых составляют аборты.

Таблица 1

Репродуктивные потери за 2000—2009 гг.

Вид потерь	Годы								
	2000	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Российская Федерация									
Мертворожденные (чел.)	8494	8998	9043	8745	8328	7934	8612	8594	8380
Умершие новорожденные (чел.)	8316	7987	7712	7292	6578	6304	6067	5693	5458
Материнская смертность (чел.)	503	469	463	352	370	352	354	354	н.д.
Число абортов, тыс.	2139	1944	1865	1798	1676	1582	1479	1386	1292
Вологодская область									
Мертворожденные (чел.)	78	97	80	90	87	110	96	103	103
Умершие новорожденные (чел.)	98	81	74	66	59	46	49	32	38

⁴ См.: Гурович И.Я., Любов Е.Б. Фармакоэпидемиология и фармакоэкономика в психиатрии. М., 2003. С. 125.

⁵ См.: Ермаков С.П., Дуганов М.Д., Макеев А.Н., Колинко А.А. Финансовый макроанализ в здравоохранении (рекомендации по использованию на региональном и муниципальном уровнях). М., 2000.

⁶ См.: Копейкина М.А. Экономический ущерб Вологодской области вследствие репродуктивных потерь // Региональная наука: Сб. науч. трудов. М., 2005. Кн. 2. С. 114—123.

Вид потерь	Годы								
	2000	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Материнская смертность (чел.)	4	8	4	6	1	2	3	1	2
Число аборт	22 841	22 240	21 993	21 707	20 958	19 700	18 261	16 602	15 155

При расчете упущенной экономической выгоды от репродуктивных потерь произведен подсчет лет трудовой деятельности (потенциал трудоспособности), потерянных в данном году от всех смертей, которые произошли в предыдущие годы. Использованный метод расчета позволил количественно оценить эти упущенные жизни и выразить их в виде человеко-лет трудовой деятельности, которые были потеряны для общества в определенном году вследствие сложившихся уровней смертности (характеризуют риск смертности в годы, предыдущие рассматриваемому). В табл. 2 приведены оценки недополученного трудового потенциала в результате репродуктивных потерь населения России и Вологодской области в результате абортов, младенческой и материнской смертности.

В ходе анализа различных данных⁷, отражающих, помимо всего прочего, специфику обстоятельств возникновения абортивного случая, было установлено, что 20% всех произведенных абортов можно классифицировать как потенциально предотвратимые с помощью доабортного консультирования и/или предоставления социальных гарантий (социальная и психологическая помощь, гарантированное пособие при рождении ребенка и др.).

Упущенная экономическая выгода (величина недопроизведенного валового регионального продукта (ВРП)) от указанных причин определяется как произведение количества несостоявшихся лет трудовой деятельности и показателя ВРП:

⁷ На вопрос: «Гарантия получения минимального денежного пособия и продуктового набора в период декретного отпуска и отпуска по уходу за ребенком могла бы Вам помочь отказаться от аборта в случае незапланированной беременности?» 20% респонденток ответили утвердительно (ИСЭРТ РАН, $n = 1536$, 2008 г.). По экспертному мнению начальника отдела охраны материнства, детства и противозидемиологической работы департамента здравоохранения Вологодской области Е.Л. Володиной, при правильном подходе можно сократить репродуктивные потери на 60–70% (выступление на Коллегии здравоохранения, г. Вологда, 2007 г.). Результаты работы Красноярского филиала Центра национальной славы в рамках всероссийской программы «Святость материнства» показывают, что число абортов можно сократить на 18% (Всероссийская демографическая программа «Святость материнства»: сайт. URL: <http://kfcnsr.ru/about/about-sm.html>).

Потерянные годы трудовой жизни (человеко-лет)

Вид потерь	Годы									
	2000	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	
Российская Федерация (тыс.)										
Мертворожденные	339,76	359,92	361,72	349,80	333,12	317,36	344,48	343,76	335,20	
Умершие новорожденные	332,64	319,48	308,48	291,68	263,12	252,16	242,68	227,72	218,32	
Материнская смертность	12,575	11,725	11,575	8,800	9,250	8,800	8,850	8,850	9,700	
Аборты	17 110	15 556	14 916	14 380	13 405	12 659	11 832	11 085	10 339	
Все причины	17 795	16 247	15 598	15 030	14 010	13 237	12 428	11 665	10 902	
Вологодская область										
Мертворожденные	3 120	3 880	3 200	3 600	3 480	4 400	3 840	4 120	4 120	
Умершие новорожденные	3 920	3 240	2 960	2 640	2 360	1 840	1 960	1 280	1 520	
Материнская смертность	100	200	100	150	25	50	75	25	50	
Аборты	182 728	177 920	175 944	173 656	167 664	157 600	146 088	132 816	121 240	
Все причины	189 868	185 240	182 204	180 046	173 529	163 890	151 963	138 241	126 930	

$$П_i = [MP \cdot T_B + УН \cdot T_B + МС \cdot T_0 + А \cdot T_B] \cdot ВРП,$$

где $П_i$ — экономические потери в i году (рубли); MP — количество мертворожденных (чел.); $УН$ — количество умерших новорожденных в раннем неонатальном периоде (чел.); $МС$ — материнская смертность (чел.); $А$ — количество абортот; T_B — весь трудоспособный период (лет); T_0 — оставшийся трудоспособный период ($T_0 = 55 - h$, h — количество прожитых лет); $ВРП$ — валовый региональный продукт на душу населения в сопоставимых ценах (руб.).

По проведенным расчетам, в 2009 г. величина недопроизведенного ВВП от младенческой смертности в раннем неонатальном периоде составила более 49 млрд рублей, от мертворождений — 75 млрд рублей, от материнской смертности — 2 млрд рублей (табл. 3). Максимальная доля недопроизведенного ВВП — 95–96% — ежегодно приходится на аборты (2336 млрд рублей в 2009 г.). Таким образом, величина недопроизведенного ВВП России вследствие репродуктивных потерь в 2009 г. составила более 2464 млрд рублей (что примерно соответствует 8% объема ВВП страны).

В Вологодской области экономический ущерб от репродуктивных потерь в 2009 г. составил чуть более 22 млрд рублей (или 10% ВРП). Из них 96% приходится на операции по прерыванию беременности. Из-за высокого уровня абортов в Вологодской области доля упущенного ВРП от репродуктивных потерь выше среднероссийской.

В целом с начала столетия экономический ущерб от репродуктивных потерь снижается. Данная тенденция обеспечивается в основном за счет сокращения операций по прерыванию беременности. Но в Вологодской области снижение уровня абортов происходит медленнее, чем в среднем по России, и доля недопроизведенного ВРП от данного вида потерь стабильно выше. Это обусловлено тем, что регион находится в десятке худших по уровню абортов.

Проведенная оценка дает приблизительные значения показателей, так как невозможно учесть все случаи выбора альтернатив при изменении обстоятельств в пользу рождения ребенка. Кроме того, неосуществим учет всех возможных осложнений данной операции, риск которых составляет до 40%. Они наносят вред здоровью женщин и могут препятствовать благополучию последующих беременностей или их наступлению (бесплодие диагностируется до 10% случаев). Но выполненные расчеты дают основание утверждать, что создание благоприятных условий для рождения желаемого числа детей в желательные для населения сроки внесет существенный вклад в экономическое и демографическое развитие территории.

Величина недопроизведенного валового продукта из-за репродуктивных потерь

Вид потерь	Годы						
	2000	2002	2005	2006	2007	2008	2009
	Российская Федерация (млн рублей, в сопоставимых ценах)						
Мертворожденные	25 609,3	35 479,2	55 996,9	62 106,7	77 593,7	87 847,1	75 757,7
<i>В % от ВВП</i>	<i>0,4</i>	<i>0,4</i>	<i>0,3</i>	<i>0,3</i>	<i>0,3</i>	<i>0,3</i>	<i>0,2</i>
Умершие новорожденные	25 072,7	31 492,8	44 230,1	49 347,2	54 663,4	58 193,3	49 342,0
<i>В % от ВВП</i>	<i>0,4</i>	<i>0,4</i>	<i>0,2</i>	<i>0,2</i>	<i>0,2</i>	<i>0,2</i>	<i>0,2</i>
Материнская смертность	947,8	1 155,8	1 554,9	1 722,1	1 993,5	2 261,6	2 192,3
<i>В % от ВВП</i>	<i>0,02</i>	<i>0,01</i>	<i>0,01</i>	<i>0,01</i>	<i>0,01</i>	<i>0,01</i>	<i>0,01</i>
Аборты	1 289 693	1 533 435	2 253 460	2 477 378	2 665 142	2 832 695	2 336 736
<i>В % от ВВП</i>	<i>22,4</i>	<i>17,5</i>	<i>12,5</i>	<i>11,0</i>	<i>9,5</i>	<i>8,3</i>	<i>7,3</i>
Все причины	1 341 323	1 601 563	2 355 242	2 590 554	2 799 393	2 980 997	2 464 028
<i>В % от ВВП</i>	<i>23,2</i>	<i>18,3</i>	<i>13,01</i>	<i>11,5</i>	<i>10,0</i>	<i>8,8</i>	<i>7,7</i>

Вид потерь	Годы								
	2000	2002	2005	2006	2007	2008	2009		
Вологодская область (млн рублей, в сопоставимых ценах)									
Мертворожденные	238,8	321,9	605,7	768,4	775,0	973,1	721,1		
<i>В % от ВРП</i>	<i>0,3</i>	<i>0,4</i>	<i>0,3</i>	<i>0,4</i>	<i>0,3</i>	<i>0,3</i>	<i>0,3</i>		
Умершие новорожденные	300,1	268,8	410,7	321,3	395,6	302,3	266,1		
<i>В % от ВРП</i>	<i>0,4</i>	<i>0,3</i>	<i>0,2</i>	<i>0,2</i>	<i>0,2</i>	<i>0,1</i>	<i>0,1</i>		
Материнская смертность	7,7	16,6	4,4	8,7	15,1	5,9	8,8		
<i>В % от ВРП</i>	<i>0,01</i>	<i>0,02</i>	<i>0,00</i>	<i>0,00</i>	<i>0,01</i>	<i>0,00</i>	<i>0,00</i>		
Аборты	13 988,4	14 761,0	29 180,6	27 523,1	29 484,7	31 370,1	21 221,2		
<i>В % от ВРП</i>	<i>20,2</i>	<i>18,3</i>	<i>15,0</i>	<i>13,6</i>	<i>12,1</i>	<i>10,5</i>	<i>10,0</i>		
Все причины	14 535,0	15 368,3	30 201,4	28 621,5	30 670,4	32 651,4	22 217,2		
<i>В % от ВРП</i>	<i>21,0</i>	<i>19,0</i>	<i>15,5</i>	<i>14,2</i>	<i>12,6</i>	<i>11,0</i>	<i>10,4</i>		

В Вологодской области для решения проблемы высокого уровня аборт в рамках проекта «Мать и дитя» и региональной целевой программы «Безопасное материнство» было проведено исследование социально-гигиенической грамотности населения в вопросах репродукции. Оно показало, что информированность людей о планировании семьи невысока (табл. 4). В 2005 г. доля населения, очень плохо осведомленного в данных вопросах, составляла от 3 до 13% (в разных аспектах, в частности население было наименее информировано о первых признаках венерических заболеваний, родах и последствиях аборта). На основании полученных данных в регионе внедрено обязательное до- и постабортное консультирование женщин, ведется лекционная работа в образовательных учреждениях в целях профилактики abortивного поведения у молодых девушек, осуществляется антиabortная кампания с использованием социальной рекламы, привлечением средств массовой информации, общественных организаций⁸. В результате этой деятельности в 2011 г. отмечалось повышение общей осведомленности населения. Доля лиц, очень плохо информированных по каким-либо из предложенных в просветительской программе региона вопросам, составила 2—7% (наименьшая осведомленность населения отмечалась по тем же проблемам, что и в 2005 г. (табл. 4)).

В 2009 г. была начата консультативно-лекционная деятельность в профессиональных учебных заведениях в рамках межведомственной целевой программы «Охрана репродуктивного здоровья населения г. Вологды и Вологодской области», после чего доля молодых девушек, прерывавших беременность с помощью аборта, сократилась в 4 раза по сравнению с 2007 г. и составила лишь 2% (табл. 5).

Снизилась и кратность аборт в у молодых девушек. В 2007 г. 23% девушек в возрасте от 15 до 25 лет прерывали беременность до 3 раз, в 2011 г. повторных аборт в не выявлено. Удельный вес женщин, прибегающих к искусственному прерыванию беременности, больше в старших возрастных группах, что объясняется кумулятивным эффектом. Вообще, после 35 лет незапланированные беременности чаще заканчиваются abortом.

Основной перемены abortивного поведения (и не менее значимым результатом деятельности) стало изменение репродуктивных, в частности abortивных, установок: категорически неприемлемым считали abort в 2005 г. 11% жителей области, в 2011 г. их доля возросла в 3 раза — до 36%; увеличились и показатели планируемого числа детей с 1,77 (2005) до 1,86 (2011).

⁸ Центр общественных инициатив: официальный сайт. URL: <http://coi.ru>; Всероссийская демографическая программа «Святость материнства» (разработана общественной организацией Центр национальной славы в 2005 г., автор и руководитель — А.Ю. Коченов. Реализуется в 26 регионах России): официальный сайт. URL: <http://kfcnsr.ru/about/about-sm.html>

Информированность населения в вопросах репродукции

(самооценка, средний балл проставлялся по 5-балльной шкале, где 1 — очень плохо информирован(а), 5 — очень хорошо информирован(а))

Возрастная группа, лет	Годы	Основные вопросы репродукции						О родах
		О путях заражения ВИЧ/СПИД	О первых признаках венерических заболеваний	О средствах предохранения от ИППП	О средствах предохранения от беременности	О последствиях аборта		
От 15 до 25	2005	3,70	3,07	3,74	3,86	3,31	3,00	
	2011	3,63	3,20	3,68	3,71	3,36	3,04	
От 25 до 30	2005	3,53	3,26	3,61	3,83	3,38	3,29	
	2011	3,86	3,53	3,85	3,95	3,76	3,62	
От 30 до 35	2005	3,61	3,32	3,61	3,67	3,27	3,31	
	2011	3,85	3,56	3,88	3,98	3,69	3,69	
Старше 35	2005	3,60	3,24	3,47	3,60	3,46	3,44	
	2011	3,85	3,60	3,81	3,85	3,74	3,72	
В среднем по выборке	2005	3,64	3,17	3,64	3,76	3,35	3,19	
	2011	3,79	3,47	3,79	3,85	3,63	3,50	

Источник: Данные опроса изучения репродуктивного потенциала населения Вологодской области, опубликованные на официальном сайте департамента здравоохранения Вологодской области.

Изменение параметров abortивного поведения в результате реализации целевых программ

Критерий	2005 г.	Программы, действующие в период 2005—2007 гг.	2007 г.	Программы, действующие в период 2007—2011 гг.	2011 г.
Доля женщин с абортотом в анамнезе, %	32	1. Проект «Мать и дитя» 2. Программа «Безопасное материнство» 3. Программа «Здоровый ребенок»	32	1. Цикл социальной рекламы «Демография — судьба народа» 2. Проект «Ты не одна» 3. Межведомственная программа «Охрана репродуктивного здоровья населения г. Вологды и Вологодской области» 4. Проект «Мать и дитя» 5. Программа «Безопасное материнство» 6. Программа «Здоровый ребенок»	20
	11		11		36
Информированность о последствиях аборта, балл	3,3		3,6		3,6
	1,73		1,77		1,86

Источники: Данные опроса изучения репродуктивного потенциала населения Вологодской области, опубликованные на официальном сайте департамента здравоохранения Вологодской области.

Полученные результаты свидетельствуют о возможности воздействия на репродуктивные установки и поведение населения путем системного использования механизмов демографической политики разной природы.

Снижение уровня аборт обусловлено, с одной стороны, реализацией рождений в связи с улучшением внешних условий среды под воздействием материального стимулирования рождаемости. С другой — масштабной работой по повышению медико-гигиенической грамотности населения в вопросах репродукции, которая была инициирована проведенным исследованием. Согласно этому исследованию, основными предпосылками abortивного поведения (в частности, высокой кратности аборт) является принципиальная допустимость искусственного прерывания беременности и низкая контрацептивная культура населения, раннее начало половой жизни на фоне малолетних репродуктивных ориентаций⁹.

Соответственно можно выделить два основных направления корректировки репродуктивного и демографического поведения населения. Во-первых, это повышение благоприятности среды для наиболее полной реализации имеющихся репродуктивных намерений с помощью эффективных экономических мер демографической политики. Во-вторых, формирование соответствующих целей демографического курса страны собственно репродуктивных и abortивно-контрацептивных установок, что потребует «новых мер», в частности — создания информационного поля, базы для данного процесса.

Репродуктивное поведение населения, определяя уровень рождаемости, существенно влияет на демографическое и социально-экономическое развитие территории. Данное влияние непосредственно осуществляется через репродуктивные потери, на 90% обусловленные abortивным поведением, что выражается величиной упущенной экономической выгоды от потерянных жизней. Кроме того, репродуктивное поведение играет важную роль в формировании демографической структуры населения и тем самым определяет демографическую нагрузку на трудоспособное население, количественные характеристики трудовых ресурсов, занятость женщин и развитие социальной инфраструктуры.

Список литературы

Архангельский В.Н., Елизаров В.В., Зверева Н.В., Иванова Л.Ю. Демографическое поведение и его детерминация. М., 2005.

⁹ См.: *Калачикова О.Н.* Грамотность населения в вопросах репродукции или планирование семьи по-русски // *Вестн. КрасГАУ.* 2012. № 1. С. 196—202.

Всероссийская демографическая программа «Святость материнства» (разработана общественной организацией Центр национальной славы в 2005 г.): официальный сайт. URL: <http://kfcnsr.ru/about/about-sm.html>

Гурович И.Я., Любов Е.Б. Фармакоэпидемиология и фармакоэкономика в психиатрии. М., 2003.

Ермаков С.П., Дуганов М.Д., Макеев А.Н., Колинко А.А. Финансовый макроанализ в здравоохранении (рекомендации по использованию на региональном и муниципальном уровнях). М., 2000.

Калачикова О.Н. Грамотность населения в вопросах репродукции или планирование семьи по-русски // Вестн. КрасГАУ. 2012. № 1.

Копейкина М.А. Экономический ущерб Вологодской области вследствие репродуктивных потерь // Региональная наука: Сб. науч. трудов. Кн. 2. М., 2005.

Центр общественных инициатив: официальный сайт. URL: <http://coi.ru>

Шматова Ю.Е., Фалалеева О.И., Гулин К.А. Общественное психическое здоровье: тенденции и проблемы. Вологда, 2006.

А.Л. Бобров¹,

докт. экон. наук, профессор кафедры экономики природопользования
экономического ф-та МГУ имени М.В. Ломоносова,

М.А. Юзбеков²,

канд. экон. наук, доцент кафедры управления и делового администрирования
ф-та управления Новгородского государственного университета имени
Ярослава Мудрого, докторант экономического ф-та МГУ имени М.В. Ломоносова

ПРИРОДООХРАННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ДЕРЕВООБРАБАТЫВАЮЩЕГО ПРОИЗВОДСТВА

В статье на основе натуральных и стоимостных показателей проведена оценка природоохранной деятельности предприятий обработки древесины и производства изделий из дерева Новгородской области. Также показана взаимосвязь хозяйственной деятельности производства и экономического ущерба, нанесенного окружающей среде. Кроме того, в статью представлены анализ экологических издержек и оценка эффективности природоохранных затрат, которые позволили установить, что платежи за загрязнение атмосферы сильно занижены по отношению к экономическому ущербу, наносимому окружающей среде, и не стимулируют предприятия к реализации природоохранных инвестиций. В заключении предложено разработать отраслевые коэффициенты экологической ситуации для формулы расчета платы за загрязнение атмосферы.

Ключевые слова: природоохранная деятельность, экономический ущерб, платежи за загрязнение, природоохранные затраты, загрязнение атмосферы.

The assessment of nature protection activity of the enterprises of processing of wood and production of products from a tree of the Novgorod region is carried out on the basis of natural and cost indexes. Dependence between economic activity of production and the economic damage put to environment is shown. The analysis of ecological expenses and an assessment of efficiency of nature protection expenses allowed to establish that payments for pollution of the atmosphere are strongly underestimated in relation to the economic damage put to environment, and don't stimulate the enterprise to realization of nature protection investments. It is offered for a formula of calculation of a payment for pollution of the atmosphere to develop branch factors of an ecological situation.

Key words: nature protection activity, economic damage, payments for pollution, nature protection expenses, atmosphere pollution.

На современном этапе развития лесопромышленного комплекса большое значение имеют рациональное природопользование и

¹ Бобров Александр Львович, тел.: +7 (495) 939-28-82; e-mail: bobrov@econ.msu.ru

² Юзбеков Марат Ахмедович, тел.: +7 (8162) 76-35-17; e-mail: uma77@mail.ru

охрана окружающей среды на региональном уровне. Экологические проблемы в регионе невозможно решить без оценки экологических воздействий промышленного производства на окружающую среду, так как именно производственная деятельность предприятий оказывает непосредственное влияние на экологическую ситуацию и связана с большими объемами выбросов вредных веществ в атмосферный воздух, объемами водопотребления и сбросов сточных вод, объемами и химическим составом отходов.

В данных условиях одной из приоритетных задач экологической политики является уменьшение негативного влияния комплекса на окружающую среду и обеспечение устойчивого и экологически безопасного развития экономики регионов. В связи с этим представляется весьма актуальным анализ природоохранной деятельности предприятий лесопромышленного комплекса на региональном уровне.

Объектом изучения в представленной статье являются предприятия обработки древесины и производства изделий из дерева Новгородской области.

Источниками информации для исследования послужили данные Новгородстата и государственная статистическая отчетность по охране окружающей среды предприятий обработки древесины и производства изделий из дерева.

Новгородская область входит в состав Северо-Западного экономического района Российской Федерации. На состояние окружающей среды в регионе большое влияние оказывает хозяйственная деятельность производственных предприятий. Основными стационарными источниками загрязнения атмосферы являются химическое производство, производство электроэнергии, газа и воды, прочих неметаллических минеральных продуктов, лесная и деревообрабатывающая промышленность.

В 2010 г. в общем объеме обрабатывающих производств области лесоперерабатывающая промышленность занимала третье место и составляла 11%. Самые крупные деревообрабатывающие предприятия представлены иностранным капиталом и сконцентрированы на севере и востоке региона, где имеется большой запас хвойной древесины и хорошо развита транспортная инфраструктура. Важное место в структуре отрасли занимает производство фанеры и плит, пиломатериалов, мебели.

Обработка древесины и производство изделий из дерева характеризуется большими объемами выбросов загрязняющих веществ в атмосферу. Согласно расчетам авторов, деревообрабатывающая отрасль вносит вклад в загрязнение атмосферного воздуха в регионе на уровне 8% объема выбросов от промышленных стационарных источников. Динамика выбросов загрязняющих веществ в атмо-

сферу от предприятий отрасли и в целом по области представлена на рис. 1.

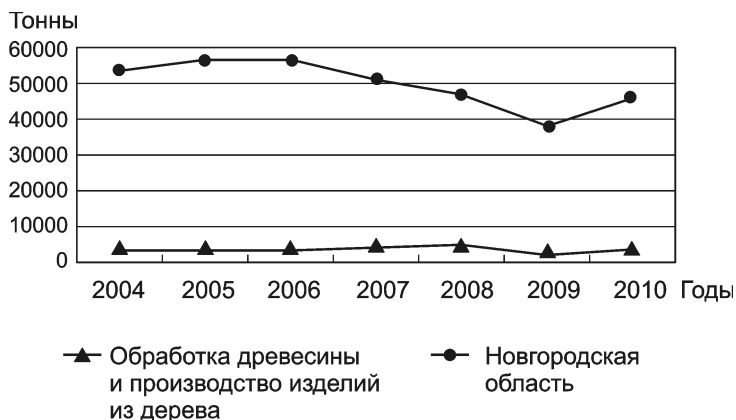


Рис. 1. Выбросы загрязняющих веществ в атмосферу от стационарных источников

Согласно нашим данным, за время исследования суммарные выбросы загрязняющих веществ в атмосферу от стационарных источников предприятий увеличились на 17% и составили в 2010 г. 3850 тонн. Изменение объемов выпускаемой продукции за период наблюдения определило увеличение выбросов вредных веществ в атмосферу в 1,5 раза за 2006—2008 гг., их дальнейшее уменьшение в 2 раза в 2009 г., а также последующий рост в 1,6 раза в 2010 г. по сравнению с предыдущим годом.

Для отрасли характерны выбросы таких загрязняющих веществ, как аммиак, бенз(а)пирен, фенол, формальдегид, сажа, что связано с технологическими процессами в производстве (пропитка стружки смолой, намазка и фанерование натурального и синтетического шпона и др.). Общая структура выбросов в атмосферу за наблюдаемый период претерпела изменения: увеличилось количество диоксида серы (на 90%), оксида азота (на 255%), аммиака (на 275%), формальдегида (на 583%); уменьшилось количество оксида углерода (на 16%), сажи (на 25%).

Деятельность производственных предприятий по охране атмосферы заключается в обеспечении работы установок по улавливанию пыли и газов и направлена на максимальное снижение выбросов вредных веществ. Коэффициент улавливания вредных веществ в деревообрабатывающей отрасли региона низкий — в пределах 56%.

Анализ натуральных показателей поступления загрязняющих веществ в атмосферу позволил сделать вывод, что производствен-

ная деятельность предприятий по обработке древесины оказывает неблагоприятное влияние на экологическую обстановку в регионе.

Для оценки воздействия хозяйственной деятельности предприятий на природу и здоровье людей была определена величина экономического ущерба, наносимого окружающей среде. Экономический ущерб от загрязнения атмосферы стационарными источниками рассчитывался согласно Методике определения предотвращенного экологического ущерба³. В ходе расчетов было выявлено, что ущерб от загрязнения атмосферного воздуха имеет тенденцию к росту: он увеличился за исследуемый период в 2,7 раза и составил в 2010 г. 11,6 млн рублей. Минимальные значения экономического ущерба, равные 4,2 и 4,6 млн рублей, наблюдались в 2004 и 2009 гг., что обусловлено низкими объемами выбросов загрязняющих веществ в атмосферу.

С точки зрения экономики производственный процесс приводит к возникновению издержек двух видов: экономический ущерб, вызываемый выбросами вредных веществ в окружающую среду, и расходы на предотвращение загрязнения, т. е. затраты на реализацию природоохранных мероприятий. Две составляющие экологических издержек взаимно дополняют друг друга: экономия на природоохранных мероприятиях приводит к ухудшению окружающей среды, а предотвращение ущерба ведет к затратам на природоохранную деятельность⁴.

В ходе представленного исследования была изучена структура экологических издержек в деревообрабатывающем производстве в разные годы. Расчеты показали, что экономический ущерб и природоохранные затраты в указанной структуре составили в среднем 59 и 41% соответственно. Очевидно, что экономический ущерб выше затрат на предупреждение загрязнения атмосферы, т.е. средства на компенсацию превышают затраты на недопущение экологических нарушений. В то же время доля природоохранных затрат в экологических издержках достаточно большая (среднее значение природоохранных затрат составило 6,5 млн руб./год), следовательно, в отрасли предпринимаются усилия по предотвращению загрязнения окружающей среды.

Определение ущерба является важным звеном в природоохранной деятельности производственных предприятий, поскольку его величина позволяет оценить один из действующих в настоящее время элементов системы экономического природопользования — платежи за загрязнение окружающей природной среды.

³ Временная методика определения предотвращенного экологического ущерба. М.: Госкомэкологии РФ, 1999. С. 5—6; 20—22.

⁴ См.: Голуб А.А., Струкова Е.Б. Экономика природопользования. М., 1995. С. 5.

Суммарный платеж за загрязнение атмосферы рассчитывался по трехставочному тарифу:

- плата за загрязнение в размерах, не превышающих установленные предельно допустимые нормативы;
- плата за загрязнение в пределах установленных лимитов;
- плата за сверхлимитное загрязнение⁵.

Платежи за загрязнение окружающей среды призваны компенсировать экономический ущерб, наносимый предприятиями природной среде в процессе своей деятельности⁶. Однако в результате сравнения платы за загрязнение атмосферы деревообрабатывающими предприятиями и соответствующего экономического ущерба было установлено, что плата и ущерб имеют соотношение 1:30 (среднее значение за период наблюдений) (рис. 2).

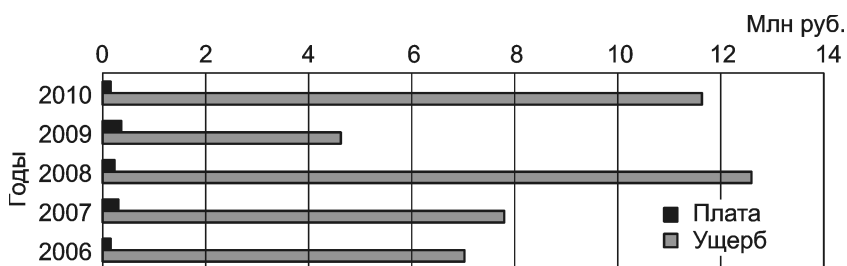


Рис. 2. Сравнение экономического ущерба и платы за загрязнение атмосферы

Таким образом, в реальности платежи сильно занижены, осуществляются лишь на уровне поддержания нормативов состояния окружающей среды и не могут компенсировать ущерб.

Одной из функций платежей за загрязнение окружающей природной среды является стимулирование снижения или поддержания выбросов в пределах нормативов и строительства природоохранных объектов⁷. Исходя из этого платежи были сопоставлены с природоохранными затратами через вычисление относительного показателя (плата/затраты), среднее значение которого за период наблюдений составило 5%. В процессе исследования также рассчитывалась эффективность природоохранной деятельности по критерию снижения платежей за загрязнение⁸. Согласно выполненным расчетам, дополнительным затратам на очистные меро-

⁵ См.: *Бобылев С.Н., Ходжаев А.Ш.* Экономика природопользования. М., 2010. С. 334.

⁶ См.: *Пахомова Н., Рихтер К.* Экономика природопользования и охраны окружающей среды. СПб., 2003. С. 136.

⁷ См.: *Папенков К.В.* Экономика природопользования. М., 2010. С. 466.

⁸ См.: *Рюмина Е.В.* Экономический анализ ущерба от экологических нарушений. М., 2009. С. 227—228.

приятия в размере 1 рубля в среднем соответствовало снижение платы за загрязнение на 0,02 рубля. То есть в действительности стимулирующее значение платежей практически равно нулю, так как предприятиям выгоднее платить за загрязнение атмосферы, чем нести расходы по ее охране.

Таким образом, в результате проведенного исследования природоохранной деятельности деревообрабатывающего производства в Новгородской области были выявлены следующие недостатки: увеличилось выбросы вредных веществ в атмосферу и соответственно экономический ущерб за период наблюдений; платежи за загрязнение атмосферы не компенсировали нанесенный окружающей среде ущерб и не стимулировали проведение очистных мероприятий. О неэффективности существующей системы платежей свидетельствуют также статистические данные: в Новгородской области в 2010 г. плата за загрязнение атмосферы составила 4 млн рублей (для сравнения: рассчитанный в представленной работе экономический ущерб от загрязнения атмосферы только предприятиями деревообрабатывающего производства равен 11,6 млн рублей). В этих условиях система платежей за загрязнение требует трансформации.

Одним из направлений совершенствования данной системы может быть уточнение нормативной базы, так как существующие нормативы платы за загрязнение окружающей среды занижены, что приводит к уменьшению платежей⁹. Поскольку порядок расчета платежей и их нормативы устанавливаются централизованно, вряд ли их пересмотр произойдет в ближайшее время. Так как местные власти имеют возможности влияния на этот процесс, целесообразно корректировать систему платежей на региональном уровне.

В настоящее время плата за загрязнение окружающей природной среды производится с учетом коэффициентов, учитывающих экологические факторы. Однако при расчете платежей для всей территории отдельного экономического района применяется один и тот же коэффициент экологической ситуации. Он не различается по областям, хотя показатели плотности выбросов вредных веществ в атмосферу в регионах различные. Кроме того, производства в зависимости от вида деятельности оказывают неодинаковое воздействие на состояние окружающей среды в силу специфики производимой продукции, объемов производства, состояния природоохранной деятельности на предприятиях. По мнению авторов, следует дифференцировать коэффициенты по отдельным областям, а также разработать отраслевые коэффициенты экологической ситуации с учетом

⁹ См.: *Бобылев С.Н., Ходжаев А.Ш.* Указ. соч. С. 337.

влияния конкретного производства (по виду экономической деятельности) на окружающую среду. Введение отраслевых коэффициентов в формулу расчета платы за загрязнение атмосферы позволит стимулировать предприятия к уменьшению объемов выбросов вредных веществ и к развитию природоохранной деятельности.

Список литературы

Бобылев С.Н., Ходжаев А.Ш. Экономика природопользования. М., 2010.

Временная методика определения предотвращенного экологического ущерба. М.: Госкомэкологии РФ, 1999.

Голуб А.А., Струкова Е.Б. Экономика природопользования. М., 1995.

Папенов К.В. Экономика природопользования. М., 2010.

Пахомова Н., Рихтер К. Экономика природопользования и охраны окружающей среды. СПб., 2003.

Рюмина Е.В. Экономический анализ ущерба от экологических нарушений. М., 2009.

Д.С. Костюнин¹,

аспирант Финансового университета при Правительстве РФ, г. Москва

ПРАКТИЧЕСКОЕ ПРИМЕНЕНИЕ МОДЕЛИ МУЛЬТИСТАНДАРТНОГО УЧЕТА

В статье представлен подход к применению модели мультистандартного учета на базе популярной среди российских компаний платформы «1С:Предприятие». Описаны требования по организации основных объектов учета в программе — плана счетов и регистра бухгалтерского учета. На примере торговой компании рассмотрены основные хозяйственные операции и их отражение с использованием модели мультистандартного учета.

Ключевые слова: модель учета, 1С, финансовая отчетность, инструментальные средства.

The paper describes approach for multistandard accounting model based on 1C Enterprise platform which is commonly used by Russian companies. Requirements to main accounting objects are described: chart of accounts and accounting register. Typical operations and its reflection in 1C using multistandard model are covered based on the example of a trade company.

Key words: accounting model, 1C, financial statements, instrumental tools.

Введение

В современном мире большинство крупных и средних компаний формируют сразу несколько пакетов финансовой отчетности для удовлетворения нужд всех своих пользователей. При этом хозяйственные операции фирмы, которые находят отражение в финансовой отчетности, являются едиными для всех пакетов отчетности. Различия проявляются в том, как отражаются и раскрываются эти события, как они интерпретируются и насколько детально они представляются пользователям.

В связи с этим актуальной становится задача разработки особой модели учетной записи в рамках регистра бухгалтерского учета для ведения мультистандартного учета. Такая модель, с одной стороны, позволила бы компании избежать дублирования информации и упростить схему учетного процесса, а с другой — нивелировать все недостатки существующей модели учетной записи и за счет этого добиться новых преимуществ.

С 60-х гг. XX в. ученые стали рассматривать бухгалтерский учет как некий формальный язык. В работе профессора Д.В. Чистова²

¹ Костюнин Дмитрий Сергеевич, тел.: +7 (903) 961-22-15; e-mail: kosdm@yandex.ru

² См.: Чистов Д.В. Формы и методы представления знаний в информационных технологиях бухгалтерского учета: Дисс. ... докт. экон. наук. М., 1996.

отмечается, что проблема отражения хозяйственных операций в разных стандартах сводится к описанию хозяйственной деятельности на различных формальных языках. Таким образом, переход от записей в одном стандарте на записи в другом стандарте представляет собой перевод с одного формального языка на другой. А так как записи изоморфны друг другу, то делается вывод о существовании некоего единого языка, который способен объединить любые стандарты учета.

В то же время описанный подход предполагает, что абсолютно все события компании имеют интерпретацию в каждом из стандартов учета. Однако в действительности часто встречаются случаи, когда хозяйственная операция порождает событие лишь для одного из стандартов, не имея никакого влияния на другой. К примеру, создание резервов в соответствии с Международными стандартами финансовой отчетности (МСФО) часто не приводит ни к каким изменениям учета, создаваемого в соответствии с Российскими стандартами бухгалтерского учета (РСБУ).

В наше время автоматизированная форма бухгалтерского учета практически полностью сменила предыдущие формы, основанные на ручном учете хозяйственных операций компании. Это определяет возрастающую потребность в инструментальных средствах, позволяющих компании вести свой учет и формировать отчетность согласно стандартам государства, в котором функционирует фирма, головной компании, акционерам и т.п.

Таким образом, важной является задача создания единого формального языка бухгалтерского учета для разработки инструментальных финансовых средств, который был бы способен учитывать все особенности и различия нескольких стандартов учета.

Автором данной статьи ранее уже публиковался материал, в котором рассматривалась модель мультистандартного учета, позволяющая в рамках информационной системы вести учет в нескольких стандартах с сохранением разниц, возникающих между этими стандартами³. Указанные разницы условно были разделены на следующие группы: временные, оценочные, классификационные.

В первую группу вошли разницы, связанные с различиями в периодах отражения хозяйственной операции, когда проводки по основному учету должны сформироваться в одном периоде, а по дополнительному учету — в другом. Основной причиной таких расхождений являются критерии признания элементов финансовой отчетности (актива, обязательства, капитала, дохода, расхода) в разных стандартах учета.

³ См.: *Костюнин Д.С.* Модель мультистандартного учета для подготовки финансовой отчетности в различных стандартах // *Вестн. Белгородского ун-та кооперации, экономики и права.* 2011. № 2. С. 295—303.

Во вторую группу вошли разницы, связанные с различиями в оценке того или иного элемента финансовой отчетности, когда проводки по основному учету должны сформироваться с одной стоимостной оценкой, а по дополнительному учету — с другой оценкой. Данные расхождения связаны с различным подходом к оценке того или иного события в различных стандартах. Для РСБУ основным источником для стоимостной оценки является документально подтвержденная оценка (например, сумма в товарной накладной на поставку товара или сумма, прописанная в договоре оказания услуг и акте об оказании услуг). Такие стоимости обычно называют «историческими», так как они хранятся исторически и не меняются в будущем. Для МСФО широко используется так называемая «справедливая стоимость».

В третью группу вошли разницы, связанные с различиями в классификации (признании) того или иного элемента финансовой отчетности, когда по основному учету объект хозяйственной операции признается в качестве одного объекта (элемента) учета, а по дополнительному учету — в качестве другого, отличного от основного объекта (элемента) учета. Данные расхождения связаны с различными критериями признания, а также определениями элементов и принципами формирования финансовой отчетности в разных стандартах.

В рамках мультистандартной модели используется единый регистр бухгалтерского учета, содержащий определенные реквизиты (таблица).

Схема единого регистра учета

Дата проводки	Общие реквизиты	Реквизиты дебетуемого / кредитуемого счетов	Стоимостная оценка основного учета (ОО)	Стоимостная оценка дополнительного учета (ДО + ДВР + ДОР + ДКР)			
				ДО	ДВР	ДОР	ДКР

При этом на уровне каждой записи единого регистра соблюдается соотношение:

$$ОО = ДО + ДВР + ДОР + ДКР,$$

где ОО — стоимостная оценка операции для целей основного учета; ДО — стоимостная оценка операции для целей дополнительного учета; ДВР — дополнительная («+» или «-») временная разница; ДОР — дополнительная («+» или «-») оценочная разница; ДКР — дополнительная («+» или «-») классификационная разница.

1. Адаптация модели для применения на платформе «1С»

В качестве базовой конфигурации для адаптации была выбрана программа «1С:Управление производственным предприятием 8» (далее — УПП). Выбор был основан на следующих особенностях указанного программного продукта:

- широкое распространение в российских компаниях среднего и крупного бизнеса (по данным официального сайта фирмы «1С» — более 3085 внедрений);
- возможность ведения параллельного бухгалтерского, налогового, управленческого учета, а также учета в соответствии с МСФО;
- возможность применения метода трансляции проводок для ведения учета в соответствии с МСФО;
- возможность ведения мультивалютного учета;
- неограниченное количество уровней аналитического учета (по умолчанию 3);
- интеграция с решениями для консолидации финансовой отчетности («1С:Консолидация»);
- наличие модулей планирования и бюджетирования для комплексной автоматизации учета компании.

За основу была взята задача адаптации требований модели мультистандартного учета для ведения параллельного управленческого учета на базе программного продукта «1С:УПП» для торговой компании.

В целях ведения параллельного мультистандартного учета первоначально необходимо настроить существующий план счетов так, чтобы он удовлетворял требованиям российского и корпоративного плана счетов. Настройка осуществляется в соответствии с представленным ниже алгоритмом.

Шаг 1. Выбор основного плана счетов

В качестве основного был выбран план счетов РСБУ по следующим причинам:

- более высокий приоритет требований российского законодательства над требованиями корпорации;
- постепенный переход к использованию плана счетов корпорации (от счетов высшего уровня к низшему уровню, более детальному);
- незнание сотрудниками компании требований МСФО и планов счетов западного типа;
- использование до внедрения параллельного учета метода трансформации отчетности, основанного на настройке соответствия счетов РСБУ и МСФО.

Помимо описанных выше причин использование плана счетов РСБУ во многом уменьшает объем доработки существующей ин-

формационной системы, настроенной на ведение в первую очередь российского бухгалтерского учета. Таким образом, отдавая приоритет плану счетов РСБУ, мы сохраняем всю существующую функциональность имеющегося прикладного решения.

Шаг 2. Настройка счетов прямого соответствия

На этом этапе определяется список счетов корпоративного учета, для которых в основном плане счетов существует прямое соответствие.

Шаг 3. Настройка дополнительных субсчетов на счетах частичного соответствия

На третьем этапе определяется список счетов дополнительного учета, для которых в основном плане счетов потребовалось открытие дополнительных субсчетов. В целях сохранения удобства кодификации плана счетов для нумерации лучше использовать маску АА.ББ.ВВВВВВВВ, где АА — номер счета РСБУ, ББ — субсчет счета РСБУ, а ВВВВВВВВ — код счета плана счетов корпорации.

При настройке дополнительных субсчетов необходимо решить, каким образом это сделать относительно счетов 44 «Расходы на продажу» и 91 «Прочие доходы и расходы». На данных счетах в РСБУ ведется учет расходов (и прочих доходов) в разрезе статей затрат и статей прочих доходов и расходов с использованием соответствующей аналитики. При этом в корпоративном плане счетов для всех статей затрат существуют отдельные счета.

Первым вариантом решения данной задачи является использование в настройках (свойствах) счета специальной таблицы соответствия счетов корпоративного и аналитического учета согласно РСБУ. Однако данный подход имеет большой недостаток при использовании приложения на базе платформы «1С». Связано это с техническими ограничениями, а именно с форматом хранения остатков по счетам, а также возможностями стандартных средств построения отчетов 1С, которые не позволят автоматически сформировать отчет (например, оборотно-сальдовую ведомость) с использованием настроек указанной таблицы. Остатки и движения по счету будут храниться без привязки к корпоративному плану счетов, а это усложнит процесс формирования отчетов и увеличит время их подготовки.

В связи с этим наиболее предпочтительным является второй вариант — открытие дополнительных субсчетов к счетам 44 и 91. Несмотря на то что количество дополнительных субсчетов может быть достаточно большим, данное решение является самым оптимальным. При этом, используя иерархичности плана счетов (44 → 44.1 → 44.1. 64304000), всегда можно провести анализ расходов на более высоком аналитическом уровне.

Шаг 4. Настройка счетов забалансового учета

Оставшиеся счета создаются с указанием признака «Забалансовый».

Следующим шагом после настройки плана счетов является настройка регистра бухгалтерского учета. При использовании «1С: УПП» для отражения хозяйственных операций компании необходимо настроить существующий в прикладном решении регистр бухгалтерии «Хозрасчетный». Данный объект является основным хранилищем проводок в системе, фактически — это журнал регистрации хозяйственных проводок компании.

Для реализации модели мультистандартного учета необходимо добавить дополнительные числовые реквизиты в регистр, такие как сумма ДУ (сумма отражения в дополнительном учете (в нашем случае — МСФО)); сумма ДВР (дополнительные временные разницы); сумма ДКР (дополнительные классификационные разницы); сумма ДОР (дополнительные оценочные разницы).

С указанными настройками запись в журнале проводок приобретет следующий вид:

Период	№	Счет Дт	Суб-конто Дт	Количество Дт	Счет Кт	Суб-конто Кт	Количество Кт	Сумма	Сумма	
									ДУ Дт	ДУ Кт
Документ				Валюта Дт			Валюта Кт	Содержание	ДВР Дт	ДВР Кт
Организация				Вал. сумма Дт			Вал. сумма Кт	№ журнала	ДОР Дт	ДОР Кт
									ДКР Дт	ДКР Дт

Указанные изменения позволят настроить стандартные бухгалтерские отчеты для вывода данных оценки проводки и остатков по счету в дополнительном стандарте учета.

2. Процесс подготовки отчетности с использованием модели

Для понимания того, как хозяйственные операции компании будут отражаться в учете, рассмотрим несколько сложных, но в то же время наиболее типовых ситуаций, требующих отражения в информационной системе предприятия.

Ситуация 1. Учет таможенных пошлин и сборов

При поступлении товаров от иностранного поставщика их себестоимость необходимо учитывать в разрезе стоимости покупки (счет 41.01.10224000) и акцизов на продажу (счет 41.01.10224200). При этом прочие таможенные пошлины и сборы по стандартам корпорации признаются как текущие расходы периода (счет 44.01.50207001), а по стандартам РСБУ учитываются в себестоимо-

сти товаров. Таким образом, сразу после принятия учета расходы должны списаться по корпоративному учету и сохраниться в себестоимости для учета РСБУ.

Для решения данной задачи в системе необходимо сформировать определенную последовательность проводок.

При принятии товара к учету

1. Проводки по принятию товара к учету (для основного и дополнительного учетов).

№	Счет Дт	Субконто Дт	Счет Кт	Субконто Кт	Сумма	Сумма	Сумма
						ДУ Дт	ДУ Кт
						ДВР Дт	ДВР Кт
						ДОР Дт	ДОР Кт
						ДКР Дт	ДКР Кт
1	41.01.10224000	Кофе молотый «Турати Аффещионато» 250×2×12	60.01.20541000	Molinar Italia S.p.A	50 000,00	50 000,00	50 000,00
2	41.01.50207001	Кофе молотый «Турати Аффещионато» 250×2×12	76.05	Зеленоградская таможня	5 000,00	5 000,00	5 000,00

2. Проводки по списанию затрат с возникновением отрицательных временных разниц в дополнительном учете (составляются одновременно с первыми).

№	Счет Дт	Субконто Дт	Счет Кт	Субконто Кт	Сумма	Сумма	Сумма
						ДУ Дт	ДУ Кт
						ДВР Дт	ДВР Кт
						ДОР Дт	ДОР Кт
						ДКР Дт	ДКР Кт
3	44.01.50207001		41.01.50207001	Кофе молотый «Турати Аффещионато» 250×2×12	0,00	5 000,00	5 000,00
						-5 000,00	-5 000,00

При продаже в течение периода

3. Проводки по списанию себестоимости товара (для основного и дополнительного учетов).

№	Счет Дт	Суб- конто Дт	Счет Кт	Субкон- то Кт	Сумма	Сумма	Сумма
						ДУ Дт	ДУ Кт
						ДВР Дт	ДВР Кт
						ДОР Дт	ДОР Кт
ДКР Дт	ДКР Кт						
4	90.02.50407400	Turati молот.	41.01.10224000	Кофе молотый «Турати Аффе- ционато» 250×2×12	10 000,00	10 000,00	10 000,00
5	90.02.50407400	Turati молот.	41.01.50207001	Кофе молотый «Турати Аффе- ционато» 250×2×12	1 000,00		
						1 000,00	1 000,00

На конец отчетного периода

Основной учет (РСБУ)

<u>Баланс</u>	
Товары на складе	44 000
<u>Отчет о прибылях и убытках</u>	
Себестоимость продаж	11 000

Дополнительный учет (корпоративный)

<u>Баланс</u>	
Товары на складе	40 000
<u>Отчет о прибылях и убытках</u>	
Себестоимость (товар)	10 000
Таможенные пошлины, расходы на услуги таможенных брокеров	5000

Из приведенного выше примера видно, что в дополнительном учете будут возникать временные разницы при регистрации таможенных сборов и пошлин. Данные временные разницы будут увеличивать текущие расходы компании в текущем периоде для корпоративного учета, уменьшая себестоимость продаж в будущих периодах.

Ситуация 2. Учет топлива и офисных материалов

В соответствии с корпоративными стандартами учета некоторые типы затрат на прочие материалы должны списываться в том же периоде, когда они возникли, а не в период фактического потребления (расходования). В частности, к этим типам затрат относятся затраты на закупку топлива (ГСМ) для обслуживания служебных автомобилей (счет 65202001 FUEL — VEHICLES) и на за-

купку офисных материалов (счет 70601000 PRINTING, STATIONARY AND OTHER OFFICE SUPPLIES).

В целом, для решения данной задачи будет применяться подход, аналогичный учету таможенных сборов и пошлин для товаров. Для этого в системе необходимо сформировать свою последовательность проводок.

При принятии материалов к учету

1. Проводки по принятию материалов к учету (для основного и дополнительного учетов).

№	Счет Дт	Субконто Дт	Счет Кт	Субконто Кт	Сумма	Сумма ДУ Дт	Сумма ДУ Кт
						ДВР Дт	ДВР Кт
						ДОР Дт	ДОР Кт
						ДКР Дт	ДКР Кт
1	10.03	Бензин	60.01.20541000	Евро-Комус	30 000,00	30 000,00	30 000,00
2	10.01	Пленка прозрачная, упакованная в рулоне	60.01.20541000	Евро-Комус	4 000,00	4 000,00	4 000,00

2. Проводки по списанию затрат с возникновением отрицательных временных разниц в дополнительном учете (составляются одновременно с первыми).

№	Счет Дт	Субконто Дт	Счет Кт	Субконто Кт	Сумма	Сумма ДУ Дт	Сумма ДУ Кт
						ДВР Дт	ДВР Кт
						ДОР Дт	ДОР Кт
						ДКР Дт	ДКР Кт
3	44.01.65202001		10.03	Бензин	0,00	30 000,00	30 000,00
						-30 000,00	-30 000,00

4	44.01.70601000		10.01	Пленка про- зрачная, упак. в рулоне	0,00	4 000,00	4 000,00
						-4 000,00	-4 000,00

При списании материала в течение периода

3. Проводки по списанию материалов (для основного и дополнительного учета).

№	Счет Дт	Суб- конто Дт	Счет Кт	Субконто Кт	Сумма	Сумма	Сумма ДУ
						ДУ Дт	Кт
						ДВР Дт	ДВР Кт
						ДОР Дт	ДОР Кт
						ДКР Дт	ДКР Кт
5	44.01.65202001		10.03	Бензин	5 000,00		
						5 000,00	5 000,00
6	44.01.70601000		10.01	Пленка прозрачная, упак. в рулоне	1 000,00		
						1 000,00	1 000,00

На конец отчетного периода

Основной учет (РСБУ)

Баланс

Материалы	28 000
Топливо	25 000
Офисные материалы	3000

Отчет о прибылях и убытках

Расходы на топливо	5000
Расходы на офис	1000

Дополнительный учет (корпоративный)

Баланс

Материалы	0
Топливо	0
Офисные материалы	0

Отчет о прибылях и убытках

Расходы на топливо	30 000
Расходы на офис	4000

Разница в периоде признания расходов отражена во временных разницеах по счету, которые можно дополнительно проанализировать. На счете расходов (44) образовались отрицательные временные разницеа по топливу — 25 000 рублей, по офисным материалам — 3000 рублей. Анализ разниц указывает на то, что в основном учете (РСБУ) в будущих периодах возникнут дополнительные расходы на сумму 28 000 рублей, в то время как в дополнительном учете данные затраты были уже учтены в периоде возникновения расходов.

Ситуация 3. Учет основных средств

В основном и дополнительном стандартах учета очень часто возникают различия в признании и учете основных средств. Так, при анализе требований корпоративных стандартов учета выяснилось, что основным средством признается актив со сроком эксплуатации более 1 года и первоначальной стоимостью более 10 000 рублей.

Проведенная в соответствии требованиями корпорации закупка оргтехники, например ноутбуков для сотрудников головного офиса, с примерной стоимостью 20 000—30 000 рублей, классифицируется в корпоративном учете как объект основных средств, а для основного учета (РСБУ) — как расход текущего периода (стоимость менее 40 000 рублей).

Для регистрации различия в классификации объектов учета необходимо использовать классификационные различия мультистандартной модели учета. Для этого в системе необходимо сформировать последовательность проводок.

При поступлении основного средства

1. Проводки по поступлению ноутбука (для основного и дополнительного учетов).

№	Счет Дт	Суб-конто Дт	Счет Кт	Суб-конто Кт	Сумма	Сумма	Сумма
						ДУ Дт	ДУ Кт
						ДВР Дт	ДВР Кт
						ДОР Дт	ДОР Кт
1	08.04.10127000	Ноут-бук	60.01.20541000	Мо-бил-ком	36 000,00	36 000,00	36 000,00

2. Списание ноутбука на расходы периода в основном учете (счет 44.01.80207000 «Амортизация компьютерного оборудования»).

№	Счет Дт	Суб-конто Дт	Счет Кт	Суб-конто Кт	Сумма	Сумма	Сумма
						ДУ Дт	ДУ Кт
						ДВР Дт	ДВР Кт
						ДОР Дт	ДОР Кт
2	44.01.80207000		08.04.10127000	Ноут-бук	36 000,00		
						36 000,00	36 000,00

3. Ввод в эксплуатацию ноутбука в дополнительном учете (счет 01.01.10127000 «ОС. Оборудование»).

№	Счет Дт	Суб-конто Дт	Счет Кт	Суб-конто Кт	Сумма	Сумма	Сумма
						ДУ Дт	ДУ Кт
						ДВР Дт	ДВР Кт
						ДОР Дт	ДОР Кт
						ДКР Дт	ДКР Кт
2	01.01.10127000	Ноут-бук	08.04.10127000	Ноут-бук	0,00	36 000,00	36 000,00
						-36 000,00	-36 000,00

Начисление амортизации за месяц (срок полезного использования — 3 года)

4. Проводки по начислению амортизации (для дополнительного учета).

№	Счет Дт	Суб-конто Дт	Счет Кт	Суб-конто Кт	Сумма	Сумма	Сумма
						ДУ Дт	ДУ Кт
						ДВР Дт	ДВР Кт
						ДОР Дт	ДОР Кт
						ДКР Дт	ДКР Кт
5	44.01.80207000		02.01.10137000	Ноут-бук	0,00	1 000,00	1 000,00
						-1 000,00	-1 000,00

На конец отчетного периода

Основной учет (РСБУ)

<u>Баланс</u>	
ОС	0
<u>Отчет о прибылях и убытках</u>	
Амортизация	0
Расходы на офис	36 000

Дополнительный учет (корпоративный)

<u>Баланс</u>	
ОС	36 000
Амортизация	(1000)
<u>Отчет о прибылях и убытках</u>	
Амортизация	1000

Из-за разной классификации объекта учета в основном и дополнительном стандартах учета на счетах расходов сформировалась классификационная разница 35 000 рублей (счет 44.01.80207000), аналогичные классификационные разницы сформированы на счетах учета ОС и амортизации (36 000 рублей на счете 01.01.10127000 и 1000 рублей на счете 02.01.10137000).

В течение всего срока амортизации ноутбука либо до момента списания/продажи объекта будет происходить постепенное выравнивание классификационных разниц. В конце периода классификационные разницы будут равны 0.

Ситуация 4. Учет активов с разной оценкой

Другим примером возникновения и учета разниц в основном и дополнительном стандартах учета является разница в оценке основных средств. В стоимость основного средства при приобретении капитализируются практически все затраты, связанные с покупкой. В то время как требования основного учета (РСБУ) такие затраты ограничивают.

Для регистрации разниц в первоначальной оценке объекта основных средств необходимо использовать оценочные разницы мультистандартной модели учета. Для этого в системе необходимо сформировать последовательность проводок.

При поступлении основного средства

1. Проводки по поступлению ОС (для основного и дополнительного учетов).

№	Счет Дт	Суб- конто Дт	Счет Кт	Суб- конто Кт	Сумма	Сумма	Сумма
						ДУ Дт	ДУ Кт
						ДВР Дт	ДВР Кт
						ДОР Дт	ДОР Кт
						ДКР Дт	ДКР Кт
1	08.04.10127000	Авто- мобиль (товар)	60.01.20541000	Поставщик авто- мобилей	380 000,00	380 000,00	380 000,00
2	08.04.10127000	Авто- мобиль (транспортировка)	60.01.20541000	Транспортная компания	20 000,00	20 000,00	20 000,00
3	08.04.10127000	Авто- мобиль (страхование)	76.05	Страховая компания	60 000,00	60 000,00	60 000,00

4	08.04.10127000	Автомобиль (расходы на проценты по займу)	76.05	Банк	40 000,00	40 000,00	40 000,00

2. Списание некапитализируемых расходов в основном учете.

№	Счет Дт	Суб-конто Дт	Счет Кт	Субкон-то Кт	Сумма	Сумма	Сумма
						ДУ Дт	ДУ Кт
						ДВР Дт	ДВР Кт
						ДОР Дт	ДОР Кт
						ДКР Дт	ДКР Кт
5	97.21.10292500	Страхование автомобилей	08.04.10127000	Автомобиль (страхование)	60 000,00		
						60 000,00	60 000,00
6	91.02.92206000		08.04.10127000	Автомобиль (расходы на проценты по займу)	40 000,00		
						40 000,00	40 000,00

3. Ввод в эксплуатацию автомобиля в основном и дополнительном учетах (счет 01.01.10127003 «ОС. Транспорт»).

№	Счет Дт	Суб-конто Дт	Счет Кт	Суб-конто Кт	Сумма	Сумма	Сумма
						ДУ Дт	ДУ Кт
						ДВР Дт	ДВР Кт
						ДОР Дт	ДОР Кт
						ДКР Дт	ДКР Кт
7	01.01.10127003	Автомобиль	08.04.10127000	Автомобиль	400 000,00	500 000,00	500 000,00
						-100 000,00	-100 000,00

Начисление амортизации за месяц (срок полезного использования — 5 лет)

4. Проводки по начислению амортизации (для основного и дополнительного учета за 1 год).

№	Счет Дт	Суб- конто Дт	Счет Кт	Суб- кон- то Кт	Сумма	Сумма	Сумма
						ДУ Дт	ДУ Кт
						ДВР Дт	ДВР Кт
						ДОР Дт	ДОР Кт
8	44.01.80207003		02.01.10137003	Авто- мо- биль	80 000,00	100 000,00	100 000,00
						-20 000,00	-20 000,00

На конец отчетного периода

Основной учет (РСБУ)

Баланс

ОС **400 000**

Амортизация **(80 000)**

Отчет о прибылях и убытках

Амортизация **80 000**

Расходы на страхование **60 000**

Расходы на финансовые услуги **40 000**

Дополнительный учет (корпоративный)

Баланс

ОС **500 000**

Амортизация **(100 000)**

Отчет о прибылях и убытках

Амортизация **100 000**

Из-за разной оценки объекта учета в основном и дополнительном стандартах учета на счетах учета ОС сформировалась оценочная разница 80 000 рублей. В течение срока амортизации автомобиля будет происходить постепенное выравнивание оценочных разниц. В конце периода оценочные разницы будут равны 0.

Выводы

Как видно из приведенных примеров, после настройки информационной системы и разработки подхода к отражению хозяй-

ственных операций появляется возможность оценить результаты работы модели с использованием фактических данных компании.

Для каждого конкретного счета и для разных компаний интерпретация возникающих разниц может быть различна, тем не менее описанные подходы являются едиными для большинства ситуаций.

Список литературы

Костюнин Д.С. Модель мультистандартного учета для подготовки финансовой отчетности в различных стандартах // Вестн. Белгородского ун-та кооперации, экономики и права. 2011. № 2.

Чистов Д.В. Формы и метода представления знаний в информационных технологиях бухгалтерского учета: Дисс. ... докт. экон. наук. М., 1996.