

OIKONOMOS:
Journal of Social Market Economy
2(5), 2016

Oikonomos European Research Association
Vilnius, Lithuania, 2016

OIKONOMOS:
Journal of Social Market Economy (Lithuania)
2(5), 2016

“OIKONOMOS: Journal of Social Market Economy” – научный рецензируемый журнал, зарегистрированный в Литовской Республике. В журнале публикуются исследования по экономике и смежным дисциплинам. Основными тематическими направлениями журнала являются: история и теория концепции ордолиберализма и социального рыночного хозяйства, христианская социально-экономическая мысль, современное экономическое развитие стран Восточной Европы и постсоветского пространства, теория и практика корпоративной социальной ответственности и социального предпринимательства.

**Журнал включен в Российский индекс научного цитирования (РИНЦ).
Договор № 721-11/2015 от 12.11.2015.**

Web: oikonomos-journal.org
E-mail: era.oikonomos@gmail.com
Tel.: +370 676 60 722

Журнал основан и издается
Европейской исследовательской ассоциацией “Oikonomos”
(LT-08221 Kalvarijų g. 125, Vilnius, Lithuania)
Web: era-oikonomos.org

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

Константин Голубев (главный редактор) – доктор экономических наук, кандидат богословия, профессор Белорусского государственного экономического университета (Минск, Беларусь);

Юлия Чайковская (выпускающий редактор) – кандидат экономических наук (Минск, Беларусь);

Сергей Лукин – доктор экономических наук, профессор Белорусского государственного университета (Минск, Беларусь);

Ромас Лазутка (Romas Lazutka) – доктор экономических наук, профессор Вильнюсского университета (Литва);

Петр Пыш (Piotr Pysz) – доктор экономических наук, профессор Высшей школы финансов и управления в Белостоке (Польша), Колледжа бизнеса и технологий (Фехта, Германия);

Михаил Румянцев – доктор экономических наук, доцент Санкт-Петербургского государственного университета (Россия);

Данила Расков – кандидат экономических наук, доцент Факультета свободных искусств и наук (Смольный институт) Санкт-Петербургского государственного университета (Россия);

Михал Мошински (Michal Moszynski) – PhD in Economics, Университет Николая Коперника в Торуня (Польша);

Вольфганг Зендер (Wolfgang Sender) – PhD in Political Science, директор Белорусского представительства Фонда им. Конрада Аденауэра (Вильнюс, Литва).

ПЕРЕВОД: Светлана Носова
ISSN 2351-616X

Решение о публикации присланных статей принимается Редакционным советом на основании научной ценности статьи, ее соответствия тематическому профилю журнала и положительной рецензии.

© OIKONOMOS

OIKONOMOS:
Journal of Social Market Economy (Lithuania)
2(5), 2015

“OIKONOMOS: Journal of Social Market Economy” is a scientific journal with peer reviews, registered in the Republic of Lithuania. The Journal publishes research articles on economics and related spheres. The main areas for publication are: history and theory of ordoliberalism and social market economy, Christian social and economic teaching, contemporary economic development of Eastern European and post-Soviet countries, theory and practice of corporate social responsibility and social entrepreneurship.

The journal is included in the Russian Science Citation Index (RISC). Contract № 721-11/ 2015 from 11.12.2015.

Web: oikonomos-journal.org
E-mail: era.oikonomos@gmail.com
Tel.: +370 676 60 722

The Journal was founded and is published by the
“Oikonomos European Research Association”
(LT-08221 Kalvarijų g. 125, Vilnius, Lithuania)
Web: era-oikonomos.org

EDITORIAL BOARD

Konstantin Golubev (Editor in Chief) – Doctor of Economics, Candidate of Theology, Professor of Belarus State Economic University (Minsk, Belarus);

Yuliya Chaikouskaya (Executive Editor) – Candidate of Economics (Minsk, Belarus);

Siarhei Lukin – Doctor of Economics, Professor of Belarusian State University (Minsk, Belarus);

Romas Lazutka – Doctor of Economics, Professor of Vilnius University (Lithuania);

Piotr Pysz – Doctor of Economics, Professor of University of Finance and Management in Białystok, (Poland), College of Business and Technology (Vechta, Germany);

Mikhail Rumiantsev – Doctor of Economics, Associate Professor of Saint-Petersburg State University (Russia);

Danila Raskov – PhD in Economics, Associate Professor of Faculty of Liberal Arts and Sciences (Smolny College) of Saint-Petersburg State University (Russia);

Michał Moszynski – PhD in Economics, Nicolaus Copernicus University in Toruń (Poland).

Wolfgang Sender – PhD in Political Science, Resident Country Director of Konrad Adenauer Foundation for Belarus (Vilnius, Lithuania).

TRANSLATION: Sviatlana Nosava

ISSN 2351-6178

Publication decisions are made by the Editorial Board and are based on the article’s scientific value, its relevance to the Journal’s mission, and positive peer reviews.

© OIKONOMOS

СОДЕРЖАНИЕ

Теория ордолиберализма и современное общество

Robert W. Ciborowski

Innovation policy adjustment in liberal and social-market economies 6

Александр Дубянский

Проблема обязательного государственного страхования в рамках концепции социального рыночного хозяйства 19

Социально-экономические проблемы современности

Александр Протасов

Распределительные конфликты, инфляция и системные циклы накопления как параметры исторического развития капитализма 25

Христианская социально-экономическая мысль

Сергей Лукин

Частная собственность в христианской доктрине 42

Экономические аспекты развития Республики Беларусь

Ольга Авдей, Юлия Чайковская

Анализ инновационного потенциала экономики Беларуси 56

Галина Турбан

Международные грузоперевозки и логистика в Республики Беларусь в контексте развития глобализации 66

Правовые основы формирования социального рыночного хозяйства

Артем Нарижний

Принцип спецификации предмета залога: международный обзор 76

CONTENTS

Theory of Ordoliberalism and Modern Society

Robert W. Ciborowski

Innovation policy adjustment in liberal and social-market economies 6

Alexander Dubyanskiy

The problem of compulsory state insurance within the framework of the concept of social market economy 19

Social and Economic Challenges of Modern Age

Alexander Protasov

Distributive conflicts, inflation and systemic cycles of accumulation as the parameters of historical development of capitalism 25

Christian Social and Economic Thought

Siarhei Lukin

Private property in christian doctrine 42

Economic Aspects of Development of the Republic of Belarus

Volha Audzei, Yuliya Chaikouskaya

Analysis of innovative capacity of the economy of belarus 56

Galina Turban

International transportation and logistics in the republic of belarus in the context of globalisation 66

Legal Framework of Formation of the Social Market Economy

Artem Narizhniy

The doctrine of specificity of collateral: international review 76

ROBERT W. CIBOROWSKI

INNOVATION POLICY ADJUSTMENT IN LIBERAL AND SOCIAL-MARKET ECONOMIES

Author affiliation. Robert W. Ciborowski (r.ciborowski@uwb.edu.pl), professor, dr. hab., rector of University of Białystok, Poland; ul. Marii Skłodowskiej-Curie 14, 15-097, +48 85 745 70 00

Abstract. Innovation process have different ways in liberal and social-market economies. In the liberal the most important are market apply and new technology based on development research. In social-market one the most important is efficiency of innovation systems (national and regional) which create a fundamental processes for knowledge and research development (R&D).

Keywords: Innovation, liberal, social-market economy, institutions, innovation system, policy.

UDC 330.341

Introduction

Innovation and economic systems are closely interwoven. Systemic factors have a major bearing on the mechanisms of innovation and, vice versa, innovations influence economic systems. Innovation mechanisms and their significance for the economy should be viewed in the light of economic changes resulting from: liberalization of economic flows, institutional regulation, structure of an economy, innovative potential and economic policy. How each of these elements works varies depending on economic conditions.

As far as the character of innovations and their possible applications in business are concerned, two antithetical systems can be identified. Firstly, there is the system of social-market economy, in which economic decisions are frequently effected by non-market institutions (government, state institutions). Secondly, there is the liberal system, in which entities are affected primarily by the market, whereas the state is merely a partial regulator. Each system creates a specific innovation mechanism that is a reflection of its distinct economic preferences. Social-market economy is characterized by a high level of capital intensity, which is matched by a high accumulation of R&D expenditure. The liberal system, on the other hand, has a superior mechanism of assimilating and implementing new solutions. Therefore, it can be assumed that innovation mechanisms follow from the economic system, and that economic policy stimulates innovation – it does so to a greater extent in the case of the liberal system than in the case of etatism. Thus it is possible to claim that innovation mechanisms depend on the degree of alignment between an economic system and the directions of development and development objectives under the conditions of an open economy.

Innovation processes in open economy

Innovation processes are instrumental for economic development because of their considerable impact on efficiency. As follows from the theory of TFP (Parente, Prescott, 2000, p. 54), it is possible to take into account the type of economic policy of a given country and thus to create a model of economic system that functions on the basis of innovation.

In the context of the above proposition (Hansen, Prescott, 2002, pp. 1207–1209) a modern function of production growth could be:

$$Y_{st} = E_s A_{st} K_{st}^\alpha L_{st}^{1-\alpha}$$

The technology component of TFP is common for particular countries as the stock of available knowledge does not differ from country to country¹. Efficiency, meanwhile, is different and results from the characteristics of economic policies and institutional systems.

Of great significance are: the character of fiscal and monetary policy, the degree of openness of an economy, the job market, innovation policy, competitiveness and the legal system. Efficiency level below 1 shows that the analyzed economy's production is beneath its potential, i.e. the economy is beneath the production possibilities frontier, which implies differences in the TFP level.

As follows from the Parente-Prescott model of relative efficiencies, one should assume that only such a production function is available in an economy. Therefore, analysis of technological development and a theory of development must use an aggregate production function containing modern development factors, which enables the distinction of two types of activities that define innovation: 1) how particular technological elements function, 2) how particular production units are selected. Certainly, many of these interactions share some characteristics and show similar dependencies.

The essence of technological innovation is a reduction in the number of workers or necessary equipment and thus a decrease in expenditure. This relationship implies that technological processes must be managed with the supremacy of capital over labor (Parente, Prescott, 2000, p. 67).

The other type of activity – selection of production units – introduces the parameter of efficiency along with the capital comprised of both material and intangible components.

Utilization of these elements is the choice of the best technology and a way to regulate the flow of production factors in a situation when productivity is on the rise. It is a kind of regulatory law used to restrict the application of particular technologies. Empirical data show that this kind of influence is more widespread than the first one. (Parente, Prescott, 2003, p. 7).

The Parente-Prescott model can also be used to explain the process of catch-up of some economies and their dynamics within relatively short periods of time. Such countries as Botswana, China, Japan, South Korea or Taiwan, after the Second World War, were capable of doubling their standards of living within less than a decade. This concerned, however, poorly developed countries as in highly developed economies changes in the level of income happened much more slowly. The reasons behind such high dynamics of economic processes was a relative increase in efficiency, as well as transformation of those economies towards greater openness.

Taking into consideration the characteristics and dependencies of the

¹ A significant part of the stock of productive knowledge derives from public information, which is accessible without a license and through direct foreign investment

Parente-Prescott model, it can be assumed that innovation encompasses all the technological and economic changes in the production process, in its broad sense, that lead to a drop in unit costs. Categories that reflect technical and technological change are investment in material and human capital, R&D expenditure, as well as investment in promotion of new solutions leading to increased efficiency, competitiveness and more rapid economic growth. These elements must function under the conditions of an open economy and global markets. Thus internal conditions of technological progress and its adaptive capacity (technology transfer) should be a reflection of the current economic policy (including innovation policy).

Using such factors as human capital or knowledge in models of development allows to discard the barriers present in the neoclassical Solow model, because accumulation does not depend on final production whose returns are diminishing. Technological progress can be achieved through acquisition of the human capital, allowing unlimited growth of economic values per capita.

The idea of skill-based technological progress is frequently mentioned in discussion of the relationship between international trade and technology transfer. According to Dinopoulos and Segerstrom (Dinopoulos, Segerstrom, 1999, pp. 460–462), liberalization of trade contributes to increased differences of income and to greater specialization, which, in turn, results from endogenous innovation. This model is similar to the one created by Romer and Rivera (Rivera-Batiz, Romer, 1991, pp. 531–556) that accounts for the diversity of endogenous skills across countries. Liberalization of trade (globalization) increases the benefits of R&D expenditure because successful innovation creates opportunities for monopolizing markets on an international scale and for obtaining extraordinary gains.

What is also important, endogenous models use the theory of international exchange, which not only boosts global activity of countries, but also impacts economic competitiveness, market growth rate and technological level. In open economies technological development happens through technology flow, whereas internal level of accumulation and technical resources is of secondary importance.

The open model of economic growth based on the Solow model assumes the conditions of full diffusion of technological advancement and capital mobility. As a result, long-term market growth rates should be the same across economies and reaching the steady state should be automatic and instantaneous. This is not the case in reality as capital and technology flow does not happen automatically, but is affected by a number of restricting factors. Therefore, the easier the flow of capital and technology, the higher the market growth rate because the inflow of capital raises savings rates, while knowledge diffusion enhances technological progress. The influence of these two factors on growth dynamics is equal since they are substitutive and complementary with each other (Barro, Sala-i-Martin, 1995, p. 281). In the short term, knowledge diffusion works in the same way as capital inflow, while, at the same time, technological potential determines the inflow of capital investment, which guarantees internal rate of return above the rate of return in the investing country (a reverse situation is also possible, although less likely).

Differences in technological level, therefore, have a bearing on the rate of GDP. The greater the differences in technological level, the faster the growth is. The closer the technology frontier, the more complex the technologies and

the higher the cost of their transfer, which slows down diffusion. Absorption of technology depends on the absorption capabilities determined by: R&D expenditure, education, qualifications (innovation and economic policy, the quality and flexibility of the market), propensity for innovation, institutional infrastructure, as well as the degree of economic openness. Another important factor is the ability to cover the costs of absorption and to use it efficiently for economic development.

This resembles Schumpeter's approach, where innovation is treated as all technological and organizational change aimed at achieving a new, better state of affairs. A factor that is crucial for their success is the size of R&D expenditure, i.e. capacity for innovative solutions, while the number of implementations and the level of TFP are a reflection of their results.

At the beginning of the 21st century highly developed economies are undergoing profound socioeconomic changes. The technology and information revolution has created new sectors based on biotechnology, microprocessors and telecommunication, which entails an entirely novel approach to production and enterprise. An innovation wave has caused the emergence of new kinds of supplier-customer relations, new modes of activity, quality control and team production. Business activity has shifted from the industrial sector to the services sector. Market economies are in the midst of a cycle of, as Schumpeter phrased it, 'creative destruction'.

Technological advancement sparked off this type of transformation that accelerated along with the progressing liberalization of world economy. Lower costs of transport and communication, more liberal trade and elimination of financial constraints, result in greater flow of goods, services and capital across economies, which is best reflected in the flow of direct foreign investment. All economies have become more open than only twenty years ago. Moreover, fiercer competition has boosted innovativeness (Berger, Dore, 1996; Friedman, 2001).

The contemporary wave of innovation has led to significant qualitative changes in the world economy (Halizak, Kuzniar, 2000, p. 31). Consumption of material and energy in industrial production has decreased. For the last two decades global production growth rate has been higher than the rate at which resources and energy are used. This means that economic growth happens under the conditions of negative income elasticity of demand for natural resources and energy resources, which leads to lower demand for these goods in the world economy and thus undermines the income of countries which specialize in exporting them.

There has been a decline in the importance of cheap labor as a source of comparative advantages. Differences in wages across countries have until recently been a factor that had a major influence on location of businesses. This benefited countries that specialize in traditional labor absorbing industries. In the 1980s, highly developed countries increasingly started to use automated technologies in traditional industries (clothes and textile industry, shoe industry, iron and steel industry, electronic assembly industry and car industry). As a result, these branches are becoming technology and capital intensive. This helps them develop and thrive even in countries with high labor costs. Under such circumstances, advanced technologies are becoming a substitute for cheap labor offered by developing countries.

Innovation in computing technology and data transmission technology (the Internet) reduces costs and shortens communication time, as well as distances between people and societies, thus contributing to the development

of the global information network. This creates new quality since information is becoming a factor of production (on an equal footing with labor, capital and material natural resources) that determines a country's position in the global economy.

Thanks to technology diffusion, an equalization of technological capabilities is taking place in enterprises across countries and, thus, an increase in technological parity can be observed. A similar tendency, labelled as technological convergence, is visible on the national level. In the process of technology diffusion, a key role is played by transnational corporations, thanks to geographical integration of dispersed R&D functions/operations and a subordination of these functions to the global strategies of their mother companies.

It is crucial, therefore, to define the stability of regulatory systems and national institutions in the circumstances of growing competition (Boyer, Drache, 1996, pp. 48–50). It also seems worthwhile to address the question of whether institutional differences between economies are great enough to prevent deregulation processes and international integration from triggering the creation of one uniform economic model.

Directions and range of the influence of economic policy on innovation

Diversity of economic systems (liberal and social-market ones) fundamentally alters the conventional view of globalization. The influence of market and non-market institutions leads to the creation of distinct business models. Thus one can conclude that within each economic system there exist characteristic structures and business strategies. Therefore, in liberal economies, firms respond to globalization differently than those from statist ones (Knetter, 1989, pp. 198–210). This approach implies that enterprises do not automatically move their premises to low labor cost locations, because these do not always guarantee adequate qualifications or productivity. Moreover, lower cost economies do not offer favorable institutional conditions, which, in turn, define relations among economic entities. Institutional advantages frequently prove more significant than a mere reduction of wage costs.

The last decade of research into the nature and causes of economic growth has confirmed that technological catch up and increase in productivity are not autonomous processes, but that they depend on tangible and intangible investments in education, knowledge and R&D and related areas (Fagerberg, 1988, p. 102). This was the basis of developing countries' success in narrowing the technology and productivity gap. This is, however not true about all developing countries. It is down to lack of automatism and stability in international technology diffusion (Bell, Pavitt, 1993, pp. 168–170). Development inducing material factors and knowledge have multiple constraints and vary as to the range of influence and that can diminish their effectiveness. Basic knowledge is expanded by empirical experience, trials, awareness of side effects and processes of 'learning by doing' and 'routine learning' (Dosi, Teece, Chytry, 1998, p. 290), which is then diffused in enterprises in the form of training courses, new kinds of activity, experimental research and tests. Differences in technology accumulation emerge in economies and lead to technology gaps and thus to disparate levels of economic development.

Uneven and multidirectional technological development is typical of developing countries. Whereas, thanks to smoother technology diffusion,

the catch-up process in Western Europe and in Japan is more fluent than that in the USA. This is a result of better preparation of the national economic systems of these countries for taking advantage of technological globalization. Technology convergence is much more efficient in those economic systems whose internal structures – including money and capital market, production, employment, institutions and economic openness – are conducive to development. However, even efficient catch up does not eliminate technology gaps. This opens up new possibilities for seeking competitive advantages and maintaining the continuity of technological progress (Posner, 1961; Vernon, 1966).

Differences in the manner and rate of technology flow are also associated with the type of economic system. With regard to liberalism and etatism, it is possible to point out numerous factors which illustrate the diversity of technology diffusion. A system achieves high efficiency in the area of technology adaptation if two fundamental conditions are fulfilled: economic policy is adjusted to the current openness level and the institutional system of the economy does not hinder innovation.

The influence of economic policy on the level of innovation is manifested in changes in the ways in which technological innovation is financed. An increase in the own funds of firms, accompanied by limiting the role of the state in an economy, leads to a more efficient mechanism for implementing innovation.

Economic policy independently influences three basic elements of an economy: allocation of resources, distribution of income and economic stability. Specific fiscal and financial instruments are used to effect a higher dynamics of technological advancement and economic growth. These are: tax policy, public expenditure, interest rates and legal regulations. Their long term impact on economic mechanisms is multifaceted and not always economic in character. The above mentioned instruments stimulate:

- know-how transfer to countries where resource efficiency is low;
- accumulation of material and human capital;
- technological progress;
- technology transfer.

Assessment of the effects of economic policy on economic growth necessarily involves the assumption of a long-term perspective. This paradigm is an alternative to the earlier neoclassical one, where long-term growth resulted exclusively from short-term, exogenous factors.

Links between economic policy and technological progress are of great variety. The most direct and clearest one is the fiscal policy. This concerns particularly the allocative significance of taxes (choice between free time and work, between consumption and savings, the possibility to compare average rates of return in various branches of industry) and the influence of the level of taxes on production factors accumulation (Rebelo, 1991, pp. 500–521). The theory of endogenous growth assumes the possibility of the accumulation of human and material capital. The multidirectional character of fiscal mechanisms can, on the one hand, discourage savings (a drop in material capital accumulation), but, on the other hand, it can stimulate the development of human capital (Lucas, 1988, pp. 3–42).

Given a certain tax structure, an economic system will evolve towards changes in production processes in order to create an appropriate technology structure (optimal use of material and human capital). However, excessive trust in tax mechanisms can lead to a restricted capacity to create and

absorb new technologies, or even to lower competitiveness due to limited participation of a country's enterprises in international markets. Of great importance for accumulation and technological progress are tax reliefs, which promote investment in material and human capital and boost innovation (Easterly, Rebelo, 1993, pp. 417–458).

The financing of public expenditure, both through taxes and loans, results in the fact that the public sector uses resources differently than the private sector. This activity will be efficient if the 'social benefit' of public expenditure outweighs private opportunity cost. Public expenditure can displace private sector output (the crowding-out effect), but it can also improve its productivity (the externality effect). Aggregate social benefit must be defined as the sum of both of these effects. The output created as a result of the crowding-out effect of public expenditure depends on the relative marginal productivities between the public and private sectors. The externality effect of public expenditure facilitates growth by boosting private sector productivity. A higher rate of technological progress can, therefore, be achieved by a higher level of public expenditure (Barro, Sala-i-Martin, 1992, pp. 645–661).

Institutional influence on the innovation systems in different types of economies

The institutional settings of an economy enable a selection of stimuli that help to choose and mould skills and knowledge for maximum benefit (North, 1997, p. 7). Thus institutions influence the structure of production factors, knowledge and capital accumulation, technology, efficiency, technology progress and the organization of production.

Therefore, it is possible to list a number of institutions which contribute to innovation and technology progress. These are institutions that are concerned with the following areas: research and science system, education system, R&D activity support, participation of the state in financing and creating innovation. These activities must be adequately supported by means of economic policy instruments, whose efficiency is dependent on the type of the economic system. The most important instruments of this kind are (Amable, 2000, pp. 650–651): patent law and intellectual property, streamlining cooperation of science, business and the state, promotion of capital accessibility, creation of venture funds and research and development policy. To make these activities efficient, support institutions should be stable and predictable. They also should assist enterprises in assessing the risk of investments.

The role of institutional factors has changed in the last few decades due to a greater role of the market and greater competition, as well as a more limited role of the government in economic processes. In particular OECD countries this process happened with various intensity, which was reflected in the alterations in the structure of property, the role of the market in allocation decisions, as well as in the degree of entrepreneurship. These factors variously influenced entire economic systems (Nicoletti, Scarpetta, 2003, pp. 5–6).

Institutional settings best reflect differences between economies. As Aoki claims (Aoki, Dore, 1994, p. 18), the efficiency of an economic system is connected with mutual influence of the particular elements that comprise its institutional structure. Smooth functioning of each of these elements is necessary for the efficiency of the others.

Economies that follow the liberal policy pattern strive to increase the role of the market in business decision making. This is why they are more dependent on money and capital flows. The reverse is true about etatist economies, where emphasis is placed on the protection of the job market at the expense of efficiency level. All things considered, it is possible to group economies according to the presented criteria.

A characteristic feature of liberal economies is the tendency for longer working hours, lower social spending and greater diversity of income. Whereas etatist countries tend to shorten working time, increase state participation in social insurance and have less income diversity.

The liberal character of an economy creates a specific mechanism of technological progress and technology transfer. Broadly speaking, it happens through transference of scientists or engineers from one company to another (or from research institutions to the private sector). This is facilitated by the flexibility of the job market. R&D personnel brings with them their technical expertise, experience and knowledge of the given market. In liberal economies, technology transfer is based on an efficient use of innovation and on benefits from patents. Technology progress occurs in those branches which offer more opportunities of commercializing its results. This approach clearly shows the tremendous importance of venture capital, which allows to realize numerous high risk projects that, if successful, yield good rates of return. Success in one field covers the losses sustained in other investments (Borras, Zysman, 1997, p. 34). Research consortia and science cooperation between enterprises play a considerably smaller role than they do in etatist economies. In spite of this there exist a number of institutions whose aim is to aid the functioning of the economic system.

The institutional system of the job market that allows enterprises to cut operational costs through limiting employment complementary to the financial market, which makes it possible to use financial funds provided that profits are achieved. Comprehensive education, in turn, is complementary to a flexible job market, which enables technology transfer and high factor mobility. Such a system of dependencies guarantees high efficiency of cooperation in the fields of R&D and technology transfer.

International economic liberalization is accompanied by a greater flow of foreign investment in search of new markets and sources of raw materials. Obviously, this phenomenon more frequently concerns enterprises that operate in liberal economies, whose primary objective is lower costs than is the case in firms from etatist economies. This is so because they try to find appropriate institutional settings or adequate qualifications (Ciborowski, Grabowiecki, 2003, p. 61). The institutions of liberal economies can also be of interest for firms in implementing innovation and technology transfer because they need support in this respect. This explains the fact that large firms from highly developed countries invest in liberal economies (Nissan in the USA, Honda and Deutsche Bank in Great Britain). Meanwhile, certain types of business are moved to etatist economies as firms seek institutional protection in terms of quality control, qualifications, innovation capacity or stable investment conditions (General Motors in Germany).

Liberal economies have a greater propensity for market deregulation since they focus on high efficiency, which causes considerable resistance from workers' unions against this purely market oriented philosophy. This is not the case in etatist economies, which restrict deregulation and aim to strengthen institutions that support systemic regulations of business. On the

other hand, liberalization of international trade does not exclude institutional differences across countries.

Social-market economies follows a different, unique innovation path. This also means that particular economies face diverse conditions in which their innovation (institutional) systems function, which has a bearing on the transformation on entire economic systems and their competitive position.

The differences between innovation systems are caused by their environment to a greater extent than by external factors. Consolidation and development of innovation are impossible without political and economic influence. Nevertheless, under the circumstances of globalisation, it is difficult to assess what elements of innovation systems have the highest chance of survival and growth. This usually depends on the participants of those systems (enterprises), their innovation performance, technology transfer, as well as on their future competitive position in international markets.

Institutional settings plays a major role here because its tools are an integral part of innovation change. They should be stable, complex (support for innovation cannot happen independently of support for technology transfer) and co-ordinated since institutions should participate in the creation and diffusion of technical innovation and must closely co-operate, with one institution as the co-ordinator of the entire process. Taking the above into consideration, one can distinguish two strictly interrelated processes that determine the efficiency of innovation systems in social economies:

- development of enterprise sector and market environment; their influence on the innovation capacity of companies and technological infrastructure;

- institutional support for transfer of technology and its role in creating efficient management structures capable of enhancing internal and external competitiveness and co-operation.

When analysing these processes, one must take into account the inter-dependencies between the spheres of science, technology and entrepreneurship, as well as their institutional and macroeconomic aspects. It is institutions that make it possible to monitor business environment and to introduce changes in the way business entities operate. What is more, they play a crucial role in determining the competitive ability of companies and the pace of economic development.

In order to specify the structural and institutional conditions for the creation of innovation systems in social economies, it is necessary do conduct an in depth analysis of national and regional innovation systems. A comparison of these systems in highly developed countries makes it possible to establish the structure and significance of institutional segments, which include:

- companies and their innovation capacities, including their vertical relationships with suppliers and customers;

- universities and public research and development laboratories, their ability to create general knowledge realising the educational mission and catering for the demand of the business sector;

- economic policy oriented towards education of the labour force, creating pro-development climate in the macroeconomic financial and trading system, and strengthening the trust in financial institutions and the rule of law.

The dynamics of this system can be explained by the growing role of science in the economy: the so-called 'science push effect'.

Regional innovation systems (RIS) evolve like any other system. Thanks to current, dynamic signals from the market, it is possible to spot the changes

and pinpoint their exact nature. RISs often depart from the traditional structural construction for the sake of new forms of obtaining knowledge and information. The traditional 'one best way' approach, dating back to Fordism, saw innovation as a hierarchical process, based on knowledge production centres which passed knowledge on to subordinate contractors. Nowadays, it is rather a network system: a web of mutual relationships between several independent groups.

The RIS model is under constant influence of structural change or current trends in the global economy, as well as of a number of endogenous factors. Unstable external environment and the fierce competition from other regions make it necessary to continually come up with fresh innovations in order to strengthen the competitive position. What could be of tremendous help are new competition strategies based on knowledge.

The above approach to induced innovation demonstrates how R&D expenditure is realised. Enterprises choose such types of innovation which differs in terms of the intensity of production factor utilisation. Relative changes in the prices of production factors show which innovation projects can be implemented so as to achieve the cost reduction criterion. Projects which are optimal as regards the factor prices can prove undesirable when other aspects are taken into account, e.g., increased salaries (H.Uzawa, 1965, p.22).

Social learning consists mainly in the relationships that enterprises establish with other entities. They can assume various forms: (i) the relationships among companies (co-operation, competition, supplies); (ii) the relationships between firms and institutions (co-operation, dependence), and (iii) the relationships between enterprises and individual creators of knowledge (information, co-operation).

RISs consist of two subsystems (E.Autio, 1998, pp.131-140). The subsystem of application and exploitation of knowledge encompasses firms, their customers, suppliers, competitors and collaborators (often functioning in clusters). The enterprises are connected by vertical and horizontal linkages. The other subsystem is one of creation and diffusion of knowledge. It is comprised of a number of educational institutions (universities, learning centres) and research institutions (innovation centres, technology transfer units, patent offices etc.) which play an intermediary role in providing technologies and personnel.

A major role is also played by political institutions which shape the innovation processes in a given region by providing operating procedures and financial resources, and by creating regional innovation policy. In a properly functioning RIS, all these entities form a network of dependencies and interactions regarding the flow of knowledge, resources and qualifications.

All these interrelations are tremendously important for the innovation potential and competitive position of RISs. Internal connections concerning knowledge flows are believed to be of great significance in innovative regions, but interactions with external bodies as regards support for the development of knowledge seem no less relevant.

A number of data indicate (P.Maskell, H.Bathelt, A.Malmberg, 2006, pp.997-1008) that enterprises which belong to such networks gain access to knowledge (both codified and context-related) and information from increasingly varied sources. Besides, the co-operation between knowledge makers and knowledge users is becoming far wider and more intensive.

Liberal and social-market economies offer different ways to gain innovation development. Its depend on the institutional settings. In liberal

markets the most activity is on applying research, in social-market economy on knowledge accumulation. But the enterprises need both. Many investors looking for new markets with the many market convenience and with pro-innovation institutional setting. Therefore a part of world's technological investments flow to liberal market and the others to social markets economies. It depends on the level of technological development and possibilities of particular countries to use knowledge and research.

Conclusions

Economic systems use various types of making and diffuse innovation. These types are shaped by the ways in which new technologies are created. Economies focus on the microeconomic aspect of diffusion and utilization, while creation of new technologies shifts the production possibilities frontier in the qualitative sense. Economic policy of innovation systems is all about creating a conducive environment for the introduction of technological advancements.

As a result of technological progress and globalization, the manner in which firms operate shifts towards knowledge. Production structure also evolves and knowledge-based branches are gaining importance. Therefore, it is becoming essential for the dynamics of economic growth to take advantage of those factors that enable firms, wherever they are located, to obtain knowledge. This, on the one hand, enhances innovation and competitiveness, and, on the other hand, allows to lower costs and increase efficiency.

Innovation process have different ways in liberal and social-market economies. In the liberal the most important are market apply and new technology based on development research. In social-market one the most important is efficiency of innovation systems (national and regional) which create a fundamental processes for knowledge and research development (R&D).

The enterprises should decide which aspect of functioning is more important and its needed for most efficient process of innovation development.

Literature and electronic publications on the Internet

1. Amable B., Institutional complementarity and diversity of social system of innovation and production, „Review of International Political Economy“, Vol. 7, No. 4, 2000.

2. Aoki M., Dore R. (eds.), The Japanese Firm: Sources of Competitive Strength, Clarendon Press, 1994.

3. Andersen E.S., Approaching National Systems of Innovation, (w:) Lundvall B.A. (red.), National Systems of Innovation: Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning, Pinter London, 1992

4. Asheim B., Industrial Districts: The Contributions of Marshall and Beyond, (w:) Clark G.L., Feldman M.P., Gertler M.S. (red.), The Oxford Handbook of Economic Geography, Oxford UP 2000

5. Barro R.J., Sala-i-Martin X., Economic Growth, McGraw and Hill, New York 1995.

6. Barro R.J., Sala-i-Martin X., Public Finance in Models of Economic Growth, „Review of Economics Studies“, Vol. 59, 1992.

7. Bell M., Pavitt K., Technological Accumulation and Industrial Growth: Contrasts between Developed and Developing Countries, „Industrial and Corporate Change“, No. 2, 1993.

8. Berger S., Dore R. (eds.), National Diversity and Global Capitalism,

Cornell University Press, New York 1996.

9. Borrus M., Zysman J., Wintelism and the Changing Terms of Global Competition: Prototype of the Future, „BRIE Working Paper”, 98B, 1997.

10. Boyer R., Drache D. (eds.), States against Markets, Routledge, New York 1996.

11. Ciborowski R.W., Grabowiecki J., Innovation Capacity Adjustment, „International Journal of Technology Policy and Management”, No. 3, 2003.

12. Dinopoulos E., Segerstrom P., A Schumpeterian Model of Protection and Real Wages, „American Economic Review”, No. 89, 1999.

13. Dosi G., Teece D.J., Chytry J., Technological, Organization and Competitiveness. Perspectives on Industrial and Corporate Change, Oxford University Press, 1998.

14. Easterly W., Rebelo S., Fiscal Policy and Economic Growth: An Empirical Investigation, „Journal of Monetary Economics”, Vol. 32, 1993.

15. Fagerberg J., International Competitiveness, „Economic Journal”, vo.98, No. 2, 1988.

16. Hall P.A., Soskice D. (eds.), Varieties of Capitalism. The Institutional Foundations of Comparative Advantage, Oxford University Press, 2001.

17. Hansen G.D., Prescott E.C., Malthus to Solow, „American Economic Review”, Vol. 92, 2002.

18. Lucas R., On the Mechanisms of Economic Development, „Journal of Monetary Economics”, No. 22, 1988.

19. Lundvall B.A., Why the New Economy is a Learning Economy, DRUID Working Papers 04-01, 2004

20. Nelson R., Why Do Firms Differ and How Does It Matter?, „Strategic Management Journal”, No. 12, 1991.

21. Nicoletti G., Scarpetta S., Regulation, Productivity and Growth: OECD Evidence, „OECD Working Papers”, No.347, Paris 2003.

22. North D.C., The Process of Economic Change, „Wider Working Papers”, No. 128, Helsinki 1997.

23. Parente S.L., Prescott E.C., A Unified Theory of the Evolution of International Income Levels, referat na konferencję: Successes and Failures in Real Convergence, Warszawa, 23–24 Październik 2003.

24. Parente S.L., Prescott E.C., Barriers to Riches, MIT Press, Cambridge 2000.

25. Posner M.V., International Trade and Technical Change, „Oxford Economic Papers”, Vol. 12, 1961.

26. Rebelo S., Long-Run Policy Analysis and Long-Run Growth, „Journal of Political Economy”, Vol. 99, 1991.

27. Rivera-Batiz L., Romer P., Economic Integration and Endogenous Growth, „Quarterly Journal of Economics”, Vol. 106, 1991.

28. Vernon R., International Investment and International Trade in the Product Cycle, „Quarterly Journal of Economics”, Vol. 80, No. 2, 1966.

РОБЕРТ ЦИБОРОВСКИЙ

КОРРЕКТИРОВКА ИННОВАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ В ЛИБЕРАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ И СОЦИАЛЬНОМ РЫНОЧНОМ ХОЗЯЙСТВЕ

Инновационный процесс имеет разные пути в либеральной экономике и в социальном рыночном хозяйстве. В либеральной наиболее важным является рыночное применение инноваций и новые технологии, основанные на научных исследованиях. В социальном рыночном хозяйстве наиболее важным моментом является эффективность национальной и региональной инновационных систем, в которых индуцируются знания и научные исследования.

Ключевые слова: инновации, либеральный, социально-рыночная экономика, институты, инновационная система, политика.

UDC 330.341

Информация об авторе. Роберт Циборовский (r.ciborowski@uwb.edu.pl), доктор экономических наук, профессор, ректор Университета в Белостоке, Польша.

Статья поступила в редакцию 15.04.2016

ПРОБЛЕМА ОБЯЗАТЕЛЬНОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО СТРАХОВАНИЯ В РАМКАХ КОНЦЕПЦИИ СОЦИАЛЬНОГО РЫНОЧНОГО ХОЗЯЙСТВА

Статья посвящена вопросам обязательного государственного страхования в контексте концепции ордолиберализма. Автор рассматривает ряд проблем, возникающих в связи с распространением обязательного страхования в развитых государствах. Речь идет в первую очередь о том, что нарушаются основополагающие принципы либерализма, в частности, принцип субсидиарности.

Ключевые слова: ордолиберализм, социальное рыночное хозяйство, неолиберализм, субсидиарность.

УДК 330.341

Дубянский Александр Николаевич (assig@inbox.ru), проф., д.э.н., зав. кафедрой Истории экономики и экономической мысли экономического ф-та Санкт-Петербургского государственного университета, г. Санкт-Петербург, ул. Чайковского, 62. +78122734050

Прежде чем перейти к рассмотрению вопросов государственного страхования, стоит определить, что представляет собой социальное рыночное хозяйство. Термин социальное рыночное хозяйство впервые был предложен А. Мюллером-Арамаком в его книге «Хозяйственное управление и рыночное хозяйство» (1947), в которой также была изложена детальная концепция этого типа хозяйства. В своей более поздней работе Мюллер-Армак предложил следующую формулировку этого ключевого понятия: «Социальное рыночное хозяйство не есть исключительно теория конкуренции; это, скорее, идеологическая концепция в том смысле, что целью социального рыночного хозяйства является координация между сферами жизни, представленная рынком, государством и социальными группами». (Мюллер-Армак 1999, с. 268)

Согласно концепции социального рыночного хозяйства требуется четко определить разумные границы и эффективные методы государственного вмешательства в экономику, с одной стороны, и активно защитить свободную рыночную экономику от чрезмерного вмешательства государства, с другой. Таким образом, был предложен своеобразный «третий путь» развития, когда, с одной стороны, в экономике действуют рыночные законы, но, с другой стороны, их зачастую разрушительное действие ограничивается «мягким» государственным регулированием. «Мягкое» регулирование предполагает вмешательство только для устранения наиболее негативных проявлений рыночной конкуренции, приводящих к безработице, неэффективному распределению ресурсов и т.д.

Ключевым вопросом при построении социального рыночного хозяй-

ства был вопрос: должно ли государство вмешиваться в решение социальных проблем? Традиционный либерализм утверждал, что личность должна отвечать за обеспечение себя и своей семьи в случае любых непредвиденных ситуаций, а тогда когда это не удается, помощь должна предоставляться за счет частной благотворительности. Неолибералы в целом и германские ордолибералы, в частности, утверждали, что всевозможные бедствия, которые могут обрушиться на людей: безработица, потеря трудоспособности, проблемы, обусловленные экономическим циклом, и другие экстерналии, не могут быть решены в рамках частной благотворительности. (Благих, Дубянский 2014, с.552) Хайек утверждал, что: « следует различать два рода защищенности: ограниченную, которая достижима для всех и потому является не привилегией, а законным требованием каждого члена общества, и абсолютную защищенность, которая в свободном обществе не может быть предоставлена всем и не должна выступать в качестве привилегии, — за исключением некоторых специальных случаев, таких, например, как необходимые гарантии независимости судей, имеющие в их деятельности первостепенное значение». (Хайек 2005, с.129) Упрощая мысль Ф. Хайека, следует отметить, что на его взгляд, государство может гарантировать только набор самых необходимых жизненных прав. Однако, абсолютных гарантий всех прав своим гражданам, в силу невозможности, оно предоставить не может.

Неолибералы понимали, что возникающие в этом случае перераспределительные меры могут иметь также и отрицательные последствия для получателей помощи, порождая с их стороны иждивенчество, т.е. стремление получать ничего не предоставляя взамен. Однако, с другой стороны, они были уверены в том, что усиление мотивов к производству и связанному с ним ростом доходов, с лихвой компенсирует потери благосостояния, вызванные социальной политикой. Например, известный представитель либерализма Ф. фон Хайек выступал за то, чтобы государство оказывало помощь своим гражданам. «Точно так же ничто не мешает государству помогать гражданам, ставшим жертвами непредвиденных событий, от которых никто не может быть застрахован. Болезнь, несчастный случай, короче говоря, любые ситуации, в которых оказание помощи не ослабляет желания человека избежать неожиданности или ее последствий, требуют организации социального обеспечения на государственном уровне. Но в принципе стремление государства обеспечить, таким образом, защищенность граждан совместимо с индивидуальной свободой». (Хайек 2005, с.129-131) Однако Хайек видел в социальной защищенности и скрытую опасность, когда социальные гарантии снижают уровень конкуренции и экономической эффективности.

Относительно принципов построения социального порядка немецкие неолибералы однозначно считали, что главным принципом должен быть принцип субсидиарности, т.е. дополнительности. Этот принцип предполагает, что государственные меры в социальной сфере оправданы только тогда, когда частная благотворительность оказывается недостаточной. Сама идея субсидиарности пришла из христианского учения католической церкви, так Папа Пий XI в своей энциклике ещё в 1931 г. объяснял эту идею следующим образом: «Должен оставаться непоколебимым следующий принцип социальной мудрости: как не дозволено, с целью передачи обществу, отнимать у отдельных лиц то, что последние могут выполнить собственными силами и мерами, так нельзя и пе-

редавать более значительному сообществу то, что может быть сделано меньшими и более слабыми людскими сообществами. Нарушение этого правила послужило бы во вред обществу, и было бы вопиющим прегрешением для правильного порядка, потому что оправданной целью всякого вмешательства в общественные дела является подкрепляющая помощь членам социального организма, а не разрушение и поглощение». (Pius XI 1931, 79) Другими словами, общество (государство) должно поддерживать только тех членов или те социальные группы, которые не могут решить свои проблемы. Однако перекалывание на общество в лице государства всех обязанностей его членов, с неизбежностью порождает иждивенчество и разрушает его социальные устои. Принцип субсидиарности может применяться и при проведении региональной политики, нацеленной на выравнивание уровней экономического развития различных территорий.

Правда при реализации принципа субсидиарности возникает проблема обязательного государственного страхования от болезней, старости и недееспособности. Возникает вопрос, насколько необходимым является такое обязательное страхование? Неолибералы в лице Ф. Хайека полагали, что те люди, которые пренебрегают страхованием своей жизни и здоровья, становятся обузой обществу. В экономической теории это называется «проблемой безбилетника» (Free Rider Problem). Это замечание в настоящее время обретает черты конкретных действий. В этом случае подвергаются сомнению принцип субсидиарности, основной принцип социального рыночного хозяйства. В качестве дополнения этого принципа может быть предложен принцип обязательности страхования граждан.

Сравнительно свежей иллюстрацией нарушения этого принципа является американский Акт о защите пациентов и доступной медицине (The Patient Protection and Affordable Care Act, ПРАСА), который в США именуется по имени президента Б. Обамы - Обамакэр (Obamacare). Этот акт представляет собой мощнейшую и уникальную для США социальную программу, которая делает доступным медицинское страхование для дополнительных 30 млн американцев, путём предоставления субсидий покупателям частных медицинских страховок. Впервые в американской истории федеральное правительство обязывает всех граждан приобретать у страховых компаний некоторую услугу под угрозой законодательного преследования. В случае если американец откажется от покупки страховки, он будет обязан уплатить в казну штраф в районе \$95, или 1% дохода в 2014 г. (который вырастет до \$695, или 2,5% дохода в 2016 г.). Незастрахованные граждане стали обузой для американского общества, что вызвало принятие такого антилиберального по своей природе закона.

Получается, что государство оказывается слишком бедным для финансирования им же самим принятых социальных обязательств. Отчасти это является результатом того, что значительные финансовые активы освобождены от налогов. (Радермахер 2005, с.146) Ослабление налогового бремени предполагало, что владельцы капиталов, высвободившиеся средства направят на инвестиции в различные сектора экономики, что приведёт к увеличению темпов экономического роста и росту благосостояния населения. Однако, значительного роста инвестиций не наблюдается, а зато наблюдается стремительное обогащение владельцев капитала и увеличение их доли в национальном доходе. (Дубянский

2015, с.251-263) Причины и последствия этого процесса наглядно показал Т. Пикетти в своей работе «Капитал в XXI веке» (2013). (Пикетти 2015) Итогом ослабления налогового бремени является рост социальной дифференциации и как следствие перекладывание государством на граждан бремени социальных расходов.

Кроме того, принятие такого закона вызывает и другие вопросы, на которые нужно ответить, чтобы понять глубину возникшей проблемы. На первый взгляд может показаться, что данный закон находится в череде других подобных программ обязательного страхования. Например, во многих странах приняты законы об обязательном образовании или об обязательном автомобильном страховании, но эти законы разработаны с целью защиты прав третьих лиц: детей, других водителей и пешеходов. Кроме того, автомобили используют государственную дорожную инфраструктуру, что дает государству формальное право диктовать условия пользования этой инфраструктурой. К тому же те, кто не водит автомобили, не обязаны покупать автомобильную страховку, которая в российском варианте называется ОСАГО (обязательное страхование автогражданской ответственности).

Однако, в случае с обязательным медицинским страхованием у государства нет оснований, как в выше перечисленных случаях, так серьезно нарушать свободу выбора человека, являющийся основополагающим принципом в современной западной цивилизации и особенно в ее американском варианте. Кроме того, вводя обязательное медицинское страхование, государство незаметно извращает суть концепции всеобщего соцобеспечения, состоящей в том, что: «...потребности одного становятся обязанностями для других». (Келли 2012, с.83) Другими словами в государствах со всеобщим социальным обеспечением, более состоятельные члены общества перераспределяют через налоговую систему часть своего дохода менее состоятельным. Это обеспечивает для всех членов общества более равномерное распределение национального дохода. В случае с обязательным страхованием происходит снижение эффективности перераспределительного эффекта прогрессивного налогообложения, являющегося одним из наиболее значимых завоеваний трудящихся. Все проявления политики государства, направленной на отказ от либеральной модели, по мнению Ф. Хайека, являются движением по «дороге к рабству», т.е. тоталитарному государству.

В послевоенные годы в ФРГ, немецкие неолiberaлы считали, что альтернативой обязательному государственному страхованию является создание независимых самоуправляемых организаций. Это было обусловлено убеждениями либералов в том, что социальные вопросы, связанные с рисками нормальной жизни не должны быть предметом государственного вмешательства. Вопрос о том, как устроено страхование не является техническим, а носит идеологический подтекст, поэтому представляется, что не нужно отходить от идеи невмешательства государства в вопросы страхования, т.к. и в Германии и других странах исповедующих принципы социального рыночного хозяйства это будет приводить к отходу от основополагающих принципов социального рыночного хозяйства.

Литература и электронные публикации в Интернете

1. Благих И.А. , Дубянский А.Н. История экономической мысли: учебник для академического бакалавриата. – М.: Издательство Юрайт, 2014.
2. Дубянский А. Н. Современное состояние и перспективы капитализма (по мотивам книги Томаса Пикетти «Капитал в XXI веке) // Христианское чтение. – 2015. – №1. – С.251-263.
3. Келли Д. Айн Рэнд и капитализм: нравственная революция// Нравственность капитализма. То, о чем вы не услышите от преподавателей. – М.: Новое издательство, 2012.
4. Мюллер-Армак А. Принципы социального рыночного хозяйства/ Социальное рыночное хозяйство. Теория и этика экономического порядка в России и Германии. – СПб.: Экономическая школа, 1999.
5. Пикетти Т. Капитал в XXI веке. – М.: Ad Margenum, 2015.
6. Радермахер Ф.И. Баланс или разрушение. Экосоциальная рыночная экономика как ключ к устойчивому развитию мира. –Новосибирск, 2005.
7. Хайек Ф. Дорога к рабству. – М.: Новое издательство, 2005.
8. Pius XI (1931) *Quadragesimo Anno*. encyclica 79., 1931.

ALEXANDER DUBYANSKIY

**THE PROBLEM OF COMPULSORY STATE
INSURANCE WITHIN THE FRAMEWORK
OF THE CONCEPT OF SOCIAL-MARKET
ECONOMY**

Author affiliation. Alexander Dubyanskiy (assig@inbox.ru),
Dr., Professor. Saint Petersburg State University (Saint-Petersburg, Russia).

Abstract. The article reviews compulsory state insurance in the context of ordoliberalism. The author examines a number of issues that arise with the spread of compulsory insurance in developed countries, mainly violation of the fundamental principles of liberalism, in particular the principle of subsidiarity.

Keywords: ordoliberalism, neoliberalism, social-market economy, subsidiarity.

UDC 330.341

Статья поступила в редакцию 5.05.2016

РАСПРЕДЕЛИТЕЛЬНЫЕ КОНФЛИКТЫ, ИНФЛЯЦИЯ И СИСТЕМНЫЕ ЦИКЛЫ НАКОПЛЕНИЯ КАК ПАРАМЕТРЫ ИСТОРИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ КАПИТАЛИЗМА

В статье анализируется динамика инфляции в мировой экономике с 1500 года по настоящее время. На основе эмпирического анализа выявлены три длинные волны инфляции, сопровождавшие развитие капитализма в Европе. Опираясь на концепцию системных циклов накопления капитала и «конфликтную» теорию инфляции, в статье предложена модель механизмов длинных волн инфляции. В частности, показано, что борьба за власть и ресурсы между ведущими центрами накопления капитала и государствами с помощью финансовых экспансий порождает мощные перераспределительные конфликты и структурные диспропорции, которые выступают факторами длинных волн инфляции.

Ключевые слова: инфляция, волны, циклы, накопление, система, экономическая политика, власть, экономическая структура, диспропорции, распределение, конфликты, неравенство, рынок.

УДК 330.342.14

Протасов Александр Юрьевич (a.protasov@spbu.ru), кандидат экономических наук, доцент, зам. заведующего кафедрой экономической теории Экономического факультета Санкт-Петербургского государственного университета. Россия, 191123, Санкт-Петербург, ул. Чайковского, 62. +7 812 273-78-69.

Постановка проблемы

Экономическая наука, развиваясь по законам своей внутренней логики, всегда пыталась дать ответы на вопросы, которые перед ней ставила хозяйственная практика. Поэтому неслучайно проблемы инфляции были в центре внимания экономистов-теоретиков на протяжении всего XX в., когда долгосрочная ценовая динамика приобрела скачкообразный и перманентный характер. Являясь предметом теоретических дискуссий и объектом политического выбора властей, инфляция остается и в начале XXI в. одной из самых актуальных проблем теории и практики экономического развития.

Современные представления об инфляции концентрируются главным образом вокруг основного течения современной экономической мысли — мейнстрима (mainstream)¹ и находят свое выражение в рамках двух доминирующих теорий — кейнсианства и монетаризма, а также

¹ Ядром «основного течения» в современной экономической мысли принято считать неоклассическую теорию, а также новую классическую макроэкономику, Чикагскую макроэкономическую школу, некоторые элементы кейнсианства, некейнсианские теории и новый институционализм.

их модификаций¹. Кейнсианство и монетаризм стали исходной методологической базой для развития других альтернативных теорий и моделей инфляции — структуралистской концепции, фискальной теории инфляции, концепции «общественного согласия», моделей инфляции спроса и инфляции издержек.

В конце 1980-х – начале 1990-х годов в традиционный спор между монетаристами и кейнсианцами по поводу факторов, механизмов инфляции и ее роли в экономическом развитии, вмешалась институциональная теория. Включение в анализ инфляции таких институциональных факторов, как уровень независимости центральных банков, степень монополизации экономики, негибкость рынков труда, нарушения в функционировании финансовых рынков и других переменных, позволило представить ее как многофакторное явление.

Таким образом, можно констатировать, что к настоящему времени в экономической науке сформировался широкий ареал теорий инфляции, дающий вполне надежный аналитический инструментарий для выработки эффективной политики регулирования инфляционных процессов.

Тем не менее накопленных теоретических знаний об этом феномене явно недостаточно. Инфляция, будучи встроенным элементом хозяйственного механизма, представляет собой определенную форму движения экономических систем от одного состояния долгосрочного равновесия к другому. При этом, являясь по своей природе циклически-волновым процессом, она способна к «мутациям» и изменениям в процессе эволюции хозяйственных систем. Это обстоятельство предопределяет необходимость постоянного уточнения ее глубинных причин, факторов, социально-экономических механизмов, которые обуславливают инфляционные режимы функционирования экономики.

Эмпирический анализ динамики инфляции за последние пять веков показал наличие трех длинных инфляционных волн в странах Западной Европы, продолжительность которых составила больше ста лет. Однако до сих пор остаются не проясненными вопросы о природе этих волн и механизмах, которые лежат в основе их развития.

Интригующим выглядит динамика коротких инфляционных циклов, возникших в рамках третьей длинной волны инфляции. Появившись во второй половине XX в., эти циклы пришли на смену ранее наблюдавшимся инфляционно-дефляционным циклам, однако удовлетворительных ответов на вопрос о причинах их возникновения также пока нет. Наконец есть все основания полагать, что циклически-волно-

² Наиболее заметный вклад в развитие моделей инфляции в духе монетаризма внесли основатель этой школы М. Фридман и его последователи – А. Шварц, К. Бруннер, Ф. Кейган, А. Мельтцер, Д. Лейдлер, М. Паркин, М. Сидрауски и др. Что касается кейнсианских концепций инфляции отметим, что единой и законченной версии инфляции в рамках кейнсианства не существует. Инфляция здесь рассматривается в контексте более общих макроэкономических моделей, формулируемых в различных версиях теории Дж. М. Кейнса. В частности, можно выделить такие известные течения кейнсианства, в которых в той или иной степени глубины анализа представлены взгляды на феномен инфляции: кейнсианско-неоклассический синтез (Дж. Хикс, Дж. Тобин, Ф. Модильяни, Л. Клейн, Л. Липси, П. Самуэльсон, Р. Солоу, Э. Хансен и др.); посткейнсианство (Дж. Робинсон, С. Вайнтрауб, Н. Шапиро, М. Калецкий и др.); неокейнсианство (Г. Мета, А. Карабелли, А. Фитцгибонс и др.); новое кейнсианство (Г. Мэнкью, Дж. Акерлоф, М. Паркин, Дж. Эллен); концепция «редукционизма» (Д. Патинкин, Р. Клауэр, А. Лейонхуфвуд).

вая динамика присутствует в инфляционных процессах в экономиках постсоветских стран.

Эти наблюдения наталкивают на мысль о существовании циклических закономерностей в исторической динамике инфляции, которые оказались за пределами внимания современной экономической науки. Частично это объясняется спецификой методологии и применяемого аналитического инструментария в рамках господствующего сегодня кейнсианско-неоклассического подхода в экономических исследованиях, который не в полной мере приспособлен к решению задач подобного рода, а нацелен в основном на объяснение текущих проблем инфляции и выработку соответствующих рекомендаций для осуществления антиинфляционного регулирования в краткосрочном периоде. Вместе с тем, изучение особенностей современной фазы инфляционных процессов и выявление тенденций их развития в обозримом будущем, как в экономиках развитых стран, так и в странах с развивающимися рынками, невозможно без четкого представления общих закономерностей циклически-волновой динамики инфляции.

Учитывая выше сказанное, основной целью настоящей статьи является попытка теоретического обоснования возникновения и развития длинных волн инфляции, которые были обнаружены в ходе эмпирического анализа исторических рядов цен в европейских странах.

Результаты эмпирических исследований исторической динамики инфляции

Экономико-статистический анализ длинных исторических рядов цен показал, что практически все страны мира в течение пяти веков с 1500 г. по настоящее время значительное количество лет провели в условиях инфляции. При этом было выявлено, что инфляционным процессам присуща нелинейность развития, которая проявляется в ее циклически-волновой динамике (рис. 1). (Рейнхарт К. Р., Рогофф К. С 2012, с.217; Allen C. Robert, Unger W. Richard, 2013)

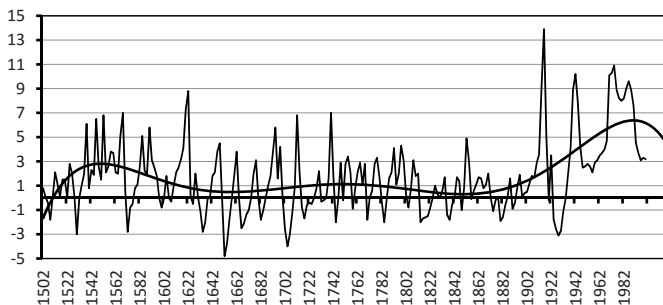


Рис. 1. Медианный уровень инфляции. Пятилетние скользящие средние для 67 стран мира за период с 1500 года по 2014 год

Обработка ценовых рядов статистическими методами позволила обнаружить наличие трех длинных инфляционных волн в странах Западной Европы, продолжительность которых составила больше ста лет (рис. 2).

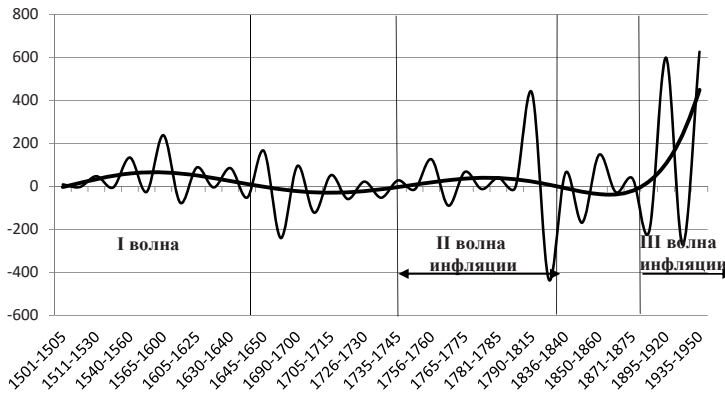


Рис. 2. Кумулятивный прирост цен и волны инфляции в истории хозяйственного развития Англии с 1500 по 1950 гг.

Эти волны определяют общий инфляционный фон функционирования мировой экономики и тенденции развития инфляции на долгосрочную перспективу.

На рисунке 3 представлены модели коротких инфляционно-дефляционных циклов, наблюдавшихся до середины XX века и инфляционных циклов, возникших во второй половине XX века.

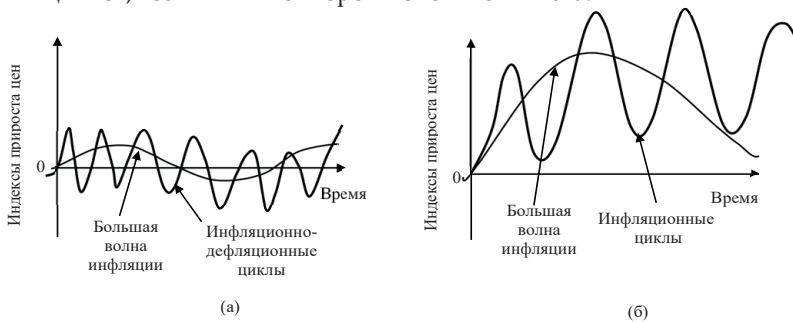


Рис. 3. Метаморфозная модель (а) инфляционно-дефляционных и (б) инфляционных циклов

В рамках современного мейнстрима (mainstream), традиционно рассматривающего инфляцию с сугубо «технократической» точки зрения, как функцию определенных макроэкономических переменных, затруднительно дать убедительные ответы на то, как и почему в различные исторические эпохи формировались долгосрочные инфляционные тренды и каковы социальные и политико-экономические причины современных коротких инфляционных циклов.

Поиск ответов на эти вопросы возможен при обращении к другим альтернативным теоретико-методологическим подходам, среди которых мы отдаем предпочтение концепции «общественного согласия», которая объясняет инфляцию с позиции ее социально-экономической природы, как форму проявления масштабного социального распределительного конфликта, попирающего любые нормы этики, и концепции «системных циклов накопления», раскрывающей закономерности

исторического развития капитализма в Европе.

«Конфликтная» теория инфляции (концепция «общественного согласия»)

«Конфликтная» теория инфляции или другое ее название – концепция «общественного согласия», возникла в конце 1970-х годов с появлением работ Дж. Голдторпа (Goldthorpe, 1987), Р. Эриксона, Л. Портокареро и других исследователей в рамках социологического подхода к анализу экономических явлений. Изучая классовую структуру общества, Голдторп рассматривал инфляцию как монетарное выражение фундаментального конфликта капиталистической экономики – борьбы социальных групп и классов за перераспределение национального дохода.

Среди профессиональных экономистов-теоретиков идея о том, что инфляция является формой выражения распределительного конфликта по поводу определения доли в произведенном национальном доходе между классом наемных работников и владельцами крупных капиталов возникла в начале 1980-х годов как рефлексия экономической мысли на потребности хозяйственной практики, связанные с возникновением в начале 1970-х годов в развитых капиталистических странах, прежде всего в США и Великобритании, феномена стагфляции (т.е. инфляции сопровождающейся падением объемов национального производства). Такой социально-классовый подход к анализу инфляционных процессов стал продолжением эволюции политэкономического подхода в экономических исследованиях, прежде всего в русле его неомарксистского ответвления (Афанасьев, 1982, с. 71 – 81).

Одной из первых экономических работ в этом направлении стала статья американских экономистов С. Розенберга из Калифорнийского университета и Т.Е. Вайскопфа из Мичиганского университета опубликованная Американской экономической ассоциацией в журнале *American Economic Review* под названием «Подход к инфляции в послевоенной экономике США с позиции теории конфликтов» (Rosenberg; Weisskopf, 1981, р. 42 – 47). С точки зрения авторов статьи инфляция представляет собой явление, порождаемое превышением требований к получению дохода со стороны различных социальных классов над наличным произведенным национальным доходом. Среди «конфликтующих» классов выделяются, прежде всего, класс рабочих, стремящихся к повышению заработной платы и класс капиталистов, нацеленный на максимизацию нормы прибыли (Gordon, 1981, р. 30 – 35). В этом противоборстве между трудом и капиталом за долю в национальном доходе, когда рабочие объединенные в мощные профсоюзы вроде бы оказываются «победителями» в отстаивании своих прав на более высокую заработную плату, на самом деле проигрывают, поскольку владельцы и высшие менеджеры крупнейших корпораций с легкостью включают возросшую зарплату наемных работников в цены на выпускаемую продукцию, раскручивая тем самым инфляционную спираль «зарплата-цены» и одновременно увеличивая или по крайней мере сохраняя относительную норму прибыли. При этом, как отмечал А.В. Аникин, «...товаром, цена которого обычно повышается в последнюю очередь, является труд» (Аникин, 2009, с. 73), т.е. сначала повышаются относительные цены на товары потребительского назначения и лишь после этого возрастает заработная плата.

На постсоветском пространстве впервые о распределительной природе инфляции заговорили в первой половине 1990-х годов. Так, анализируя инфляционные процессы в переходной экономике России, французские экономисты М. Аглиетта и Ж. Сапир охарактеризовали ее как инерционную инфляцию, которую впоследствии назвали «инфляцией конфликтов». Логика инфляции конфликтов заключается в том, что «... все экономические агенты или их часть стремятся изменить распределение доходов в свою пользу...», оказывая тем самым повышательное давление на цены (Аглиетта; Сапир, 1995, с. 97 – 99).

Ценность исследований этих авторов связана с тем, что в свой анализ инфляции с точки зрения распределительных конфликтов они включили институт государства, как одного из получателей выгод от инфляции, а также ее самоподдерживающийся характер, обусловленный особенностями институциональной среды в которой происходят взаимодействия экономических агентов. В частности, если в экономике нарастает неопределенность относительно будущего развития и соответственно повышаются риски потери или снижения реальных доходов, то хозяйствующие субъекты, включая институты государства, перестают их считать своими частными, локальными рисками и, соответственно, отказываются брать их на себя, перебрасывая на других путем назначения большей наценки на товары (в том числе, на товар рабочая сила). «Рост цен в этих условиях возвращается к своим инициаторам в форме увеличения их издержек, которые лишают их ожидаемых прибылей и процесс самозапускается вновь» (Аглиетта; Сапир, 1995, с. 98).

Из развиваемых М. Аглиеттой и Ж. Сапиром положений конфликтной теории инфляции вытекает одно важное следствие, связанное с тем, что «...инфляция представляет собой одновременно и исходную точку, и результат конфликтных взаимодействий. Каждый из агентов имеет движущуюся «мишень»; каждый поочередно является «охотником» и «целится» в других». Иными словами, распределительный конфликт выступает с одной стороны, первопричиной инфляционных процессов, а с другой, - их следствием (Шевяков; Кирута, 2009, с. 43 – 44)!

Распределительная природа инфляции подтверждается путем проведения сопоставительного анализа числа забастовок с темпами инфляции, который показывает тесную прямую корреляцию между этими показателями (рис. 4).

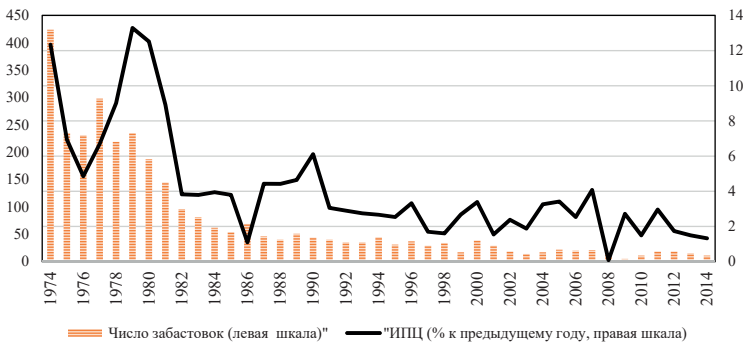


Рис. 4. Число забастовок и темпы прироста цен в США (1974 – 2014 гг.)

Следует заметить, что распределительные конфликты, являющиеся встроенными элементами механизма инфляционного процесса,

могут принимать разные формы. В прошлые периоды они проявлялись, как правило, в виде силовых конфликтов: войн, революционных потрясений, сопровождавшихся ценоповышательными процессами и обесценением денежных единиц. В настоящее время такие конфликты являются более затухающими, скрытыми, реализуя себя в ценовом механизме. Так, например, конфликты между наемным персоналом и крупными корпорациями в отношении величины заработной платы имели форму перекладывания увеличивающихся издержек на рабочую силу и на потребителя через повышение цен на готовую продукцию. Это стало возможным благодаря сформировавшимся монополистическим и олигополистическим структурам рынка, где фирмы имеют возможность управлять ценами. Другой пример с государством – это манипуляция ставками процента в рамках проводимой жесткой финансовой политики. Здесь интересно отметить, что процесс, который по логике неоклассиков и монетаристов предназначен для борьбы с инфляцией (высокие ставки процентов), напротив, приводит к повышению стоимости кредита, перекладываемого на потребителя с помощью ценового механизма, стимулируя тем самым инфляционный рост цен (Дубянский, 2015, с. 87).

Вышесказанное свидетельствует о том, что природа инфляции коренится в социальном конфликте по поводу распределения и перераспределения произведенного национального продукта. Социально-экономическими условиями такого конфликта выступают определяемые сложившимися экономическими и институциональными структурами неравные возможности различных экономических агентов, социальных групп и стран в доступе к произведенному национальному продукту.

В рамках такого подхода инфляция предстает структурным явлением, имеющим свои корни и первопричины в социальном конфликте относительно распределения произведенного общественного продукта. На этот основной источник инфляции накладываются другие причины, усиливающие или, наоборот, ослабляющие ее проявления, среди которых можно выделить ряд наиболее важных. Это – эмиссия денег, государственный долг, дефицит бюджета, инфляционные ожидания, цикличность экономики, политика государства и крупных корпораций.

Таким образом, в отличие от общепринятых в настоящее время определений инфляции как долгосрочной тенденции повышения общего уровня цен, сопровождающегося обесценением национальной денежной единицы под влиянием многочисленных денежных и неденежных факторов, с позиции «конфликтной теории» (или концепции «общественного согласия») инфляцию можно представить как процесс проявления в латентной или открытой форме массовых распределительных и перераспределительных конфликтов (между различными социальными слоями общества, между институтами государства и обществом, а также между национальными государствами) относительно доли в национальном доходе, общественном или мировом богатстве, выражением которых является диспропорциональное, неравномерное и долговременное повышение цен, сопровождающееся обесценением денежных единиц (Протасов, 2013, с. 11).

Системные циклы накопления Дж. Арриги

Как уже отмечалось выше, в рамках современного мейнстрима (mainstream), традиционно рассматривающего инфляцию с сугубо «технократической» точки зрения, как функцию определенных макроэкономических переменных, невозможно дать убедительные ответы на то, как и почему в различные исторические эпохи формировались долгосрочные инфляционные тренды и каковы политико-экономические причины современных коротких инфляционных циклов.

Поиск ответов на эти вопросы возможен в рамках другой теоретико-методологической парадигмы, в частности, предложенной Дж. Арриги концепции циклических закономерностей исторического развития капитализма в виде последовательной смены специфических для своей эпохи режимов накопления капитала (Arrighi, 1994)¹.

К ним относят накопление посредством расширения производства и торговли (материальная экспансия) и накопление посредством расширения финансового посредничества (финансовая экспансия), образующих в своем единстве системные циклы накопления (СЦН), представленные на рис. 5.

Рассмотрение длинных волн инфляции с позиции концепции системных циклов накопления не бесспорно и связано это, прежде всего, с тем, что системные циклы являются реконструкцией истории зарождения и эволюции капитализма, в то время как инфляционные волны наблюдались и в докапиталистические эпохи.

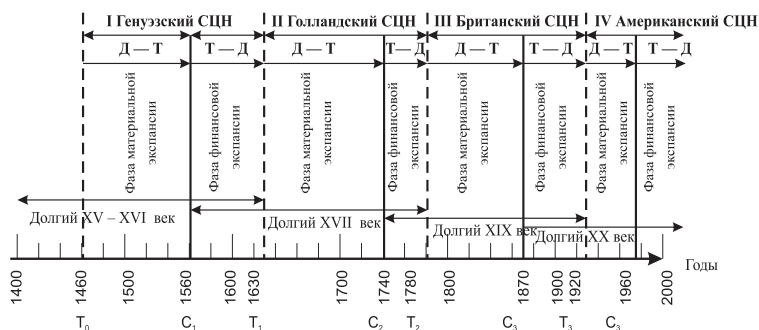


Рис. 5. Схема системных циклов накопления Дж. Арриги

Вместе с тем следует подчеркнуть, что смена хозяйственных систем всегда сопровождалась коренной ломкой социальных, экономических и политических структур, что не могло не приводить не только к изменениям самих механизмов воспроизводства инфляционных процессов, но и к изменениям их роли в соответствующих социально-экономических системах.

В этом смысле отличие инфляции в докапиталистические эпохи от инфляции эпохи капитализма заключается в том, что если раньше она играла роль стихийного способа ликвидации частных внутренних дисбалансов системы, то в современных условиях, сохраняя это свойство, она превратилась не только в инструмент сознательного регулирования

¹ На русский язык работа Дж. Арриги была переведена только в 2006 г.: Арриги Дж. Долгий двадцатый век: Деньги, власть и истоки нашего времени / пер. с англ. А. Смирнова и Н. Эдельмана. М.: Издательский дом «Территория будущего», 2006. 472 с.

экономического развития, но в специфический финансовый актив ведущих сил накопления капитала, обеспечивающий контроль над рынками и политикой государств.

Методологические особенности концепции СЦН

Обратим внимание на некоторые методологические особенности, характеризующие концепцию СЦН. Во-первых, исходным пунктом в построении системных циклов накопления Дж. Арриги стало выделение Ф. Броделем такой особенности исторической динамики капитализма, как его «испытанную гибкость, его способность к трансформации, адаптации и его эклектичность» (Бродель, 2006, с. 439).

Очевидно, что гибкость и свобода выбора направлений инвестирования обеспечиваются денежной формой капитала, а его эклектичность можно понимать, как превращение денежной формы капитала в его товарную и производительную формы. Производительная и товарная формы капитала свидетельствуют о реализации выбора той или иной стратегии производственной или торговой деятельности, что значительно сужает возможности быстрой переориентации капитала на альтернативные комбинации его вложения, связанные с обеспечением требуемых норм прибыли, что свидетельствует о росте негибкости капитала и рисках увеличения альтернативных издержек его использования. Таким образом, гибкость и эклектичность позволяют капиталу самосохраняться и саморазвиваться, постоянно преодолевая свои границы.

Во-вторых, исходя из такой трактовки особенностей исторического движения капитала, Дж. Арриги по-новому «прочитал» известную формулу К. Маркса: $D - T - D'$, которая в ее первоначальном виде отражала логику движения индивидуальных капиталов, вложив в нее смысл повторяющейся закономерности исторического развития капитализма вообще, как мир-системы. В частности, он указывает, что «денежный капитал (D) означает ликвидность, гибкость, свободу выбора. Товарный капитал (T) означает капитал, вложенный в особую комбинацию производства – потребления с целью получения прибыли. D' означает расширение ликвидности, гибкости и свободы выбора».

В-третьих, важной методологической особенностью подхода Дж. Арриги с точки зрения объяснения длинноволновой динамики инфляции, является выделение им закономерного чередования двух фаз в историческом движении капитала и стратегиях его накопления – фазы материальной экспансии капитала, которая соответствует первой части марксовской формулы ($D - T$) и фазы финансовой экспансии, соответствующей второй части формулы ($T - D'$):

- в фазе материальной экспансии денежный капитал (D) приводит в движение растущую массу товаров (T), включая превращенную в товар рабочую силу и природные ресурсы.

- в фазе финансовой экспансии по мере роста торгового и промышленного оборота, усиливается конкуренция между центрами накопления капитала, которая ведет к сокращению нормы прибыли на вложенный капитал. В результате возросшая на фазе материальной экспансии масса денежного капитала (D') освобождается от своей товарной формы, и накопление осуществляется через финансовые сделки по сокращенной формуле ($D - D'$).

- взятые в своем единстве две выделенные фазы, составляют системный цикл накопления капитала (СЦН). Начало и продолжение каждой

финансовой экспансии одновременно означает начало завершающей стадии жизненного цикла соответствующего доминирующего режима накопления.

Дж. Арриги выделяет четыре СЦН, названия которых соответствуют государствам, где сосредоточивались ведущие силы накопления капитала той или иной эпохи: Генуэзский СЦН XV – начала XVII века, Голландский СЦН конца XVI – третьей четверти XVIII века, Британский СЦН второй половины XVIII – начала XX века и Американский СЦН, который начался в конце XIX века и продолжается на современной фазе финансовой экспансии.

Последовательная смена СЦН образует так называемые «долгие века», теоретическая конструкция которых играет роль основной единицы измерения исторического времени в развитии капитализма и демонстрирует взаимное пересечение СЦН, когда на фазах финансовой экспансии каждого предыдущего СЦН зарождаются организационные структуры власти и накопления нового СЦН. Периоды смены СЦН означают крах сформировавшихся сетей власти и деловых кругов каждого данного СЦН (терминальный кризис) и их смены зародившимися в фазе финансовой экспансии новыми организационными структурами (на рисунке 5 они обозначены T0, T1, T2, T3). Фазовые переходы от стратегий накопления за счет роста производства и торговли к стратегиям накопления за счет преимущественно финансовых операций, в рамках каждого СЦН сопровождались системными кризисами (сигнальными кризисами в трактовке Дж. Арриги), свидетельствовавшими об исчерпаемости потенциала роста прибыли за счет развития торговли и производства (на рисунке 5 они обозначены C1, C2, C3, C4). Фаза финансовой экспансии одновременно является подготовительной фазой для начала нового СЦН, когда капитал, накопленный в своей ликвидной форме, устремляется в виде инвестиций в производство и торговлю, как только возникают для этого выгодные условия получения еще большей прибыли. Собственно говоря, здесь концепция Дж. Арриги частично перекликается с известной работой Р. Гильфердинга «Финансовый капитал».

Связь между СЦН и волнами инфляции

Сам автор СЦН скептически относится к взаимосвязи между длинными ценовыми флуктуациями и СЦН. Однако детальный анализ волн инфляции и СЦН позволяет обнаружить интересные совпадения в их динамике (рис. 6).

Мы совместили выделенные волны инфляции и СЦН и проанализировали их взаимопересечения. В результате выяснилось:

1) Все фазы финансовых экспансий вписываются во временные рамки инфляционных волн, за исключением финансовой экспансии в Британском СЦН, которая началась раньше третьей волны инфляции примерно на четверть века.

2) Последовательная смена СЦН сопровождается соответствующей волной инфляции.

3) Первая и третья инфляционные волны оказываются настолько длинными, что фактически перекрывают весь временной контур Генуэзского и Американского СЦН.

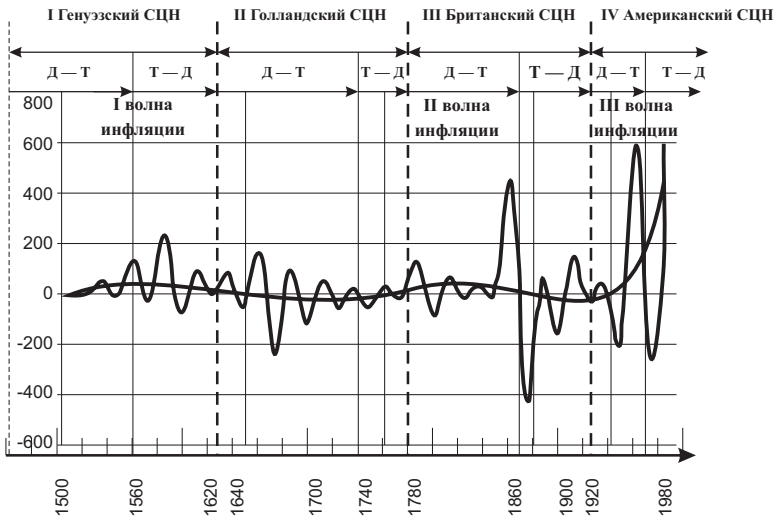


Рис. 6. Волны инфляции в Англии (1500 – 1980-е гг.) и системные циклы накопления капитала

4) В окрестностях сигнальных и терминальных кризисов в СЦН обнаруживаются инфляционные пики, наблюдаемые, как в динамике мировой инфляции, так и в динамике инфляции в отдельных странах (табл. 1).

	I Терминальный кризис при переходе от Генуэзского к Голландскому СЦН (1630-е гг.)	II Терминальный кризис при переходе от Голландского к Британскому СЦН (1770-е – 1780-е гг.)	III Терминальный кризис при переходе от Британского к Американскому СЦН (1920-е гг.)
Максимальный медианный уровень инфляции в мире (%)	8,8 (1622)*	7,0 (1740)	13,9 (1916)
Страны, пережившие максимальную годовую инфляцию (в %) за период: - 1500 - 1800 гг. для I и II терминальных кризисов; - 1800 – 2008 гг. для III терминального кризиса	Австрия: 99,1 (1623) Германия: 140,6 (1622) Франция: 121,3 (1622)	Дания: 77,4 (1772) Польша: 92,1 (1762) США: 192,5 (1779)	Австрия: 1733,0 (1922) Нидерланды: 21,0 (1918) Польша: 51699,4 (1923) Россия: 13534,7 (1923) Финляндия: 242,0 (1918) Швеция: 35,8 (1918)

Таблица 1. Динамика инфляции в зонах терминальных кризисов системных циклов накопления

Примечание: * в скобках указан год пиковой инфляции (Рейнхарт К. Р., Рогофф К. С. 2012, с.220-222)

Взаимные пересечения этапов развития инфляционных волн и этапов смены СЦН не являются случайными, а носят вполне закономерный

характер хотя бы уже потому, что своеобразие механизмов инфляции определяется ее системным характером и тем типом хозяйства (и соответственно режимом накопления), который реализуется на каждом конкретном историческом этапе развития общества.

Механизм нелинейной динамики инфляции

Используя концепцию СЦН и учитывая то, что инфляция по своему внутреннему содержанию является распределительным процессом и одновременно формой проявления конфликта интересов между ведущими силами накопления капитала, можно представить логику нелинейного развития инфляционных процессов в следующем виде.

1. В фазах материальной экспансии снижение нормы прибыли свидетельствует о проявлении базового противоречия капитала – противоречия между его самовозрастанием и ограниченными способностями реальной экономики (производства и торговли) генерировать требуемую норму прибыли.

Способность экономики генерировать требуемый денежный поток для ведущих центров накопления капитала определяется совокупностью взаимосвязанных условий – жизненным циклом основного (доминантного) ресурса эпохи (уголь в период гегемонии Англии, нефть в современную эпоху), технологиями его применения, инфраструктурой и культурным пакетом, называемым в литературе техноценозом или просто ценозом¹.

При этом доминантный ресурс, как стержневой ресурс эпохи, определяет хозяйственный стиль для каждого СЦН и формирует соответствующие институты, то, что в литературе называется техноценозом и выступает основой соответствующей технико-экономической парадигмы, идеи которой были сформулированы К. Перес.

Эмпирически установлено, что становление и развитие техноценоза происходит на фазе материальной экспансии СЦН и свидетельствует о том, что новый доминантный ресурс не только обеспечивает требуемую норму прибыли, но и позволяет извлекать сверхприбыли.

2. Рост прибыли стимулирует рост совокупного спроса и цен на готовую продукцию и на основные ресурсы, в том числе на доминантный ресурс, формируя долгосрочный инфляционный тренд (низкий по высоте). Дальнейшее реинвестирование прибыли, полученной на предыдущих фазах материальной экспансии, приводит к закреплению инфляционного тренда (Перес, 2011, с. 106 – 113).

На завершающем этапе материальной экспансии резко обостряется конкурентная борьба, когда перенакопление капитала приводит к вторжению капиталистических организаций в сферы деятельности друг друга. Среди основных инструментов решения своих проблем в этом долгосрочном перераспределительном конфликте деловые организации используют методы прямого силового давления.

Анализ показывает, что завершение всех материальных экспансий сопровождалось эскалацией вооруженных конфликтов, способствовавших ускорению инфляции. Кроме этого, на пике использования доминантного ресурса обнаруживается резкий рост его неэластичности, и

¹Техноценоз – совокупность способов организации производства, технологий, ресурсов и общественных институтов. Более подробно см.: Бадалян Л.Г., Криворотов В.Ф. История. Кризисы. Перспективы: Новый взгляд на прошлое и будущее. – М.: ЛИБРОКОМ, 2010. С. 18 – 19.

ведущие организационные структуры накопления капитала вступают в еще один перераспределительный конфликт, подогреваемый стремлением установить контроль над доминантным ресурсом (инфляционные кризисы угольной экономики в Англии в 1860 г., экономики нефти в 1973-1981 гг.) (Ергин, 2012, с. 583, 854; Бриж, Бийон, 2015, с.130 – 133).

3. Падение прибыли на завершающем этапе фазы материальной экспансии приводит к переключению стратегии накопления капитала за счет расширения финансовых операций и переходу на завершающую фазу жизненного цикла режима накопления – фазу финансовой экспансии. На этой фазе происходит структурный разлом в траектории накопления капитала, которая расщепляется на две стратегические линии – одну, соответствующую логике материальной экспансии, и другую, соответствующую логике финансовой экспансии.

Колебания между двумя этими стратегиями заставляют держателей крупных капиталов, ради сохранения и приумножения прибыли, изобретать новые финансовые схемы, инструменты и соответствующие им организационные структуры, что обуславливает нестабильность хозяйственной системы и усиление амплитуды колебаний инфляции.

Схематично модель нелинейной динамики инфляции показана на рисунке 7. Слева от точки А, которая соответствует устойчивому росту, когда капитал вкладывается в производство и торговлю, в соответствии с формулой К. Маркса $D - T - D'$, показана единая траектория накопления капитала. Справа от точки А траектория накопления капитала определяется в соответствии с логикой финансовой экспансии $D - D'$. Точка А соответствует структурному разлому в системе накопления капитала. Углы наклона траекторий накопления α и β показывают норму накопления капитала в условную единицу времени $\Delta T (\pi = \frac{\Delta I}{\Delta T})$, т.е. на какую величину изменяется норма накопления в течение, например, одного года. Очевидно, что уменьшение прибыли по мере расширения материальной экспансии, отображается уменьшением угла наклона касательной к траектории накопления капитала ($\alpha > \beta$).

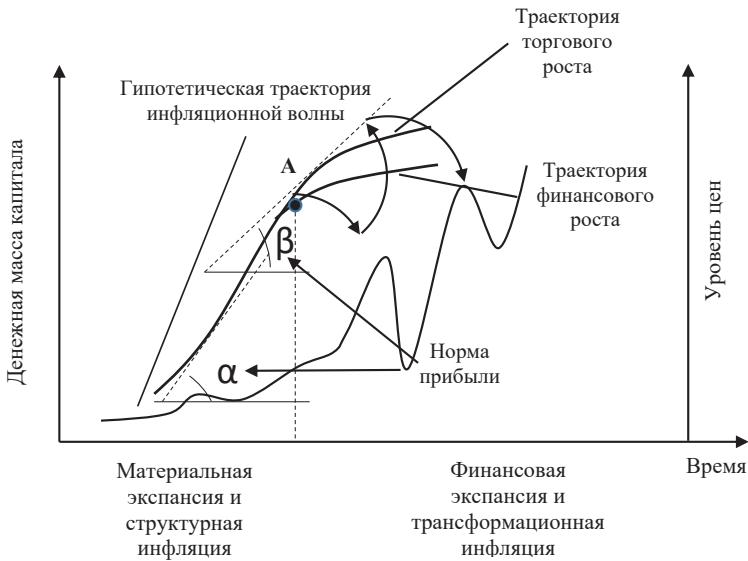


Рис. 7. Модель длинной волны инфляции

После прохождения точки структурного разлома А, стрелками показано, что система накопления попадает в трансформационный кризис, характеризующийся нестабильностью процессов накопления. Капитал перемещается между финансовой и торгово-производственной сферами в поисках способов сохранения стоимости.

Одновременно на правой шкале отображен условный уровень цен, характеризующий гипотетическую траекторию инфляционной волны, инспирированной механизмами накопления капитала.

Выводы

1) Представленная логика нелинейной динамики инфляции (т.е. неравномерных приростов цен с течением времени) показывает, что в основе ее механизмов лежит специфика перераспределительных конфликтов, связанных с накоплением капитала, возникновением и развитием особых инструментов контроля над рынками и политикой государств, например: легализация процента, возникновение системы частичного резервирования пассивных операций банков, создание центральных банков, эволюция финансовых инструментов от простых ценных бумаг до современных деривативов¹ и т.д.

2) Если исходить из закономерностей системных циклов накопления, то сигнальный кризис и этап структурного разлома Американского режима пройден в 1970-х – 1980-х годах. Серия обвалов мировых финансовых рынков второй половины 90-х гг. XX века и первого десятилетия XXI века, а также распространение вооруженных конфликтов в мире, свидетельствует о том, что мировая экономика находится в настоящее время в завершающей фазе финансовой экспансии. Попытка реализации неоконсервативного проекта «За новый американский век», представлявшая желание ведущих сил накопления капитала в современном мире продлить жизненный цикл Американского режима накопления после 2008 года обернулась провалом, что может свидетельствовать о наступлении терминального кризиса.

В этой связи есть все основания предполагать, что с возможным появлением нового центра накопления, контуры которого все явственнее проявляются в Азии, завершится длинная волна инфляции XX века и долгосрочный тренд вполне возможно развернется в сторону дезинфляционного² сценария. Реализация такого сценария отнюдь не означает того, что инфляция перестанет быть основной макроэкономической проблемой. Вероятно, при таком развитии событий, могут исчезнуть инфляционные циклы, сформировавшиеся в середине XX века, которые сменяются на существовавшие в рамках предыдущих системных циклов накопления, инфляционно-дефляционные циклы. Вместе с тем, следует иметь в виду, что, как показало наше исследование, размах амплитуды ценовых колебаний, особенно в Американском СЦН, не имел истори-

¹ Дериватив - разновидность современных ценных бумаг, закрепляющих соглашения между профессиональными участниками финансового рынка, по которым они принимают на себя обязательства или приобретают права передать определённый актив или сумму денег в установленный срок (или до его наступления) по согласованной цене. При этом, как правило, целью покупки таких ценных бумаг является не физическое получение базового актива сделки (товара, ценных бумаг или валюты), а хеджирование (страхование) ценового или валютного риска в течение срока действия дериватива и получение спекулятивной прибыли.

² Дезинфляция – замедление приростов цен.

ческих аналогов. Сформировавшаяся крайне опасная инфляционная структура в мировой экономике, а также в странах с развивающимися рынками, к которым относятся и постсоветские страны, еще долго будет оказывать влияние на ценоповышательные процессы.

3) В ходе последовательной смены режимов накопления, инфляция превратилась из стихийного способа ликвидации диспропорций общественного воспроизводства в инструмент сознательного регулирования экономического развития и одновременно в перераспределительный инструмент разрешения противоречий ведущих центров накопления капитала. Учитывая этот факт, степень свободы в выработке стратегии антиинфляционной политики оказывается в поле, ограниченном рамками интересов трех противоположных сил – крупных финансовых и нефинансовых корпораций, политических элит и всего остального общества. Это противоречивое единство трех сил существенно осложняет выбор политики регулирования инфляции. В этой связи, важным становится решение проблемы обеспечения баланса сил в современной и будущей конфигурации политико-экономического пространства.

4) Наконец последнее, что необходимо сказать – это то, что сама по себе инфляция в рамках американского системного цикла накопления превратилась в ярко выраженное моральное зло, поскольку ее использование в качестве инструмента перераспределения национального дохода в пользу ведущих центров накопления «...запускает в действие процесс дегуманизации общества, когда самоценность человеческой жизни в настоящем отрицается...» (Чернов, 1996), а «...труд теряет свои священные права и попадает в исключительную и неограниченную власть капитала» (Бердяев, 1990, с. 68).

Литература и электронные публикации в Интернет

1. Аглиетта М., Сапир Ж. Инфляция и дефицит в переходный период // Денежные и финансовые проблемы переходного периода в России: российско-французский диалог. – М.: Наука, 1995. – 302 с.

2. Аникин А.В. История финансовых потрясений. Российский кризис в свете мирового опыта. – М.: Олимп-Бизнес, 2009. – 448 с.

3. Арриги Дж. Долгий двадцатый век: Деньги, власть и истоки нашего времени / пер. с англ. А. Смирнова и Н. Эдельмана. М.: Издательский дом «Территория будущего», 2006. – 472 с.

4. Афанасьев В. «Неомарксизм» против рабочего класса // Вопросы экономики. 1982. № 9. С. 71 – 81.

5. Бадалян Л.Г., Криворотов В.Ф. История. Кризисы. Перспективы: Новый взгляд на прошлое и будущее. – М.: ЛИБРОКОМ, 2010. – 288 с.

6. Бердяев Н. А. Духовные основы русской революции. // В кн.: Бердяев Н.А. Собрание сочинений. Т. 4. Париж: YMCA-PRESS, 1990.

7. Бриж Г., Ле Бийон Ф. Нефть. – М.: Изд-во Института Гайдара, 2015. – 344 с.

8. Бродель Ф. Материальная цивилизация, экономика и капитализм XV – XVIII вв. Т. 2. Игры обмена/ Пер. с фр. Л.Е. Куббея. – М., 2006. – 672 с.

9. Дубянский А.Н., Формирование эффективной денежной системы в России: исторические примеры и возможные варианты организации. // OIKONOMOS. Journal of Social Market Economy. № 2(3), 2015. С. 78 – 91.

10. Ергин Д. Добыча. Всемирная история борьбы за нефть, деньги и власть. – М.: Альпина Паблишер, 2012. – 944 с.

11. Перес К. Технологические революции и финансовый капитал. Динамика пузырей и периодов процветания / Пер. с англ. Ф.В. Маевско-го. – М.: Дело, 2011. – 232 с.
12. Пикетти Т. Капитал в XXI веке. – М.: Ад Маргинем Пресс, 2015. – 592 с.
13. Протасов А.Ю. Циклические закономерности инфляционных процессов: мировой опыт и отечественная практика. – СПб.: Изд-во С.-Петербурга, 2013. – 159 с.
14. Рейнхарт К. Р., Рогофф К. С. На этот раз все будет иначе. Механизмы финансовых кризисов восемь столетий одни и те же / пер. с англ. Д. Стороженко. М.: Карьера Пресс, 2012. – 528 с.
15. Чернов Ю. Инфляция в политическом ракурсе. // Обозреватель – Observer. 1996. № 4(75)
16. Шевяков А.Ю., Кирута А.Я. неравенство, экономический рост и демография: неисследованные взаимосвязи. – М.: М-Студио, 2009. – 192 с.
17. Allen С. Robert, Unger W. Richard. Global Commodity Prices Database // URL: <http://www.history.ubc.ca/faculty/unger/ECPdb/index.html> (Дата обращения 10.04.2016 г.)
18. Goldthorpe J.H. (in collaboration with C. Llewellyn and C. Payne). Social mobility and class structure in modern Britain. 2nd ed. Oxford: Clarendon Press, 1987. - 377 p.
19. Gordon D. M. Capital-Labor Conflict and the Productivity Slowdown // the American Economic Review. Vol. 71, No. 2 (May 1981) P. 30 – 35.
20. Rosenberg S., Weisskopf T. E. A Conflict Theory Approach to Inflation in the Postwar U.S. Economy // the American Economic Review. Vol. 71, No. 2 (May, 1981). P. 42 – 47.
21. Vernengo M. Conflict, Inflation and Income Distribution // URL: <http://triplecrisis.com/> (Дата обращения 13.04.2016 г.)
22. Bureau of Economic Analysis U. S. Department of Commerce (<http://www.bea.gov/national/>)
23. Statistics and databases International Labor Organization // URL: <http://www.ilo.org/stat> (Дата обращения 10.04.2016 г.)

ALEXANDER PROTASOV

**DISTRIBUTIVE CONFLICTS, INFLATION AND
SYSTEMIC CYCLES OF ACCUMULATION
AS THE PARAMETERS OF HISTORICAL
DEVELOPMENT OF CAPITALISM**

Author affiliation. Alexander Protasov (a.protasov@spbu.ru), Ph.D. in Economics, Deputy Head of the Economic Theory Department of Saint Petersburg State University (Saint Petersburg, Russia).

Abstract. The article analyzes the dynamics of inflation in the world economy from 1500 to the present. On the basis of empirical analysis three long waves of inflation have been identified that accompanied the development of capitalism in Europe. Based on the concept of systemic cycles of capital accumulation and the “conflict” theory of inflation, the paper proposes a model of mechanisms of long waves of inflation. In particular, it is demonstrated that struggle for power and resources between major centres of capital accumulation and states through financial expansion produces powerful redistributive conflicts and structural imbalances, which are the factors of long waves of inflation.

Keywords: inflation, waves, cycles, accumulation, system, economic policy, government, economic structure, imbalances, distribution, conflict, inequality, market.

UDC 330.342.14

Статья поступила в редакцию 24.04.2016

ЧАСТНАЯ СОБСТВЕННОСТЬ В ХРИСТИАНСКОЙ ДОКТРИНЕ

Частная собственность относится к фундаментальным экономическим институтам человечества. В статье анализируются ветхозаветный и новозаветный взгляд на институт частной собственности, его происхождение и значение в хозяйственной жизни людей; общие черты и различия католического социального учения и современного православного взгляда на собственность. В официальных доктринах основных христианских деноминаций частная собственность признается важнейшим экономическим институтом в эпоху после грехопадения прародителей, не отвечающим, тем не менее, христианскому идеалу.

Ключевые слова: частная собственность, христианский, институт, католическая, православная, доктрина, относительность собственности.

UDC 330.87

Сергей Владимирович Лукин (lukin@bsu.by), доктор экономических наук, зав. кафедрой международного менеджмента, Белорусский государственный университет, г. Минск, ул. К.Маркса, 31, к. 118. +375297051582

Частная собственность относится к фундаментальным экономическим институтам человечества. Ветхозаветные и новозаветные авторы, христианские авторы последующих веков отмечали богоустановленность этого института. В то же время, они практически едины во мнении, что строй, основанный на частной собственности, не является христианским идеалом, наиболее близок к которому имущественный строй первохристианской общины Иерусалима. Вопрос о частной собственности стал одним из центральных в обществоведческих дискуссиях XIX–XX веков. Сторонники марксистского учения отстаивали и продолжают отстаивать идею о преимуществе строя, основанного на общественной собственности, прежде всего, на средства производства. При этом они основываются на концепции об определяющем влиянии общественных условий на сознание и мировоззрение отдельного человека. Несмотря на то, что этот тезис является глубоко чуждым христианству, появилось и существует христианско-социалистическое направление социально-экономической мысли, пытающееся совместить христианское нормативное учение и идеи марксизма. Современное католическое и отчасти православное социально-экономическое учение стало ответом на эти вызовы марксизма и иных коммунистических течений мысли последних двух столетий. В то же время, есть отличия во взглядах на институт частной собственности и его роль в современном обществе как на уровне официальных доктрин различных христианских деноминаций, так и среди отдельных христианских авторов. Таким образом, как в нормативном, так и в позитивном плане есть потребность в продолжении движения как христианской, так и, в целом, обществоведческой мысли в этом направлении.

Книга Бытия о возникновении института частной собственности

О наделении человека правом владения землей, включая ее растительный и животный мир говорится уже в первой главе Бытия (Быт 1:28). «*Плодитесь и размножайтесь, и наполняйте землю и обладайте ею*». Слово «обладайте» вбирает в себя различные формы. Это и общее, можно сказать семейное, владение первой семьи, и совокупность частных и общих владений в период после грехопадения прародителей. Как в первый, так и во второй период, однако, права эти не носили абсолютный и неограниченный характер. Наделив этим правом людей, Верховный Собственник, согласно книге Бытия, одновременно вводит некоторое ограничение права пользования. Он заповедал не вкушать плода с дерева познания добра и зла (Быт 2:16-17). Оставив людям свободу выбора: послушаться или нарушить заповедь, Бог предупреждает о самых серьезных последствиях ослушания (Быт 2:17).

Согласно Книге Бытия, одним из последствий грехопадения стало перемещение первой семьи в мир ограниченных благ, в котором необходимые для поддержания жизни блага приходилось добывать нелегким трудом (Быт 3:17-19). В таких условиях мирное сосуществование людей и обмен могли быть только при наличии института частной собственности. Этот институт позволял обществу в какой-то мере избежать деградации и сползания к еще более низкому состоянию, когда большая часть людей отстраняется от собственности сильным меньшинством, как это происходит, например, в практическом коммунизме. Уже во втором поколении людей, согласно Книге Бытия, есть признаки обособления имущества. Земледелец Каин приносит в дар Господу часть выращенного урожая (Быт 4:4). Он самостоятельно принимает решение, что именно пожертвовать. Жертвует Каин, по-видимому, не самое лучшее. По поводу жертвы Авеля автор Бытия говорит, что «*Авель также принес от первородных стада своего и от тука их*» (Быт 4:4). Слово своих означает, что Авель считал вправе распорядиться ягнятами стада, которое он разводил.

В описании жизни Авраама, начинающегося с 11 главы Книги Бытия, можно найти упоминания об его имуществе и сделках, возможных только при достаточно развитом институте частной собственности. Переселяясь из Харрана в землю Ханаанскую, семья Авраама взяла с собой «*имение, которое они приобрели*» и находящихся в их собственности рабов (Быт 11:5). В следующей главе повествуется о том, что основу имущества Авраама составлял скот, тягловые животные и рабы. Забрав Сару в дом фараонов, Аврааму сохранили его имущество, «*мелкий и крупный скот и ослов, и рабов и рабынь, и лошаков и верблюдов*» (Быт 12:16). В последующих главах отмечается, что праведный Авраам владел довольно большим имуществом, причем в различной форме. Он был «*очень богат скотом и серебром и золотом*», а также «*имел много пахотных полей*» (Быт 13:2; 26:14). В 23 главе Книги Бытия содержится довольно подробное описание сделки, заключенной Авраамом с хеттеями. Важно заметить, что Авраам предпочитает дару покупку земли для устройства родового кладбища. Он предпочитает частную собственность и не желает через дар создавать общность с хеттеями. В этом проявилась еще одна важная функция частной собственности. Она дает возможность обмениваться друг с другом людям, имеющим принципиально различные взгляды и нравственные установки и не желающим создавать какие – либо общ-

ности. Религиозные общины, например, сохраняя независимость своих взглядов и образа жизни, благодаря частной собственности могут взаимодействовать с внешним миром. Во время переговоров с Ефроном, Авраам высказал намерение купить участок земли для устройства фамильной усыпальницы и попросил продавца назвать цену. Ефрон называет цену, вероятнее всего рыночную, 400 сиклей серебра. При этом он отмечает, что сумма эта незначительна для таких состоятельных людей как Ефрон и Авраам и предлагает похоронить умершую Сарру даром на земле, принадлежащей ему. Авраам, однако, предпочел этому дару покупку за объявленную цену, дабы не сокращать дистанцию отношений между своим родом и Хеттеями (Быт 23:12-18).

В повествовании о жизни Авраама, сообщается и о существовании института наследования собственности. Родоначальник еврейского народа оставил все свое имущество Исааку, единственному сыну полноправной жены, раздав, при этом, подарки детям от наложниц (Быт 25:5-6).

Ветхозаветное законодательство о частной собственности

Ветхозаветный закон был дан как препятствие к сползанию общества к более дикому состоянию, оттого и заповеди носят запретительный характер. Институт частной собственности, в этой связи, выполнял очень важную функцию. Не случайно в декалоге его охраняли две заповеди: восьмая заповедь - «*Не кради*» (Исх 20:15; Лев 19:11; Втор 5:19), (Зах 5:3-4) и десятая заповедь - запрещение пожелания жены и имущества ближнего (Исх 20:17), (Втор 5:21). Десятая заповедь при этом усиливает восьмую, распространяя запрет не только на действие, но и на желания и намерения.

Защита частной собственности была целью и многих более детальных предписаний Закона Моисеева. Так, например, штрафы за кражу многократно (в 4-5 раз) превышают ценность украденного (Исх 22:1,4). Лучшим из поля своего и лучшим из виноградника своего штрафуются пустивший скот травить чужое поле и чужой виноградник (Исх 22:5). Незаконно присвоивший чужую вещь должен возратить ее владельцу, с приплатой пятой части стоимости присвоенного, а также принести жертву повинности (Числ 5:5-8). В нескольких книгах Ветхого Завета упоминается заповедь не нарушать межи ближнего, положенной предками при разделе земли, «*ибо ее дал Господь*» (Втор 19:14), (Притч 22:28; 23:10), (Ос 5:10). Имущество, потерянное ближним, предписывалось, при первой возможности, вернуть владельцу (Втор 22:1-3). Согласно Закону, следовало позаботиться даже о сохранности имущества врага: «*Если найдешь вола врага твоего, или осла его заблудившегося, приведи его к нему; если увидишь осла врага твоего упавшим под ношею своею, то не оставь его; развьючь вместе с ним* (Исх 23:4-5)».

Особое внимание уделялось в ветхозаветном Законе защите частной собственности на землю внутри народа израильского. Земля считалась основой благосостояния израильских семей. Землю, данную во владение Израилю, следовало разделить между племенами соответственно их численности. Местоположение участков следовало определить по жребию (Числ 26:52-56; 33:53-54; 34:3,14; Ис Нав 14:1-5; 18:3-6). Царь Давид считал первоначальный раздел земли между коленами и семьями Израильскими божественным установлением (Пс 77:55).

В качестве препятствий к обезземеливанию и имущественной диф-

ференциации Закон ограничивал сроки сделок купли-продажи земли 49 годами. В ветхозаветный юбилейный год все проданные земли (за некоторыми оговоренными исключениями) должны были возвращаться прежним владельцам или их наследникам. По сути, почти всякая продажа земли превращалась в ее долгосрочную аренду до юбилейного года (Лев 25:10-13). От близости юбилейного года зависела, поэтому, и оценка земли (Лев 27:18). Еще одно ограничение земельной собственности предусматривалось Законом для левитов, имевших богослужебные обязанности. Они могли владеть лишь пригородными землями 48 городов, не далее 2000 локтей от города (Числ 35:1-8). Эти положения Закона о земельной собственности, судя по пророческим книгам, постоянно нарушались (Мих 2:1-3; Авв 2:6-9). Не случайно пророк Иезекииль довольно много места в своей книге уделяет упорядочению землевладения в Израиле. Он отмечает, что существует, помимо юридического, еще и моральное право владеть землей: *«Посему скажи им: так говорит Господь Бог: вы едите с кровью и поднимаете глаза ваши к идолам вашим, и проливаете кровь; и хотите владеть землею? Вы опираетесь на меч ваш, делаете мерзости, оскверняете один жену другого, и хотите владеть землею?»* (Иез 33:23-26). Нечестивые потомки Авраама, по данному пророчеству Иезекииля, не имеют морального права владеть землей, данной во владение Аврааму. При разделе по жребию новой обетованной земли, по словам пророка Иезекииля, необходимо выделить, прежде всего, участок храма, землю священников, левитов, города и князя. Левиты и священники, при этом, не должны иметь права продавать или обменивать свои участки (Иез 45:1-8; 48:13-15,18-22). Внутри границ каждого колена Израиля землю надлежало разделить по жребию между израильтянами и иноземцами, живущими среди них (Иез 47:13-14,21-23).

Еще одно послабление в защите частной собственности Закон давал в целях социальной защиты бедных и обездоленных: *«Когда войдешь в виноградник ближнего твоего, можешь есть ягоды досыта, сколько хочет душа твоя, а в сосуд твой не клади. Когда придешь на жатву ближнего твоего, срывай колосья руками твоими, но серпа не заноси на жатву ближнего твоего»* (Втор 23:24-25). Закон разрешал, таким образом, утолять голод в винограднике и на поле ближнего, но запрещал, при этом, брать виноград и зерна с собой.

Не чужда ветхозаветным авторам была и мысль об относительности права частной собственности. Запрет продавать землю навсегда, имеющий целью напомнить, что верховным собственником является Господь Бог, а люди - пришельцы и поселенцы у Него. Выкуп земли бывшим владельцем ее, либо его ближайшими родственниками, по Моисеевому законодательству должен был дозволяться по всей «земле владения» израильтян: *«Землю не должно продавать навсегда, ибо Моя земля: вы пришельцы и поселенцы у Меня; по всей земле владения вашего позволяйте выкуп земли»* (Лев 25:23-28). В Псалтири неоднократно отмечается, что Господь является верховным собственником всего сотворенного им: *«Господня – земля и что наполняет ее, вселенная и все живущие в ней»* (Пс 23:1; 49:12; 88:12-13; 102:19). В этой же книге говорится о том, что земная собственность, как и слава, ограничены временем земной жизни, хотя некоторые считают, что жилища их из рода в род и называют земли своими именами. Богатый, *«умирая не возьмет ничего; не пойдет за ним слава его»* (Пс 48:7-12,17-19).

Новозаветный взгляд на частную собственность

В Новом завете мотив относительности земной собственности значительно усиливается. Апостол Павел отмечает, что время владения, пользования и распоряжения земными благами не превышает времени земной жизни человека *«ибо мы ничего не принесли в мир; явно, что ничего не можем и вынести из него»* (1 Тим 6:7). Он же проводит мысль о том, что отказавшись от стяжания земных благ и посвятив себя Богу, христианин, не считая ничего своим, через Бога владеет всем: *«Нас огорчают, а мы всегда радуемся; мы нищи, но многих обогащаем; мы ничего не имеем, но всем обладаем»* (2 Кор 6:10).

Первые христиане дали пример добровольного отказа от своей собственности внутри общины ради достижения большего единения во Христе. Учение Христа ставит новые, более высокие ориентиры на пути к совершенству. В то же время не подвергается сомнению идея о том, что частная собственность – институт, удерживающий общество от деградации. Отказ от своей собственности в первохристианской общине Иерусалима вовсе не означал отрицание института частной собственности. Только при ее наличии можно принять свободное решение отказаться от своего имущества. В первохристианской общине Иерусалима, по свидетельству автора Деяний, *«никто ничего из имения своего не называл своим, но все у них было общее»* (Деян 4:32). Следует обратить внимание на то, что члены этой общины не называли имения своего своим, а не чужое имяне считали своим. Вторым вариантом был реализован, например, в ходе большевистского переворота в России в 1917 году, они называли это «экспроприацией экспроприаторов». В первом случае имел место отказ от своей собственности при уважении права других владеть принадлежащим им имуществом. Во втором случае – разрушение института частной собственности с целью присвоения в свою пользу ранее им не принадлежащего. Иерусалимская община представляла собой одно домохозяйство. При этом, вступая в общину, первые христиане часто продавали свое недвижимое имущество. Делали они это оттого, что другие члены общины более нуждались в пище и одежде, чем в землях и домах. Вероятнее всего, первохристианская община как хозяйствующий субъект совершала многочисленные сделки купли-продажи с внешними субъектами. Для нужд членов общины покупались товары и услуги, возможно, продавались продукты их труда. Таким образом, не считая бывшего своего своим внутри общины, ее члены не разрушали никоим образом институт частной собственности вовне. Автор Книги Деяний свидетельствует о том, что не все члены первохристианской общины «смогли вместить» отказ от своего имущества. Не случайно, сразу после упоминания об имущественном строе общины в конце 4 главы (Деян 4:32-37), следует изложение истории об Анании и Сапфире, скрывших часть своего имущества и принесших в общину другую его часть. Судя по дальнейшему тексту Деяний и некоторым фрагментам посланий ап. Павла (1Кор 16:2; 2 Кор 9), в образующихся христианских общинах других городов Римской Империи существовал несколько иной имущественный строй. Члены общины жертвовали часть своего имущества для церковных нужд. Из этих пожертвований составлялось обособленное церковное движимое и недвижимое имущество. Примерно такой имущественный строй христианских общин существует до сих пор почти во всех христианских деноминациях. Строй, основанный на отказе от частной собственности, когда *«никто ничего из имения своего не называл*

своим (Деян 4:32)» устойчивые формы приобретал, как правило, лишь внутри благочестивых семей и монашеских общин.

Частная собственность дает возможность свободного выбора, в том числе и в вопросе считать или не считать ее своей и в каком случае. В новозаветных книгах не только нет идей об упряднении частной собственности, но не раз высказывается мысль в ее защиту и о греховности посягательств на чужую собственность. По мысли апостола Павла, заповедь «не кради» производна от заповеди «люби ближнего как самого себя»: *«Ибо заповеди: не прелюбодействуй, не убивай, не кради, не лжесвидетельствуй, не пожелай чужого и все другие заключаются в сем слове: люби ближнего твоего, как самого себя»* (Рим 13:9). Во многих своих посланиях апостол Павел говорит о несовместимости звания христианина с кражей чужого имущества. Он отмечает, что у призывающего «не красть» слово не должно расходиться с делом: *«Как же ты, уча другого, не учишь себя самого? Проповедуя не красть, крадешь?»* (Рим 2:22). В послании к Ефессянам, апостол призывает тех из них, кто раньше крал, подняться как бы на две ступени вверх и, отказавшись от краж, начать трудиться, делая полезное, а из заработанного уделять нуждающимся: *«Кто крал, вперед не кради, а лучше трудись, делая своими руками полезное, чтобы было из чего уделять нуждающемуся»* (Еф 4:28). Радикально антиреволюционно звучит призыв к рабам-христианам повиноваться своим господам и не красть у них: *«Рабов увещевай повиноваться своим господам, угождать им во всем, не прекословить, не красть, но оказывать всю добрую верность, дабы они во всем были украшением учению Спасителя нашего, Бога»* (Тит 2:9-10).

Новозаветные идеи получили свое развитие во многих трудах святых отцов первых веков христианства. Анализ их учения о собственности достаточно подробно проведен в трудах исследователей начала XX века И.Зейпеля (Зейпель, 1913), В.Экземплярского (Экземплярский, 2010), а также в статье современного исследователя христианской экономической мысли К.И.Голубева, посвященной учению о собственности каппадокийских отцов IV века святителей Василия Великого, Григория Богослова и Григория Нисского (Голубев, 2003). В основе святоотеческого учения лежит идея об относительности земной собственности. Многократно данными авторами отмечается, что единственным реальным собственником, имеющим абсолютное право владения всем сотворенным им, является Господь Бог. Человек является управляющим имуществом, которое доверено ему Собственником. Управлять этим имуществом, согласно учению святых отцов, человек как относительный собственник, должен в соответствии с волей Собственника. Они при этом различали идеальную и реальную организацию социально-экономической жизни общества. В идеале она должна быть основана на братской любви. Ближним к идеалу они видели имущественный строй первохристианской общины Иерусалима. В то же время святые отцы понимали, сколь реальная жизнь, даже в среде христиан, далека от идеала и не призывали к повсеместному отказу от частной собственности, тем более к насильственному ее обобществлению. Тем не менее, Василий Великий, Григорий Богослов и др. святые отцы стремятся показать несоответствие института частной собственности христианскому идеалу. Каждый христианин, по их учению, должен способствовать приближению общества к идеальному состоянию по мере имеющихся у него возможностей.

Частная собственность в современной католической социальной доктрине

Основу современной католической социально-экономической доктрины составляют, помимо учения святых отцов первого тысячелетия христианства, труды Фомы Аквината, папские энциклики, посвященные данным вопросам (начиная с энциклики 1891 года *Reum Novarum* Льва XIII), труды крупнейших католических богословов XX века. Важное место в этой доктрине занимают вопросы собственности. Акцент, при этом, делается на позитивной роли частной собственности в эпоху после грехопадения как института, сдерживающего общества от дальнейшей деградации. Частная собственность рассматривается как богоустановленный после грехопадения прародителей институт, основанный на естественном праве, которое понимается как разумное, человеческое естественное право, охватывающее те принципы, «которые возникают у всех людей благодаря природному разуму» (Хёффнер, Ч. 2, Р. 3, Гл.2, §4, п.2). Частная собственность, согласно энциклике «*Quadragesimo anno*», «дана человеку природой и самим Создателем» (*Quadragesimo Anno*, 45). Уже упоминая энциклика «*Reum Novarum*», право на частную собственность видит как «подобающее человеку по природе право» (*Reum novarum*, 6). В энциклике «*Mater et Magistra*» говорится: «Право на частную собственность, в том числе на средства производства, действует во все времена. Это часть естественного порядка» (*Mater et Magistra*, 109). Говоря о богоустановленности института частной собственности, католические богословы не считают ее христианским идеалом, ставя строй, основанный на частной собственности ниже христианской общности имущества первохристианской общины Иерусалима, общности имущества в монастырях и благочестивых семьях. В то же время, по их мнению, после грехопадения близкая к христианскому идеалу общность имущества, даже в христианском мире не может быть доминирующей. Кардинал Йозеф Хёффнер, ссылаясь на св. Василия Великого, Григория Нисского, Иоанна Златоуста, Амвросия Медиоланского и Фому Аквината, подчеркивает, что «без грехопадения была бы осуществлена райско-коммунистическая общность имущества, поскольку в раю не было бы зловещего, все отрицающего духа раздора и жадности. В эру после грехопадения народное хозяйство, основанное на общности имущества может привести только к пагубным последствиям, и трансформироваться в ту или иную разновидность концлагеря. Некоторые католические богословы сравнивают этот институт с институтом брака, видя в них сходные функции. Аналогом имущественного строя первохристианской общины они видят целомудрие во имя Христа. «Подобно тому как для христианина предосудительно говорить о преимуществах частной собственности, не называя христианской бедности, было бы еще подозрительнее прославлять брак и семью, не упоминая *целомудрия* во имя Христа» (Хёффнер, Ч.2, Р.1, Гл.2, § 5, п.1).

Тем не менее, согласно католической социальной доктрине, после грехопадения наилучшим строем народного хозяйства является строй, основанный на частной собственности. Частная собственность, при этом, понимается широко, как признанная в правовом отношении и исключающая чужое воздействие власть распоряжения физического лица, юридического лица или совокупности лиц. Под последними понимается коллективная, совместная собственность. Объектами собственности, согласно католической социальной доктрине могут быть как вещи

(движимое и недвижимое имущество), так и права по обязательствам (акции, облигации) и иные права (напр., авторские) (Хёффнер, Ч.2, Р.3, Гл.2, § 3, п.1).

Важной особенностью католического взгляда на частную собственность, основоположником которого является Фома Аквинат, является разделение собственности для потребления и инвестиционной собственности. Согласно учению Фомы Аквинского, при потреблении благ («usus») человек должен рассматривать их «не как свои собственные, а как общие, которыми он легко делится, когда другие в нужде». Инвестиционные блага используются по-другому и по-другому должны восприниматься. Согласно двум положениям Фомы Аквинского, во-первых, человек *вправе* брать в собственность земные блага, чтобы использовать их в хозяйстве и управлять ими — право, которое человек имел и в райском состоянии. Во-вторых: после грехопадения это право становится *необходимостью и обязанностью*, потому что иначе нежелание работать, беспорядок и раздоры сорвали бы достижение цели экономики (Хёффнер, Ч.2, Р.3, Гл.2, § 4, п.2). Таким образом, согласно Фоме Аквинскому, христианской нормой является восприятие собственником своих потребительских благ как не своих собственных, а предназначенных не только для собственного потребления, но и для помощи нуждающимся. Накопление потребительских благ собственником, следовательно, не может считаться добродетелью. Что же касается инвестиционных благ, то их накопление и производительное использование собственником способствует экономическому развитию и общественному благосостоянию, и, поэтому не должно приравниваться к накоплению благ потребительских. Примечательно, что марксисты видели главное зло капитализма именно в частном накоплении инвестиционных благ. Подобное разделение существует и в католическом учении о проценте. Негативная оценка дается ими лишь проценту по потребительской ссуде, процент по ссуде инвестиционной, по их мнению, стимулирует инвестиционный процесс и должен восприниматься по-иному. По словам кардинала Йозефа Хёффнера: «Поскольку процент — как стимул к экономии — выполняет важную народнохозяйственную функцию, он безупречен в нравственном отношении» (Хёффнер, Ч.2, Р.3, Гл.3, §2). Отсюда и позитивное отношение к предпринимательской собственности на инвестиционные блага.

Кардинал Йозеф Хёффнер доказательства преимущества экономического строя, основанного на частной собственности, свел к пяти тезисам «за» частную собственность и пяти тезисам «против» ее отмены (Хёффнер, Ч.2,Р.3, Гл.2, § 3). В кратком изложении пять позитивных тезисов следующие. 1. Частная собственность отвечает институционализации самоутверждения. Она гарантирует человеку независимость, свободу распоряжения и самостоятельность, находится, таким образом, в тесной связи с личностным достоинством и личностными правами человека (Gaudium et Spes, 71). 2. Частная собственность служит четкому выделению и разграничению компетенций и сфер ответственности в экономике. Она наделяет человека способностью справляться в условиях законной свободы с тем объемом постоянных обязанностей и решений, за которые он несет непосредственную ответственность перед Создателем (Gaudium et Spes,71). 3. Частная собственность соответствует потребности человека в безопасности и заботе, что, прежде всего, значимо для семьи. Частную собственность можно назвать осно-

вой содержания семьи (Rerum novarum, 10). 4. Для строя, основанного на частной собственности, характерен активный экономический обмен, который соединяет друг с другом отрасли экономики и народы на мирной и добровольной основе, а не официально через должностных лиц. 5. Частная собственность дает возможность людям делать добро другим, самоотверженно помогая им. При этом кардинал Хёффнер подчеркивает, что государственная забота действует холодно и безлично. Пять тезисов от противного, доказывающих преимущества строя, основанного на частной собственности, следующие. 1. Общность имущества ведет к инертности и нежеланию работать, поскольку каждый пытается переложить работу на другого. При государственной собственности власти вынуждены либо прибегать к внеэкономическому принуждению, либо вводить элементы, характерные для строя, основанного на частной собственности. 2. Общность имущества ведет к беспорядку и неясности, поскольку каждый заботится без разбора обо всех возможных принадлежностях всему обществу вещах и хотел бы обращаться с ними по своему усмотрению. Для избежания неразберихи приходится вводить огромный бюрократический аппарат, который работает эффективнее, если работники превращаются в рабов. 3. Общность имущества ведет к социальным противоречиям между функционерами, которым достается львиная доля произведенных продуктов и работниками, получающими несравненно меньшее вознаграждение за свой труд. 4. Общность имущества при мощном аппарате управления производством современной экономики означает огромную концентрацию власти, которая, поскольку человек находится в тяжелых условиях, может вызывать прямо-таки непреодолимые искушения злоупотребления властью. 5. Центральная управляемая общая собственность угрожает безопасности, гарантированной свободе и достоинству человека. Завершая этот тезис, кардинал Хёффнер характеризует строй общей собственности (коммунизм) как скверное централизованное управление нищетой, которую он сам создал.

Положительно характеризуя строй, основанный на частной собственности, католические авторы отмечают, что в современном мире даже в тех странах, где доминирует рыночная экономика стали проявляться негативные явления, которые он называют кризисом экономической организующей функции частной собственности. Этот кризис, по их мнению, имеет несколько проявлений. В силу того, что все большая доля трудоспособных граждан работает по найму в качестве рабочих, служащих или чиновников, собственность утрачивает функцию «пробуждения и усиления собственной инициативы и личной ответственности» (Хёффнер, Ч.2, Р.3, Гл.2, §6). «Не имеющие значительной собственности работники видят источник своего благосостояния, главным образом, в заработной плате и системе социального страхования». Это идет вразрез с принципом субсидиарности. Собственность на инвестиционные ресурсы в свою очередь все больше в современном мире переходит к институциональным инвесторам и юридическим лицам. Среди форм частной собственности усиливается роль благ текущего потребления, товаров длительного пользования, права на социальное страхование и ослабевает сбережений и участия в производственном капитале. Выход из кризиса видится католическим авторам в как можно более широком участии граждан в «народнохозяйственном капиталобразовании» (Хёффнер, Ч.2, Р.3, Гл.2, §6). Выделяются две формы такого уча-

ствия: владение работниками предприятия акциями или долями этого предприятия; участия в народнохозяйственном капиталообразовании работников, государственных служащих и иных категорий граждан через владение акциями инвестиционных фондов и иных институциональных инвесторов. Католические авторы, таким образом, выступают за укрепление строя, основанного на частной собственности, прежде всего, на инвестиционные блага. При этом они видят удаленность этого института от христианского идеала и ставят ниже христианской общности имущества первохристианской общины Иерусалима, общности имущества в монастырях и благочестивых семьях.

Частная собственность в Основах социальной концепции РПЦ

Экономическим вопросам посвящены только два из 16 разделов Основ, один из которых содержит несколько тезисов о собственности. Одним из важнейших тезисов Основ является библейская и святоотеческая идея об относительности земной собственности людей и их сообществ, поскольку абсолютное право владения всеми земными благами имеет лишь Господь Бог, от которого люди получают все эти блага. Основан на Священном Писании и тезис Основ о том, что, несмотря на относительность земной собственности человек имеет на нее право и посягательство на имущество ближнего недопустимо. В качестве обоснования приводятся восьмая и десятая заповеди десятизловия, а также отмечается, что Новом Завете такое отношения к собственности сохранилось и приобрело более глубокое нравственное содержание любви к ближнему (Основы, VII.2). В Основах подчеркивается, что недопустимость посягательства на чужую собственность распространяется и на объекты интеллектуальной собственности, приобретающей в современном мире все большую значимость, на научные труды и изобретения, информационные технологии, художественные произведения и другие достижения творческой мысли (Основы, VII.3).

Отметим несколько важных отличий тезисов Основ от католического учения о частной собственности. Собственность в Основах определяется в институциональном аспекте, в отличие от вышеприведенной дефиниции католической доктрины, где присутствует правовой акцент. Согласно Основам, под собственностью принято понимать общественно признанную форму отношения людей к плодам труда и естественным ресурсам (Основы, VII.1). В отличие от католической доктрины, частная собственность в Основах определяется в узком смысле как одна из форм собственности наряду с государственной, общественной, корпоративной и смешанной (Основы, VII.3). Под частной, судя по контексту, понимается собственность физического лица и юридического лица - партнерства. Еще одним важным отличием от католической доктрины является нейтральное отношение Основ ко всем указанным формам: «Церковь не отдает предпочтения ни одной из этих форм» (Основы, VII.3).

Важным отличием седьмого раздела Основ от католической социальной доктрины является выделение церковного имущества как особой формы собственности. К этой форме относится имущество, сформированное за счет пожертвований верующих. На него, согласно идее Основ, не должен распространяться режим государственного налогообложения, поскольку жертвователи отдали часть своего имущества Богу, а не священнику. При этом оговаривается, что к такой особой

форме собственности не относится имущество, приобретенное в результате предпринимательской деятельности различных церковных организаций (Основы, VII.4). Такая оговорка принципиально важна, хотя при сложившейся практике отделить сбор пожертвований от продажи довольно затруднительно (приобретение людьми церковной утвари, свечей, литературы и пр. представляют собой продажу с включением косвенного церковного налога, являющегося формой пожертвования). В этой связи актуальным вопросом является внедрение в церковных структурах системы бухгалтерского учета, способной решить данную задачу.

Основы социальной концепции РПЦ содержат, таким образом, важные принципиальные положения, на которых, надеемся, будет выстроена православная социально-экономическая доктрина, включающая и учение о собственности.

Заключение

О наделении человека правом владения землей, включая ее растительный и животный мир говорится уже в первой главе Бытия (Быт 1:28). «Плодитесь и размножайтесь, и наполняйте землю и обладайте ею». Слово «обладайте» вбирает в себя различные формы. Это и общее, можно сказать семейное, владение первой семьи, и совокупность частных и общих владений в период после грехопадения прародителей. Как в первый, так и во второй период, однако, права эти не носили абсолютный и неограниченный характер.

Следствием грехопадения, согласно книге Бытия, стало, помимо прочего, перемещение первой семьи в мир ограниченных благ. В таких условиях мирное сосуществование людей и обмен могли быть только при наличии института частной собственности. Этот институт позволял обществу в какой-то мере избежать деградации и сползания к еще более низкому состоянию, когда большая часть людей отстраняется от собственности сильным меньшинством.

С этой же целью был дан Ветхозаветный закон, заповеди которого носили запретительный характер. Охраняли частную собственность восьмая и десятая заповеди декалога, а также многие более детальные предписания Закона Моисеева.

Первые христиане дали пример добровольного отказа от своей собственности внутри общины ради достижения большего единения во Христе. Учение Христа ставит новые, более высокие ориентиры на пути к совершенству. В то же время не подвергается сомнению идея о том, что частная собственность – институт, удерживающий общество от деградации. Отказ от своей собственности в христианской общине Иерусалима вовсе не означал отрицание института частной собственности. Только при ее наличии можно принять свободное решение отказаться от своего имущества.

В основе святоотеческого учения лежит идея об относительности земной собственности. Многократно данными авторами отмечается, что единственным реальным собственником, имеющим абсолютное право владения всем сотворенным им, является Господь Бог. Человек является управляющим имуществом, которое доверено ему Собственником. Управлять этим имуществом, согласно учению святых отцов, человек как относительный собственник, должен в соответствии с волей Собственника.

В католической социальной доктрине частная собственность рассматривается как богоустановленный после грехопадения прародителей институт, основанный на естественном праве, которое понимается как разумное, человеческое естественное право, охватывающее те принципы, «которые возникают у всех людей благодаря природному разуму. Говоря о богоустановленности института частной собственности, католические богословы не считают ее христианским идеалом, ставя строй, основанный на частной собственности ниже христианской общности имущества первохристианской общины Иерусалима, общности имущества в монастырях и благочестивых семьях. Важной особенностью католического взгляда на частную собственность, основоположником которого является Фома Аквинат, является разделение собственности для потребления и инвестиционной собственности. Накопление потребительских благ собственником не может считаться добродетелью. Что же касается инвестиционных благ, то их накопление и производительное использование собственником способствует экономическому развитию и общественному благосостоянию, и, поэтому не должно приравниваться к накоплению благ потребительских.

Положительно характеризуя строй, основанный на частной собственности, католические авторы отмечают, что в современном мире даже в тех странах, где доминирует рыночная экономика стали проявляться негативные явления, которые он называют кризисом экономической организующей функции частной собственности. Выход из кризиса видится указанным авторам в более широком участии граждан в «народнохозяйственном капиталообразовании», путем владения работниками предприятия акциями или долями этого предприятия; участие в народнохозяйственном капиталообразовании через владение акциями инвестиционных фондов и иных институциональных инвесторов.

Одним из важнейших тезисов Основ социальной концепции РПЦ является библейская и святоотеческая идея об относительности земной собственности людей и их сообществ. Основан на Священном Писании и тезис Основ о том, что, несмотря на относительность земной собственности человек имеет на нее право и посягательство на имущество ближнего недопустимо. Собственность в Основах определяется в институциональном аспекте, в отличие от дефиниции католической доктрины, где присутствует правовой акцент. Согласно Основам, под собственностью принято понимать общественно признанную форму отношения людей к плодам труда и естественным ресурсам. В отличие от католической доктрины, частная собственность в Основах определяется в узком смысле как одна из форм собственности наряду с государственной, общественной, корпоративной и смешанной. Важным отличием седьмого раздела Основ от католической социальной доктрины является выделение церковного имущества как особой формы собственности. «К ней относится имущество, сформированное за счет пожертвований верующих. На него, согласно идее Основ, не должен распространяться режим государственного налогообложения, поскольку жертвователи отдали часть своего имущества Богу, а не священнику».

Литература и электронные публикации в Интернете

1. Годубев К.И. О проблемах собственности в христианском обществе (на примере каппадокийских отцов). Проблемы современной экономики №1 (5), 2003. Сайт журнала. URL: <http://m-economy.ru/art>.

php?nArtId=199 (дата обращения: 07.03.2016).

2. Зейпель И. Хозяйственно - этические взгляды отцов Церкви, - М., 1913.

3. Основы социальной концепции Русской Православной Церкви, VII.2. URL: <http://goo.gl/3Yu2e> (дата обращения: 23.02.2016).

4. Хёффнер И. Христианское социальное учение. Ч. 2, Р. 3, Гл.2, §4,п.2 // Библиотека Гумер. URL: http://www.gumer.info/bogoslov_Buks/bogoslov/Hoff_HrSoc/Index.php (дата обращения: 07.03.2016).

5. Экземплярский В.И. Учение древней церкви о собственности и милостыне.- Киев, 1910.

6. Pastoral Constitution on The Church in The Modern World "Gaudium Et Spes" Promulgated by His Holiness, Pope Paul VI on Desember 7,1965 // URL: <http://goo.gl/g3SjT> (дата обращения: 07.02.2016).

7. Mater et Magistra, 109. Encyclical of John XXIII 1961// URL: <http://goo.gl/xGgai> (дата обращения: 07.02.2016).

8. Quadragesimo Anno, 45. Encyclical of Pius XI 1931 // URL: <http://goo.gl/qjIPp> (дата обращения: 07.03.2016).

9. Rerum novarum, 6. Encyclical of Leo XIII 1891// URL: <http://goo.gl/reOaL> (дата обращения: 07.02.2016).

SIARHEI LUKIN

PRIVATE PROPERTY IN CHRISTIAN DOCTRINE

Author affiliation. Siarhei Lukin (lukin@bsu.by), Dr., Head of the International Management Department of the Belarusian State University (Minsk, Belarus).

Abstract. Private property is a fundamental economic institution of mankind. The article analyzes views of the Old and New Testaments on the institution of private property, its origin and significance in the economic life of the people; and similarities and differences between Catholic social teaching and the modern Orthodox view on the property. In official doctrines of the major Christian denominations private property is recognized as the most important economic institution in the postlapsarian era, which, however, does not correspond with the Christian ideal.

Keywords: private property, Christian, institution, Catholic, Orthodox, doctrine, relativity of property.

UDC 330.875

Статья поступила в редакцию 3.05.2016

О.В. АВДЕЙ, Ю.В. ЧАЙКОВСКАЯ

АНАЛИЗ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА ЭКОНОМИКИ БЕЛАРУСИ

Для успешного развития страны инновации играют весьма значимую роль. В статье анализируется состояние национальной инновационной системы Беларуси и рассматриваются тенденции развития ее основных элементов. Так же авторами представлен сравнительный анализ инновационности экономик Беларуси, России и Европейского Союза на основе методики Табло Инновационного Союза (IUS).

Ключевые слова: экономика знаний, инновации, национальная инновационная система, наукоемкость продукции.

УДК 330.341

Ольга Васильевна Авдей (rabotaeconomy@yandex.ru), кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики и управления бизнесом, Государственный институт управления и социальных технологий БГУ, Республика Беларусь, г. Минск, ул. Обойная, 7. +37517306-00-20

Юлия Валерьевна Чайковская (J1931@yandex.ru), кандидат экономических наук, доцент кафедры логистики, Институт бизнеса и менеджмента технологий БГУ, Республика Беларусь, Минск, ул. Мошкова, 5. + 37517 399-23-93

Для успешного развития страны инновации играют весьма значимую роль. Конкурентоспособность национальной экономики в современном мире во многом определяется экономикой знаний, сформированной с учетом инновационного потенциала страны, что определяет необходимость проведения системного анализа данного фактора. Без внедрения инноваций создавать конкурентоспособную продукцию практически невозможно.

В экономике Беларуси инновационное развитие идет противоречивыми путями. С одной стороны, в стране создан существенный потенциал в сфере научных разработок, исследований и квалифицированной рабочей силы. С другой стороны, доведение результатов исследований до внедрения инноваций испытывает определенные затруднения. Это связано с отсутствием действенного механизма, который обеспечивает успешную интеграцию науки, образования и бизнеса. Данная проблема обозначилась достаточно давно.

Инновационная сфера в Беларуси существовала и в рамках советской экономики, где не было рыночных институтов, а механизм внедрения новшеств носил административный характер и определялся в планах, обязательных к выполнению. Для этих целей был создан достаточно мощный отраслевой сектор науки: отраслевые НИИ и система опытно-конструкторских и технологических бюро (ОКТБ) на предприятиях.

Резкое ослабление отраслевых НИИ и сокращение числа ОКТБ в период распада СССР, разрушение плановой экономики и возникший

глубокий системный кризис усложнили проблему инноваций. В государствах-участниках СНГ, включая Беларусь, после 1991 года удельный вес организаций, внедряющих инновации, упал в среднем до 5-6% от общего числа организаций. Произошло сокращение спроса на национальный инновационный продукт и вытеснение его с внутренних рынков.

Оставшийся от советской экономики научно-технический потенциал с плановой структурой не вписывался в новые реалии, поскольку он унаследовал старые проблемы: самодостаточность науки, отрыв ее от потребностей производства, плохую восприимчивость экономики к НТП и технологическое отставание многих отраслей и предприятий. Ко всему прочему он приобрел новые, не менее трудные для решения проблемы: отсутствие приемлемых для рынка инструментов связи научной, промышленной и финансовых отраслей; сложности с развитием недостающих звеньев инновационного процесса, прежде всего, инфраструктуры освоения и коммерциализации инноваций, а также построением соответствующей рыночным принципам институционально-правовой среды.

Сейчас в Беларуси сформировано адекватное правовое поле, регулирующее развитие инновационного потенциала. Стимулирование инновационной деятельности осуществляется в соответствии с основополагающим законодательным актом Республики Беларусь – Законом «О государственной инновационной деятельности в Республике Беларусь от 10 июля 2012 г. В этом направлении законодательством Республики Беларусь предусмотрены достаточные преференции. С начала 2015 года в Налоговом кодексе Республики Беларусь определены требования к инновационным товарам, прибыль от реализации которых освобождается от выплаты налога на прибыль и разработан порядок предоставления уменьшенной ставки налога на прибыль (10%) субъектам инновационной инфраструктуры и резидентам научно-технологических парков. Скорректированы меры в вопросе установления преференций в виде понижающего коэффициента 0,5 к ставкам аренды за арендуемое резидентами технопарков имущество, находящееся в госсобственности. Научно-исследовательские, опытно-конструкторские и технологические работы, как и оборудование, материалы и комплектующие изделия, предназначенные для выполнения этих работ, освобождены от выплаты налога на добавленную стоимость. Также предусмотрены возможности включать в затраты до 2% выручки от реализации продукции, произведенных по результатам НИОКР. (Шумилин 2015, с. 9-11)

По данным статистики на начало 2015 года в качестве субъектов инновационной инфраструктуры зарегистрировано 14 юридических лиц, в том числе: 12 технопарков (в Брестской области – 2, Витебской – 2, Гомельской – 2, Гродненской – 2, Могилевской – 1, Минской – 1, в г. Минске – 2) и 2 центра трансфера технологий (в Витебске и в Гомеле).

Важно выделить определившуюся тенденцию роста показателей результатов деятельности резидентов технопарков. Так, объем произведенных технопарками работ (услуг) в 2014 году составил 99,7 млрд руб. и увеличился в 2,9 раза за период с 2012 года, а прирост объема произведенной инновационной продукции резидентами технопарков составил 111 % и достиг величины 197,4 млрд руб. Число резидентов технопарков в 2014 году составило 84 в то время как в 2010 году их было только 7. (Шумилин 2015, с. 15-16)

Несмотря на положительную динамику, значительного влияния на

основные макроэкономические показатели Беларуси инновационная инфраструктура пока не оказывает. И доля предприятий технопарков в объеме инновационной продукции составляет менее 1% в целом по республике.

В целом же состояние национальной инновационной системы (НИС) Беларуси определяется уровнем развития ее основных элементов – субъектов инновационной деятельности научных и образовательных учреждений, инновационно ориентированных производственных предприятий и предприятий инновационной инфраструктуры

Научные исследования и разработки в последние годы проводятся в Беларуси в трехстах НИИ, вузах, промышленных и иных предприятий. Более 80% НИОКР выполняется организациями НАН Беларуси, Министерствами промышленности, образования и здравоохранения. На долю трех из этих наукообразующих отраслей приходится 94,4% проводимых в стране фундаментальных исследований и 72,5% - прикладных. Основная нагрузка в области опытно-конструкторских и технологических разработок лежит на Министерстве промышленности. Деятельность государственного сектора в структуре НИС не является в достаточной мере системной. Это проявляется в том, что различными органами государственного управления курируются фундаментальные и прикладные исследования, выполнение научно-технических программ и обеспечивается освоение результатов НИОКР.

Возможности действующих научных организаций по технологической модернизации отечественного производства недостаточно велики. В Беларуси в рамках научно-технических программ создается порядка 400 передовых производственных технологий в год. Однако в национальной экономике используются около 6 тысяч определяющих ее развитие технологий. В результате период обновления последних составляет не менее 15 лет, что является недопустимым для современного этапа ускоренного развития научно-технической программы, так как в настоящее время технология морально устаревает за 5-7 лет, а в области электроники – за 2-3 года. При этом разрабатываемые отечественные технологии отличаются невысоким уровнем ноу-хау, что не соответствует задачам кардинального уровня конкурентоспособности национальной экономики.

Недостаточность научного обеспечения инновационного развития Беларуси во многом обусловлена низкой численностью исследователей. В 1990-е годы их количество сократилось в 3,3 раза. Соответственно упали и объемы выполняемых научно-исследовательских работ.

До настоящего времени из научной среды происходит отток наиболее продуктивного средневозрастного звена. За последние 10 лет доля исследователей в возрасте 30-39 лет уменьшилась вдвое (с 32,3% до 15,9%), а старше 60 лет возросла в 4,5 раза (с 2,1% до 12,2%). При этом доля докторов наук в возрасте 30-39 лет составляет 1,4% от их общей численности. Более половины из них достигли пенсионного возраста, а 18% - 70 лет. (Национальный статистический комитет Республики Беларусь 2016) Такая возрастная структура научного потенциала опасна потерей преемственности, требующей для воспроизводства научных школ.

Хотя отмеченные тенденции в последние годы существенно замедлены. В течение последних лет число работников, выполняющих научные исследования и разработки в Беларуси ежегодно уменьшается в среднем на 700 человек, то есть на 3% в год. Приток молодых специалистов

не компенсирует естественной убыли исследователей.

Во многом это обусловлено низкой престижностью научного труда. В первую очередь это определяется низким уровнем доходов и социального обеспечения. Так, среднемесячная заработная плата исследователей в Беларуси в последние годы составляет около 86% от средней по экономике в целом.

Как следствие, не происходит позитивного перелома в миграции специалистов высшей квалификации. Начиная с 1996 года, из Беларуси ежегодно выезжает и остается за границей порядка 70 научных работников и преподавателей вузов. При этом идет заметное омоложение внешней интеллектуальной миграции. Все большее число студентов и молодых ученых ориентированы на продолжение образования и работу за рубежом.

Несмотря на наличие Программы материально-технического переоснащения научных организаций, треть принадлежащим им зданий имеют более 60% износа, половина – более 40%. Высока доля накопленной амортизации активной части производственных фондов, достигшая 85%. При этом, среднегодовой коэффициент обновления последних составляет всего 5%, что почти в 3 раза ниже уровня, рекомендуемого современной экономической наукой. Более 60% научных приборов имеют средний возраст свыше 15 лет, в то время как их моральное устаревание наступает уже после 3-5 лет эксплуатации.

Следует отметить, что число выпускников белорусских вузов за последние 10 лет возросло в 1,6 раза, что содействовало росту индекса развития человеческого потенциала, а значит, и международного авторитета страны, ставшей единственной в СНГ, где данный индекс вырос по сравнению с 1990 годом и стал вторым по величине после России. (Цыганов 2011, с. 35)

Для успешного продвижения инноваций Беларуси сегодня необходимо до 7 тысяч специалистов в области инновационной деятельности. Не имеющие специальной подготовки выпускники естественно-научных и технических специальностей, вливаясь в производственную, научную и предпринимательскую деятельность практически не влияют на развитие инновационной деятельности, так как не готовы ее организовывать. В результате отсутствия специалистов, профессионально владеющих деловыми принципами коммерциализации технологий, теорией и практикой правовой охраны и использования интеллектуальной собственности, умеющих управлять инновационными и высокотехнологичными проектами во многом является причиной низкой инновационной активности отечественных предприятий и организаций.

Ряд крупных национальных предприятий, продукция которых поставляется на международный рынок, регулярно модернизируют свою производственную базу, что позволяет им поддерживать приемлемый уровень конкурентоспособности выпускаемой продукции. Однако в целом по промышленному комплексу Беларуси, степень инновационной активности производств составляет около 13%, что в 4 раза меньше, чем в странах Европейского Союза. В следствии этого удельный вес осваиваемой новой продукции в производственном секторе составляет только 2,3% в год при его пороговом, с точки зрения экономической безопасности, значении 6%. (Зиновский 2014, с.36)

Средний срок использования оборудования и определяющих тех-

нологий в производственной сфере республики составляет 20-30 лет. Почти половина из них создана и внедрена еще во время Советского Союза. Из-за низкой обновляемости оборудования (3,5% в год) отрицательный тренд приобрела динамика износа активной части основных фондов. Эта проблема просматривается и в промышленности, и в сельском хозяйстве, и в строительной отрасли, где удельный вес накопленной амортизации к первоначальной стоимости машин и оборудования превысил 80%, что вдвое выше его порового значения. В результате удельное ресурсопотребление в Беларуси значительно выше, чем в развитых странах.

Показатели экспорта белорусской продукции коррелируются со степенью наукоемкости выпускаемой продукции, в которой доля продукции высокой и средней наукоемкости составляет всего 5%. Соответственно и доля добавленной стоимости, создаваемая национальными производителями высокотехнологичной продукции в ВВП, существенно ниже, чем в экономически развитых странах: в 2,4 раза, чем в среднем по ЕС, и в 6 раз, чем в США. (Зиновский 2014, с.43)

Значимой характеристикой научного потенциала выступает численность и квалификация научных кадров. Согласно официальной статистики, на начало 2015 года в 457 организациях, выполняющих научные исследования, работали 27 208 человек. (Национальный статистический комитет Республики Беларусь 2016) Исследователи составили 63,8% от общего числа, работающих в этих организациях. Доля докторов наук в общей численности работающих составила 2,5% против 2,4% в 2013 году, кандидатов наук – 10,5% против 10,1% в 2013 году. Таким образом, несмотря на то, что численность персонала, занятого научными исследованиями и разработками снизилась, доля докторов и кандидатов наук возросла.

Основной формой подготовки научных и научно-педагогических кадров являются аспирантура на базе высшего профессионального образования и докторантура. В 2014 году в Республике Беларусь подготовка осуществлялась в 119 организациях республики, из них 73 – научные организации и 46 – высшие учебные заведения. Численность аспирантов на конец 2014 года в целом по республике составила 4 900 человек. В 2014 году в республике насчитывалось 55 докторантур, из них в научных организациях – 25, в высших учебных заведениях – 30. Численность докторантов составила 282 человека. В 2014 году присуждено 491 степеней кандидата наук и 45 степеней доктора наук. (Статистический ежегодник 2015, с.362)

Важным показателем при анализе инновационного потенциала страны является показатель расходов на научные исследования и разработки. В Беларуси в 2014 году внутренние затраты на научные исследования и разработки составили 4 073 119 миллионов рублей против 4 372 305 миллионов рублей в 2013 году, что на 7% меньше, но на 2 932 481 миллион рублей больше, чем в 2010 году. Из общего объема финансирования внутренних затрат на научные исследования и разработки 1 954 322 миллиона рублей поступила из средств бюджета, 728 858 миллионов рублей потрачено из собственных средств. Начиная с 2000-х годов финансирование научных исследований и разработок увеличивалось, но в связи с кризисными явлениями в экономике показатели 2014 и 2015 годов ухудшились.

В последние годы в стране остаются устойчивыми число иннова-

ционно активных промышленных предприятий и средний уровень инновационной активности экономики в целом. В 2014 году число инновационно активных предприятий составило 383, что на 59 больше показателя 2010 года. Но в 2011 году инновационно активных предприятий насчитывалось 443, и с этого года их число стало уменьшаться. Доля инновационно активных организаций в 2014 году составляет 20,9%. В 2013 году – 21,7%. Данный показатель также снижается с 2011 года. Лидирует по наличию инновационно активных организаций г. Минск и Минская область – 95, затем следует Витебская (62 организации) и Гродненская область (57 организаций).

В 2014 году общий объем отгруженной продукции собственного производства в Республике Беларусь составил 504 810 073 миллиона рублей, что на 8% больше, чем в 2013 году и на 74,6% больше, чем в 2010 году. Однако из общего объема объем отгруженной инновационной продукции в 2014 году составил 70 111 439 миллионов рублей или 13,9% в общем объеме отгруженной продукции собственного производства. Однако это на 12 792 291 миллион рублей меньше, чем в 2013 году, когда число отгруженной инновационной продукции составило 82 903 730 миллионов рублей и соответственно 17,8% в общем объеме отгруженной продукции собственного производства этого же года, что отражено в таблице 1. (Статистический ежегодник 2015, с.372)

Несмотря на включение данного показателя в состав важнейших индикаторов экономической безопасности Республики Беларусь, падение показателя продолжается и в 2015 году и в первом полугодии он составил всего 12,7%.

	2005	2010	2011	2012	2013	2014
1	2	3	4	5	6	7
Отгружено продукции собственного производства, млн рублей	46 063 141	128 232 050	254 957 867	456 883 683	464 558 344	504 810 073
Из нее инновационная продукция	7 003 571	18 609 492	36 723 378	81 510 140	82 903 730	70 111 439
В том числе: на внутренний рынок за пределы Республики Беларусь	1 161 675 5 811 896	9 175 875 9 433 617	13 861 241 22 862 137	29 077 624 52 432 516	33 064 559 49 839 171	28 222 926 41 888 513

Таблица 1. – Объем отгруженной инновационной продукции организациями промышленности, 2005-2014 гг.

Одной из основных причин снижения показателя «удельный вес отгруженной инновационной продукции» в целом по Беларуси является снижение на 38% по сравнению с 2013 годом объема отгруженной инновационной продукции организациями Министерства промышленности. Это обусловлено тем, что наиболее доходный этап для реализации инновационной продукции наступает через 3-4 года после заверше-

ния ее разработки, то есть, когда продукция уже не относится к новой. Кроме того, наблюдается общее падение отгрузок белорусской инновационной продукции в основные страны-импортеры (Россия, Украина) в связи с увеличением ее стоимости на рынках данных стран из-за значительного снижения курсов их национальных валют.

Как показывают данные объем экспорта наукоемкой и высокотехнологичной продукции за 2014 год составил 8,3 млрд долларов США при плане на 2014 года – 5,6 млрд долларов США. Доля экспорта наукоемкой и высокотехнологичной продукции в общем объеме белорусского экспорта в 2014 году составила 19% (при плане 12%), в 2013 году – 21,9%. Основные направления экспорта остаются прежними – Россия, Украина и страны СНГ. (Статистический ежегодник 2015, с.3673)

Таким образом, начало пятилетки 2011-2015 годов характеризовалось в общем положительной динамикой показателей инновационного потенциала экономики Республики Беларусь. Однако на инновационную деятельность в 2014 году и, соответственно, в 2015 году наложили отпечаток кризисные явления мировой экономики, сложная ситуация, сложившаяся в экономике основных стран-импортеров белорусской высокотехнологичной продукции. Поэтому некоторые показатели инновационного потенциала оказались в этот период ниже, чем соответствующие показатели в 2012-2013 годах. И достигнуть всех прогнозных показателей Программы социально-экономического развития Республики Беларусь на 2011-2015 годы не получилось. Например, увеличить удельный вес отгруженной инновационной продукции организациями, основным видом экономической деятельности которых является производство промышленной продукции, в общем объеме отгруженной продукции до 20-21% не получилось. По данным национального статистического комитета Республики Беларусь в 2013 году данный показатель составил 17,8%, в 2014 году – 13,9%. Увеличить долю инновационно активных организаций в общем количестве организаций, основным видом экономической деятельности которых является производство промышленной продукции, – не менее 40% – также не удалось. Показатель 2014 года – 20,9%. Показатель внутренних затрат на научные исследования и разработки также упал – 0,52% к ВВП против запланированных 2,5-2,9%. (Национальный статистический комитет Республики Беларусь 2016)

На сегодняшний момент единой международной методики для оценки эффективности инновационной инфраструктуры и инновационного потенциала страны нет и международные организации используют различные критерии для оценки уровня развития национальной инновационной системы. Особый интерес сейчас вызывает методика Евросоюза. Табло Инновационного Союза (IUS) представляет собой многоиндикаторный анализ результатов инновационного развития стран в рамках Инициативы Евросоюза, что дает возможность сопоставлять страны по степени их инновационности.

Методика Табло Инновационного Союза позволяет провести анализ способности кадрового потенциала к восприятию нововведений, степени квалификации кадров, уровня финансирования инновационной деятельности и экономических эффектов от этой деятельности. Отдельные показатели Табло Инновационного Союза рассчитываются и в странах ЕАЭС, что позволяет сопоставить индикаторы инновационного развития со средним показателем по странам ЕС. И, несмотря на меньший процент расходов от ВВП на НИОКР, результативность белорусской иннова-

ционной сферы достаточно высокая. (Малашенкова, Семиградская 2014).

Показатели IUS	ЕС, средний показатель за 2013-2015 гг.	Россия	Беларусь
Выпуск аспирантов и докторантов (МСКО 6) на 1000 человек в возрасте 25—34 года	1,7	0,408	0,8
Доля занятости в наукоемких видах деятельности (производство и услуги) в общей занятости, %	13,9	12,3	27,36
Государственные расходы на НИОКР в % от ВВП	0,75	0,4275	0,21
Доля венчурного капитала в % от ВВП	0,277	0,01	—
Доля коммерческих расходов на НИОКР в ВВП, %	1,31	0,6681	0,46
Число заявок на патенты по процедуре Договора о патентной кооперации на 1 млрд ВВП, евро	1,98	0,1386	0,13
Доходы от продажи лицензий и патентов за рубеж, % от ВВП	0,77	0,0462	0,036
Продажи новых для рынка и новых для фирмы продуктов в общем объеме отгруженной продукции, %	14,4	11,1	17,45

Таблица 2. – Некоторые показатели IUS из третьей группы по России и Беларуси в сравнении со средними показателями по ЕС

Тем не менее, если посмотреть итоги прошедших лет, динамика развития инновационного потенциала была положительной. Республика Беларусь шла по пути инновационного развития экономического потенциала страны. К сожалению показатели инновационного развития снизились в 2014-2015 годах, и это объективно вызвано ухудшившимися внешними условиями и системным кризисом в Беларуси. И для решения этих проблем необходимо адаптировать национальную экономику к сегодняшней конъюнктуре мирового рынка и провести реформы, направленные на развитие рыночных институтов.

Литература и электронные публикации в Интернете

1. Малашенкова О. Ф., Семиградская Э. А. Анализ эффективности инновационной инфраструктуры стран Единого экономического пространства в контексте международных оценок URL: http://elib.bsu.by/bitstream/123456789/108761/1/malashenkova_semigradskaya_Trudy_2014.pdf (дата обращения: 07.04.2016).

2. Наука и инновационная деятельность в Республике Беларусь:

статистический сборник / под ред. В. И. Зиновского. – Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – 2014. – 121 с.

3. Национальный статистический комитет Республики Беларусь URL:<http://www.belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/solialnaya-sfera/nauka-i-innovatsii/> (дата обращения: 28.04.2016).

4. Статистический ежегодник: статистический сборник / под ред. И. В. Медведевой. – Национальный статистический комитет Республики Беларусь. – 2015. – 524 с.

5. Цыганов А. Р. Кадровый потенциал белорусской науки – движущая сила инновационного развития / А. Р. Цыганов, А. Е. Дайнеко // Проблемы управления. – 2011. – № 3 (40). – С. 33-37.

6. Шумилин А. Г. Государственное стимулирование развития инновационной деятельности в Беларуси и роль технопарков в поддержке инноваций / А. Г. Шумилин // Проблемы управления. – 2015. – №2 (55). – С. 8-17.

VOLHA AUDZEI, YULIYA CHAIKOUSKAYA

ANALYSIS OF INNOVATIVE CAPACITY OF THE ECONOMY OF BELARUS

Authors affiliation. Volha Audzei (rabotaeconomy@yandex.ru), PhD, associate professor of the Department of Economics and Business Administration of the State Institute of Management and Social Technologies of the Belarusian State University (Minsk, Belarus); Yuliya Chaikouskaya (j1931@yandex.ru), PhD, associate professor of the Department of Logistics of the State Institute of Management and Social Technologies of the Belarusian State University (Minsk, Belarus).

Abstract. Innovations play a significant role in successful development of a country. The article examines the state of the national innovation system of Belarus and reviews development trends of its main components. The authors present a comparative analysis of innovativeness of economies of Belarus, Russia, and the European Union based on the methodology of the Innovation Union Scoreboard (IUS).

Keywords: knowledge economy, innovation, national innovation system, high-tech products.

UDC 330.341

Статья поступила в редакцию 5.05.2016

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ГРУЗОПЕРЕВОЗКИ И ЛОГИСТИКА В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ В КОНТЕКСТЕ РАЗВИТИЯ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

В статье рассматривается развитие грузоперевозок в Европейском союзе по видам транспорта и динамика грузоперевозок в Республике Беларусь. Преимущества Республики Беларусь для развития международных грузоперевозок и транзита: важное географическое положение в мире, развития инфраструктура и информационная база, эффективная логистика, низкая стоимость оформления грузов. Перспективы развития международных грузоперевозок и транзита в Республике Беларусь в значительной степени зависят от уровня транспортной логистики, согласованной политики в Евразийском союзе.

Ключевые слова: международные грузоперевозки, транзит, логистика, глобализация, транспорт, Европейский союз.

УДК 347.272

Галина Владимировна Турбан. (TurbanGV@mail.ru), к.э.н., доцент, заведующая кафедрой международного бизнеса Белорусского государственного экономического университета, 220070 г. Минск, Партизанский пр. 26, к. 225. + 375 17 209-78-23

В мировой экономике усиление интернационализации и глобализации производства приводит в свою очередь к интернационализации и глобализации транспортно-логистических систем и товаропроводящих сетей.

Развитие мировой экономики показывает, что треугольник «США – Европа – Азия» является местом сосредоточения финансовых и товарных потоков мира, причем в XXI веке основной транзит осуществляется при поставке товаров между странами Европейского союза и Азиатско-Тихоокеанского региона. Объем торгового оборота «США – Европа – Азия» составляет свыше 600 млрд. долларов США в год, контейнерных перевозок – превышает 6 млн. единиц (Булко 2013, с. 154). Темпы роста торговли транспортно-коммуникационными услугами в мире вдвое опережают темпы роста торговли товарами.

Процессы глобализации мировой экономики и возрастание транспортной активности государств привели к созданию в Европе сети международных транспортных коридоров, два из которых пересекают территорию Республики Беларусь. Скорость и качество перемещения грузов в таких коридорах определяется уровнем эффективности их инфраструктуры, что дает существенный эффект и повышает конкурентоспособность белорусского международного транспортного сообщения. Международные перевозки грузов являются одним из наиболее перспективных направлений развития экономики транзитных государств, к которым относится и Республика Беларусь.

Роль транспорта в экономике Республики Беларусь можно охарак-

теризовать через его долю в валовой добавленной стоимости, которая за последние пять лет не превышает 10-11%. Относительно низкий вклад транспорта Беларуси в валовую добавленную стоимость (8,3% в 2014 году) объясняется недостаточно рациональным использованием ресурсов на транспорте и слабым развитием транспортного сервиса, не связанного с перевозкой, который составляет 18% (в развитых странах этот показатель равен 25-30%) (Кудряшов 2016). Выход из данной ситуации может быть найден в развитии транспортно-логистической системы путем создания сети транспортно-логистических центров.

Грузоперевозки в Европейском союзе

Транспорт является одной из основ экономики ЕС и играет важную роль в экономическом росте и создании рабочих мест. В транспортной отрасли занято около 10 млн. человек (4,2% от общего числа занятых в экономике), непосредственно обеспечивающих транспортные потребности экономики и населения ЕС (Булко 2013, с. 156). Половина работников отрасли занята на автомобильном транспорте: 2/3 в грузовом секторе и 1/3 – в пассажирском. Общие затраты на перевозки составляют около 1 трлн. евро в год, то есть более 10 % ВВП Европейского союза. Стоимость транспортной инфраструктуры и технологий оценивается в 20% суммарной стоимости основного капитала стран ЕС, а протяженность автомобильных дорог ЕС составляет 5 млн. км, в том числе 60 тысяч километров современных автомагистралей. Трансевропейская транспортная сеть охватывает наиболее важные направления перевозок. Ожидается, что к 2020 году протяженность трансевропейских автомобильных дорог достигнет 96 тысяч километров (Чайковская 2013, с. 11).

В обеспечении грузовых потоков на территории ЕС сложились явные диспропорции. В 2013 году из общего объема перевозок грузов на автомобильный транспорт приходилось около 46 %, морской транспорт – 42 %, железные дороги – 8 %, внутренние водные пути – 4%. В странах ЕС по-прежнему актуальной остается проблема конкуренции между различными видами транспорта. В настоящее время акцент переносится на автомобильный транспорт. Автоперевозчики, создав жесткую конкуренцию другим видам транспорта и между собой, вынуждены обходить нормы, касающиеся продолжительности рабочего дня, лицензий и дорожной безопасности. Основной причиной нарушения законодательства является сравнительно низкая себестоимость перевозок автотранспортом в новых странах, вступивших в ЕС.

Современная транспортная политика ЕС предусматривает около 60 особых мер, реализация которых должна значительно приблизить страны союза к созданию единой трансевропейской транспортной системы. Эти меры, по существу, представляют собой программу действий, содержащую предложения, касающиеся всех видов транспорта. В ее основе лежат следующие принципы:

- 1) Диверсификация перевозок грузов различными видами транспорта и повышение качества его работы. В ЕС предпринимаются законодательные шаги по изменению отдельных положений контрактов с целью защиты интересов перевозчиков и более строгого соблюдения правил добросовестной конкуренции. Предполагается установить более жесткий контроль над ростом автомобильных перевозок и обеспечить железнодорожный и водный транспорт как наиболее экологически чистые

необходимыми средствами для превращения их в конкурентоспособные альтернативы и тем самым избавиться от длительной практики несбалансированной конкуренции.

В соответствии с транспортной политикой ЕС до 2050 года, которая была принята 28 марта 2011 года в Брюсселе, 30% автомобильных грузоперевозок на дистанции более 300 км необходимо переключить на другие виды транспорта, основным образом, на железнодорожный и водный. Причем к 2050 году далекие автогрузоперевозки обязаны будут сократиться уже на 50% (Ежегодный доклад IRU, 2014).

Таким образом, настоящая структура грузоперевозок по территории ЕС будет меняться, а всем остальным участникам перевозочного процесса понадобится принимать во внимание эти перемены.

2) Развитие интермодальных перевозок. В настоящее время специалисты ЕС полагают, что в этой области пока еще мало ощутимых достижений, если не считать нескольких крупных портов на стыке железнодорожных и водных коммуникаций. Поэтому более масштабной интеграции видов транспорта придается большое значение, поскольку она способна существенно повысить перевозочный потенциал транспортной системы. Приоритетной задачей считается техническая гармонизация и применение прогрессивных перевозочных технологий.

3) Проведение единой тарифной политики. В ЕС существует страновая специфика взимания платы за проезд. Это ведет не только к раздробленности внутреннего рынка союза и нарушению конкуренции в рамках транспортной политики, но и к отсутствию реального стимула для использования «чистых» видов транспорта и наименее загруженных путей сообщения. Для решения этой проблемы будет проходить согласование и унификация налогов на топливо для коммерческого транспорта (в частности, для грузовых автомобилей) и согласование правовых норм взимания платы за проезд (Чайковская 2013, с. 14).

Регулирование транспорта сопряжено с трудностями из-за противоречий между целями ЕС и протекционистскими национальными интересами. Поскольку международные нормы и правила направлены на облегчение торговых и коммерческих связей, в них не в полной мере учитываются требования защиты окружающей среды и безопасности движения.

Расширение границ ЕС и выход трансъевропейских сетей за пределы континента актуализируют проблему гармонизации международных и национальных интересов в области транспорта. Европа намерена играть большую роль в принятии международных норм и правил, регулирующих транспорт, путем обеспечения ЕС полноценного доступа в межправительственные транспортные организации. Занимая консолидированную позицию в этих организациях, Европейский союз смог бы больше влиять на их работу и продвигать идею создания такой системы международного транспорта, которая учитывала бы фундаментальные требования устойчивого развития всей сети транспортных коммуникаций.

Развитие международных грузоперевозок в Республике Беларусь

Важнейшим показателем интегрирования транспортной системы Республики Беларусь в мировую экономику является рациональное использование существующих транспортных сетей, реализация преиму-

ществ их географического расположения и коммуникационной способности, обеспечивающих кратчайший путь и минимальные временные рамки прохождения грузов между странами ЕС и Азиатско-Тихоокеанского региона. Республика Беларусь имеет хорошие условия для развития международных грузоперевозок: через территорию страны проходит ряд кратчайших маршрутов, на государственном уровне проводится большая работа по оптимизации процедур пропуска транспортных средств и улучшению их сервисного обслуживания.

По территории Республики Беларусь проходят два международных транспортных коридора – №2 и №9. Транспортный коридор № 2 имеет маршрут Лондон – Париж – Берлин – Варшава – Минск – Москва – Нижний Новгород. Преимуществом использования белорусского участка данного коридора является сокращение на 30–35 % расстояния перевозок по сравнению с вариантом объезда территории Республики Беларусь через страны Балтии или Украину (Дзикович 2012, с. 24). Другой важной составляющей транспортной системы Республики Беларусь является участок Критского коридора № 9 (граница Украины – Гомель – Могилев – Орша – Витебск – граница Российской Федерации) и № 9В (Гомель – Минск – Вильнюс – Клайпеда), соединяющий Финляндию, Литву, Россию, Беларусь, Украину, Молдову, Румынию, Болгарию, Грецию. Благодаря наличию этого коридора организована устойчивая транспортная связь между северными и южными морями Европейского континента.

В настоящее время транзитные перевозки грузов автомобильным транспортом через территорию республики осуществляют перевозчики более 40 государств. Наибольшие объемы приходятся на перевозки, осуществляемые с Россией, Турцией, Венгрией, Германией, Литвой, Польшей, Казахстаном, Украиной. Структура грузоперевозок в Республике Беларусь представлена в таблице 1.

Вид транспорта	2005 г.	2009 г.	2010 г.	2011 г.	2012 г.	2013 г.	2014 г.	2015 г.
Перевезено грузов всеми видами транспорта	393,5	420,1	456,0	493,3	484,4	471,2	467,5	447,4
в том числе:								
трубопроводный	164,6	146,7	143,0	142,8	137,4	134,2	130,6	132,5
железнодорожный	125,1	134,0	139,9	152,8	153,7	140,0	141,4	131,4
автомобильный	100,7	133,9	166,9	191,0	189,3	192,5	191,7	180,4
внутренний водный	3,0	5,5	6,2	6,7	4,0	4,5	3,8	3,0
воздушный	0,014	0,025	0,019	0,009	0,014	0,011	0,04	0,04

Таблица 1 – Динамика грузоперевозок в Республике Беларусь по видам транспорта, млн. тонн

В 2015 году организациями и индивидуальными предпринимателями перевезено 447,4 млн. тонн грузов, что на 4,3 % меньше, чем в 2014 году (Национальный статистический комитет Республики Бела-

рუსь, 2016). Автомобильным транспортом было перевезено 180,4 млн. тонн грузов, что на 5,9 % меньше, чем в 2014 году. Железнодорожные перевозки также уменьшились относительно уровня 2014 года (падение на 7,1 %). Сокращение объемов железнодорожных грузоперевозок наибольшее среди всех видов транспорта. Грузоперевозки воздушным транспортом незначительны и фактически остались на уровне 2014 года. Структура грузооборота по видам транспорта в 2015 году представлена на рисунке 1.

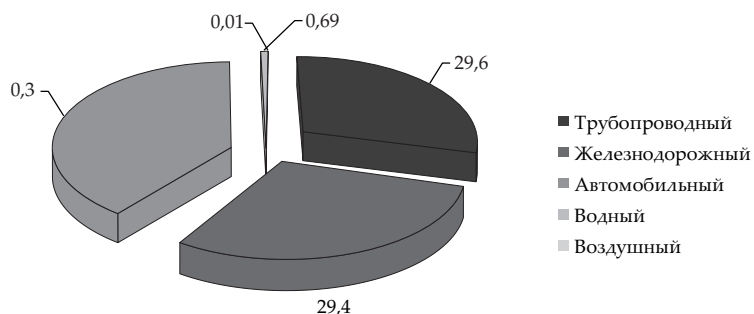


Рисунок 1 – Структура грузооборота Республики Беларусь по видам транспорта в 2015 г., %

В структуре грузооборота автомобильный транспорт занимает наибольшую долю – 40,3% от всего объема. Грузооборот железнодорожным транспортом в 2015 году составил 131,4 млн. тонн или 29,4% от всего грузооборота.

Потенциал для развития международных грузоперевозок в Республике Беларусь обусловлен следующими факторами:

1. Географическим положением:

- Беларусь занимает важное географическое положение в мире. Самые кратчайшие маршруты между странами Запада и Востока, Севера и Юга пролегают именно через территорию Беларуси.

Поддержанию в надлежащем состоянии важнейших международных транспортных магистралей постоянно уделяется самое серьезное внимание со стороны Правительства и дорожной администрации страны, и для этого выделяются необходимые ресурсы и финансовые средства. Особое внимание уделяется обустройству пограничных переходов с целью увеличения их пропускной способности и уменьшения времени простоя при пересечении государственной границы.

- Беларусь занимает важное стратегическое положение в мире. Страна имеет общую границу со странами Западной Европы. Российская граница в силу союзнических отношений отодвинута до территории Польши, где начинает частично действовать правовое поле не только с Россией, но и с отдельными странами СНГ.

2. Техническими возможностями:

- транспортный комплекс Беларуси имеет достаточно развитую инфраструктуру. В Брестском, Гродненском, Минском и других транспортных узлах промышленных центров Беларуси имеется достаточный технический потенциал для осуществления транспортно-экспедиционных услуг в полном объеме, а в случае ограниченных возможностей – условия, территория и материально-техническая база для создания в них транспортно-логистических центров;

- *высокий уровень научно-технического развития общества.*

3. Устойчивой технологической структурой транспортных операций:

- в приграничных транспортных узлах и крупных областных транспортно-промышленных центрах Беларуси сложились *достаточно отработанные технологии* выполнения грузовых и коммерческих операций, связанных с перевозкой грузов и их документальным оформлением, накоплен значительный опыт и имеется достаточный кадровый потенциал, что подтверждается эффективной работой на протяжении последних десятилетий;

- *достаточный уровень квалификации специалистов* транспортной отрасли страны. При этом эффективными являются логистические схемы доставки с низкими тарифами и малыми скоростями доставки, а на последних фазах – доставка «точно в срок».

4. Широкой информационной базой:

- *внедрение новейших компьютерных и телеинформационных технологий* в Беларусь уже началось. Республика давно интегрирована в мировую информационную сеть, идет процесс замены старых линий связи на оптоволоконные, хозяйствующие субъекты используют самые современные информационно-вычислительные комплексы и средства связи мирового уровня;

- *достаточно высокий уровень развития вычислительной техники* и внедрение технологических *информационных систем* на транспорте, в таможенных организациях и у крупных грузовладельцев, позволяет наиболее эффективно решать логистические задачи для внутригосударственных, экспортно-импортных и транзитных перевозок грузов.

5. Надежным правовым полем: государственные структуры Республики Беларусь постоянно занимаются проблемой по созданию единого правового поля транспортного комплекса Беларуси со странами СНГ и другими приграничными странами, исключающего сложное и объемное документальное оформление.

Транспортная логистика в Республике Беларусь

Повышение транзитной привлекательности не может обойтись без транспортной логистики. Логистика позволяет экономить до 15-20% издержек, связанных с производством и доставкой товаров потребителю.

Всемирный банк ежегодно, начиная с 2007 года, рассчитывает индекс эффективности логистики LPI (LogisticsPerformanceIndex). В соответствии с данным индексом наиболее развитыми логистическими системами обладают Сингапур, Германия, Нидерланды, Япония, Великобритания, Гонконг (Китай), Швеция, Бельгия, Финляндия, Дания и США.

Среди стран СНГ и Балтии по индексу эффективности логистики в 2014 году лидирует Латвия (36), Эстония (39), затем следуют Литва (46 место) и Украина (61). В первом рейтинге LPI в 2007 году среди 150 стран Республика Беларусь заняла 74 позицию, опередив Россию (99 место) и Казахстан (133-е место) (таблица 2) (Ролева 2015).

Несмотря на рост эффективности логистической среды Беларуси с 2,53 баллов в 2007 году до 2,64 балла в 2014 году, позиция страны ухудшилась с 74 до 99 места. При этом, хотя позиции республики по трем компонентам за последние 2 года улучшились и отставание от лидеров (Германии и Сингапура) немного сократилось, другие страны добились больших успехов, что и привело к снижению места Беларуси в рейтинге.

Страна	Интегральный показатель (место страны)			
Литва	2,78 (58)	3,13 (46)	2,96 (58)	3,14 (46)
Эстония	2,95 (47)	3,16 (43)	2,86 (65)	3,21 (39)
Украина	2,55 (73)	2,57 (102)	2,85 (66)	2,88 (61)
Латвия	3,02 (42)	3,25 (37)	2,78 (76)	3,22 (36)
Казахстан	2,12 (133)	2,83 (62)	2,69 (86)	2,66 (88)
Беларусь	2,53 (74)	-	2,61 (91)	2,64 (99)
Россия	2,37 (99)	2,61 (94)	2,58 (95)	2,62 (90)

Таблица 2 – Страны СНГ и Балтии по индексу эффективности логистики

Правительством реализуются дополнительные меры по упрощению для логистических центров документооборота и административных процедур, в том числе в рамках повышения позиции Беларуси в рейтинге Всемирного банка по индексу эффективности логистики.

Развитие оптовой и розничной торговли за последнее десятилетие сопровождается динамичным ростом спроса на логистические услуги. На рынке транспортно-логистических услуг в Республике Беларусь работает более 1000 организаций и индивидуальных предпринимателей, которые кроме грузоперевозок в международном сообщении предоставляют услуги по сопровождению груза, оформлению таможенных, товарно-транспортных и других документов (Ролева 2015, с. 176).

Первый логистический центр в республике появился пять лет назад. На начало 2015 года введены в эксплуатацию и осуществляют деятельность 13 логистических центров: «Брест-Белтаможсервис», «Минск-Белтаможсервис», «Минск-Белтаможсервис-2», «Гомель-Белтаможсервис», ООО «Брествнештранс», ИП «БЛТ-Логистик», ООО «Двадцать четыре», ОАО «Белмагастральавтотранс», ОАО «Озерцо-Логистик», ООО «БелВингесЛогистик», ТЧУП «ШАТЕ-М Плюс», РУП «Минск-Кристалл», ООО «ИнтерСтройПортал Плюс».

Совокупный объем переработанных грузов в существующих центрах в 2014 году достиг более 160 тыс. т, что в денежном выражении составило более 2,2 трлн. руб. Введенные в эксплуатацию логистические центры заполняются продукцией, при этом набор предоставляемых услуг с каждым годом растет.

Логистические центры Республики Беларусь увеличили чистую прибыль в 2014 году на 37 % к уровню 2013 года – до 294,9 млрд. руб. (или 29 млн. долл. США). Выручка от реализации товаров, работ и услуг выросла за 2014 год на 66 % до 3,732 трлн. руб. (или 367 млн. долл.), рентабельность продаж составила 13,4 %. Логистические центры увеличили экспорт услуг в 2014 году на 9 % до 43,3 млн. долл., импорт вырос на 29% до 26,3 млн. долл.

За 2014 год логистические центры оказали услуг по обработке транзитных грузов на сумму 40,8 млрд. руб., организации, осуществляющие логистическую, транспортно-экспедиционную деятельность – на сумму 41 млрд. руб. Логистическая сфера дает 180 млрд. руб. дохода в бюджет в год, 66 % из которого составляет валютная выручка (Ефименко 2015).

Государственным таможенным комитетом приняты единые требования для открытия в логистических центрах пунктов таможенного оформления, проведена оптимизация временной регламентации сро-

ков проведения таможенных операций. В Беларуси таможенное декларирование товаров осуществляется в основном с применением информационных технологий путем использования электронных копий таможенных деклараций. Это позволило сократить время оформления экспортной декларации с 1 часа до 6 минут, а импортной – с 8 часов до 1 часа.

Стоимость услуг РУП «Белтаможсервис» по обработке и оформлению грузов составляет не более 95 евро. В то же время, по имеющейся информации, стоимость аналогичных услуг в России составляет 770 евро, а в Казахстане – 435 евро (Курочкин 2014, с. 60). В Минске и регионе на 1000 жителей приходится всего 39 кв. м. площадей класса «А», в то же время в Вильносе – 130 кв. м., Варшаве – около 300 кв. м., а в Германии – более 800 кв. м.

Заключение

В условиях острой конкурентной борьбы на рынке транспортных услуг возрастают требования к качеству транспортного обслуживания, основными критериями которого являются скорость доставки грузов, ритмичность перевозок, обеспечение сохранности грузов, а также информационный сервис.

Особенно трудоемкими и продолжительными являются операции по оформлению сопроводительных и перевозочных документов на пограничных станциях, ошибки в их оформлении зачастую становятся причинами задержки грузов на границе. Поэтому вопросам разработки и внедрения современных информационных технологий в Беларуси уделяется особое внимание.

Следующим важнейшим направлением повышения эффективности использования транспорта для перевозок грузов в международном сообщении является развитие объектов дорожного сервиса. С учетом географического положения Беларуси развитие дорожной сети и уровня сервиса на дорогах будет способствовать улучшению безопасности и имиджа республики как транзитного государства, увеличивая объем поступлений в бюджет. Ряд автомобильных дорог по-прежнему не соответствуют международным требованиям по обслуживанию водителей, пассажиров и эксплуатируемого подвижного состава. Недостаточно современных средств связи для осуществления оперативной дорожной информации, пунктов оказания медицинской помощи водителям и пассажирам. Количество охраняемых площадок для отдыха водителей, мотелей, кемпингов и других технических устройств на современных дорогах значительно ниже установленных международными нормами (Кудряшов 2016).

Для повышения качества транспортного обслуживания на направлениях перевозок грузов и пассажиров ставится задача создания современных систем организации перевозок. Указанные системы создаются в виде единой интегрированной сети зональных центров информационного и навигационного обеспечения участников транспортного процесса. Развертывание этой сети в перспективе намечается осуществить в первую очередь в крупных транспортных узлах на наиболее загруженных участках.

Согласованная транспортная политика в рамках Евразийского союза должна способствовать увеличению объемов транзита и соответственно увеличению валютных поступлений.

Развитие международных транспортных коридоров, проходящих через территорию Беларуси, – одна из приоритетных задач транспортного комплекса страны. Активная интеграция в систему международных транспортных коридоров создаст дополнительные возможности для развития транспортной системы и дальнейшего совершенствования ее производственной, информационной и технологической инфраструктуры.

Таким образом, Республика Беларусь находится на перекрестке международных транспортных путей, имеет хорошие условия для развития транспортных перевозок. Создание Евразийского экономического союза означает ликвидацию таможенных границ на пути движения товаров и услуг внутри таможенной территории, при этом повышается экономическая активность и товарооборот.

Литература и электронные публикации в Интернете

1. Булко Ольга. Развитие логистических услуг как фактор инновационного развития Беларуси. – Вестник Полоцкого государственного университета. – № 4. – С. 154-162.
2. Кудряшов Никита. Использование транзитного потенциала Республики Беларусь посредством формирования транспортно-логистической системы. URL: <http://www.evolutio.info/content/view/1841/232/> (дата обращения 07.03.2016).
3. Чайковская Юлия. Страны Европейского Союза на мировом рынке автомобильных грузоперевозок. – Логистические системы и процессы в современных экономических условиях: матер. межд. науч.-практ. конф., Минск, 2013 – С. 10-21.
4. Ежегодный доклад IRU 2014. URL: <http://www.iru-eapd.org/detail/publications/id/124> (дата обращения 17.03.2016).
5. Дзикович Николай. Республика Беларусь в мировой транспортной системе. – Научные труды Академии управления при Президенте Республики Беларусь, Минск, 2012. – № 2. – С. 23-29.
6. Перевозки грузов по видам транспорта. URL: <http://belstat.gov.by/ofitsialnaya-statistika/otrasli-statistiki/transport-i-svyaz/osnovnyepokazateli-za-period-s-1995-po-2014-gody/perevozki-gruzov-po-vidam-transporta/> (дата обращения 09.03.2016).
7. Ролева Татьяна. Проблемы и перспективы развития рынка логистических услуг Республики Беларусь. – Экономика, право и проблемы управления. – 2015. – № 4. – С. 176-183.
8. Ефименко Алексей. Формирование и развитие логистической системы в Республике Беларусь – Региональная экономика и управление: электронный научный журнал. – № 1 (17)
9. Курочкин Дмитрий. Развитие рынка логистических услуг Беларуси и зарубежных стран. – Главный экономист. – 2014. – № 11. – С. 60-61.

GALINA TURBAN

INTERNATIONAL TRANSPORTATION AND LOGISTICS IN THE REPUBLIC OF BELARUS IN THE CONTEXT OF GLOBALISATION

Author affiliation. Galina Turban (TurbanGV@mail.ru) PhD, Associate professor, Head of the International Business Department, Belarusian State Economic University. (Minsk, Belarus).

Abstract. The article reviews development of transportation in the European Union by types of transport and dynamics of cargo transportation in the Republic of Belarus. The advantages of the Republic of Belarus for development of international cargo transportation and transit are the following: an important geographical location in the world, a developed infrastructure and information base, efficient logistics, and low cost of cargo execution. Prospects of the development of international cargo transportation and transit in Belarus depend on the level of transport logistics and coordinated policy in the Eurasian Union.

Keywords: International cargo transportation, transit, logistics, globalization, transport, European Union.

UDC 347.272

Статья поступила в редакцию 3.05.2016

ПРИНЦИП СПЕЦИФИКАЦИИ ПРЕДМЕТА ЗАЛОГА: МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОБЗОР

Статья посвящена известному многим странам принципу спецификации имущества, в общих чертах означающему, что предметом ряда сделок, в том числе и залога, должна быть индивидуально-определенная вещь. В некоторых странах требования индивидуализации, однако, не такие строгие, как в других, что, в частности, позволяет заключать договоры залога в отношении будущего имущества. Изучение принципа спецификации приобретает особую актуальность на фоне предпринимаемых рядом стран попыток закрепления такого обеспечительного механизма, как залог всего имущества предпринимателя. Это обеспечение предполагает, что все существующее и будущее имущество залогодателя будет обеспечивать долг перед отдельно взятым кредитором. В статье описываются существующие в разных странах подходы к спецификации имущества и возможным способам описания предмета залога.

Ключевые слова: универсальный залог, залог будущего имущества, принцип спецификации, спецификация предмета залога.

УДК 347.272

Нарижний Артем Сергеевич (Narizhnij.AS@lsrgroup.ru), магистр права, ведущий юристконсульт Отдела договорно-претензионной работы и налоговых правоотношений Санкт-Петербургского офиса Дирекции по правовым вопросам ООО «ЛСР», Ленинградская обл., Гатчина, ул. Ген. Кныша, 14-52, +7 (812) 326 59 66 (доб. 2232).

С учетом все более отчетливо формирующегося в последнее время тренда на вовлечение в экономический оборот будущего имущества путем его использования в качестве предметов таких договоров, как купля-продажа и аренда, не могла не вызвать научного интереса и конструкция залога будущей вещи. Этот феномен, известный со времен еще римского права и широко представленный в законодательствах, договорной и судебной практике многих стран, включая Беларусь и Россию, тем не менее не получил до настоящего времени сколь бы то ни было серьезного исследования, хотя вне всяких сомнений заслужил его.

Так, гражданин, желающий построить дом, зачастую может не иметь денежных средств на оплату строительных материалов и самого процесса работ. В этом случае он идет в банк с просьбой о кредите. Однако практически исключена возможность того, что банк предоставит кредит, основанный на одном лишь доверии к заемщику. А даже если такое вдруг случится, то принятые банком риски напрямую отразятся на процентной ставке: она будет весьма обременительной для заемщика. В связи с этим предпочтительным для обеих сторон кредитного договора будет получение хоть какого-то обеспечения: для заемщика его предоставление будет означать снижение платы за пользование полученными деньгами, для кредитора – дополнительные гарантии полу-

чения долга. Как правило, источником таких гарантий становится имеющееся у должника имущество. Однако если по каким-то причинам такового в наличии у должника не окажется, на помощь может прийти тот самый дом, под строительство которого и берется кредит, то есть будущее имущество заемщика.

Другим примером является автокредитование. Не имея денежных средств в размере, достаточном для оплаты автомобиля, гражданин также обращается в банк. Однако банку обеспечение нужно здесь и сейчас, в момент заключения кредитного договора. И предметом такого обеспечения зачастую выступает та самая машина, на приобретение которой берутся денежные средства. Поскольку к моменту заключения договоров займа и залога договор купли-продажи автомобиля еще не заключен и не исполнен, постольку указанный автомобиль при получении кредита также является будущим для заемщика имуществом.

Однако возможность передачи в залог будущего имущества встречает серьезное сопротивление со стороны известного многим странам принципа спецификации. Этот принцип в общих чертах сводится к тому, что предметом ряда сделок, в том числе и залога, должно быть имущество, обладающее индивидуализирующими его признаками. В отношении же будущего имущества, которое в одних случаях еще не принадлежит продавцу, арендодателю или залогодателю на достаточном для распоряжения им праве, а в других и вовсе не существует к моменту заключения соответствующей сделки, индивидуализация зачастую оказывается попросту невозможной. В той мере, в какой различные виды активов предполагают различные стандарты их описания и различные требования публичности совершаемых с ними сделок, в той мере и правопорядок¹ сталкивается с затруднениями при попытках восприятия таких обеспечительных конструкций, как залог будущего имущества и универсальный залог.

Принцип спецификации: исторические предпосылки.

Исторически, со времен римского права, залог держится на двух опорах: принципе приоритета и принципе следования (Хвостов 1908, с. 103-104; Бевзенко 2015, с. 8-50). Первый из них означает, что в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения должником-залогодателем своего обязательства (неуплаты кредита) кредитор получает право обратиться взыскание на заложенное имущество и удовлетвориться из стоимости, вырученной от его продажи, преимущественно перед другими кредиторами залогодателя. При этом обеспечительные интересы кредитора не страдают даже в тех случаях, когда заложенная вещь остается во владении и пользовании залогодателя и у последнего остается возможность распорядиться ей (продать или подарить), поскольку любое лицо, ставшее собственником предмета залога, будет обязано выдать его залогодержателю в случае неуплаты кредита. В результате новый собственник, даже будучи добросовестным приобретателем, может лишиться вещи в случае неисполнения первоначальным собственником своего обязательства, поскольку у залогодержателя сохраняется право обращения взыскания. Таким образом, принцип следования состоит в том, что право залога следует за вещью, у кого бы она не находилась.

¹ Здесь и далее термин используется в качестве синонима термину «страна», «государство».

Риск приобретения заложенного имущества особенно велик там, где залоговые сделки совершаются в силу простого соглашения, и отсутствует всякая их публичность (доведение сведений о сделке до неопределенного круга лиц), из чего следовало, что никто посторонний не имел никакой возможности узнать о возникновении залога. Таковым, например, было римское залоговое право, знавшее помимо договорных ипотек¹ еще и ипотечи² законные, значительное число которых обременяло³ все имущество должника. Ипотечи, обременяющие все имущество должника, назывались генеральными, и пользовались приоритетом перед любыми договорными ипотеками (Базанов 2004, с. 126-127). При этом они зачастую распространялись также и на будущее имущество залогодателя. Отсутствие публичности негативно сказывалось на обороте, в первую очередь – обороте недвижимости. Необходимость защиты интересов третьих лиц, в том числе и приобретателей заложенного имущества, привело законодателей многих стран к тому, что сделки с имуществом (в первую очередь недвижимым) должны упорядочиваться и подлежать учету в специальных реестрах.

Первые предпосылки к публичности можно отыскать также в римском праве - в Конституции Императора Льва 469 года, согласно которой привилегированной стала считаться ипотечная сделка, совершенная в суде или при троих свидетелях (Базанов 2004, с. 127). В европейском средневековом праве, в таких странах, как Австрия, Франция и Германия, идея публичности сделок с землей получила свое развитие. Владение землей в тот период было фактически вечным, а ее отчуждение являлось событием не только для приобретателя и отчуждателя, но и для всего общества и государства. В этой связи передача права собственности на недвижимость стала распадаться на обязательственную сделку об отчуждении (договор купли-продажи или дарения) и сложный торжественный акт, непосредственно направленные на перевод права собственности на недвижимость. Указанный акт предполагал публикацию и последующее оглашение воль сторон в суде или городском совете. Такому оглашению сопутствовал активный опрос сторон о сделке со стороны соответствующего органа. Делалось это в интересах третьих лиц, таких, например, как родственники и соседи продавца. Ключевой особенностью построения оборота недвижимости на указанных началах являлось то, что соблюдение требований гласности влекло за собой невозможность оспаривания сделки и перехода права собственности к приобретателю со стороны третьих лиц. Такое развитие публичности

¹ Под ипотекой в настоящей статье понимается залог недвижимого имущества.

² Они возникают в силу прямого указания закона. Например, у продавца право залога на вещь, проданную в кредит, возникает в силу прямого указания закона, вне зависимости от того, содержится ли условие о таком залоге в договоре купли-продажи или нет.

³ Под термином «обременение» понимается право, обременяющее или ограничивающее право собственности лица. К обременениям права собственности традиционно аренда (вещь находится во владении и пользовании арендатора, но право собственности остается у арендодателя), сервитуты (права прохода или проезда по земельному участку предоставляемое определенному лицу или неопределенному кругу лиц), арест (судебный запрет продажи вещи). В контексте настоящей работы термин «обременение» будет использоваться в качестве синонима термину «залог», поскольку право залога означает, что имущество может быть изъято у собственника и продано и зачастую предполагает запрет на его отчуждение третьим лицам без согласия залогодержателя.

послужило подспорьем для стабилизации экономического оборота, затронув при этом и залоговые (ипотечные) сделки, совершение которых стало подчиняться аналогичным требованиям. Это положительно сказалось на доступности и стоимости кредита.

Впрочем, европейскому средневековому праву были известны и генеральные ипотеки. Л.А. Кассо отмечает, что согласно французскому законодательству XIII столетия должник, вступая в обязательственные отношения с кредитором, упоминает об ответственности всем своим имуществом. По мнению указанного автора вероятным является то, что эта оговорка была первоначально необходима для допущения взыскания против имущества, в особенности недвижимого; впоследствии же она повторялась как установленная обычаем формула, лишенная существенной необходимости. Результатом такого подхода стал следующий вывод: раз специальная ипотека означала обещание допустить абсолютное и преимущественное удовлетворение из определенной вещи, то и на генеральную ипотеку стали мало-помалу смотреть как на вещное обеспечение, распространяющееся на все имущество должника. А ввиду того, что всякое обязательство должно было со временем влечь за собой имущественную ответственность, установилось предположение, что всякий (кредитный) договор между двумя контрагентами порождает генеральную ипотеку на весь актив должника. С XVI века, благодаря усилиям французских юристов, генеральная ипотека на все имущество стала связываться со всяким обязательством, если только договор был заключен в присутствии представителя общественной власти. Такие генеральные ипотеки, вытекающие из всякого нотариального акта, сохранялись во Франции до конца XVIII века (Кассо 1999, с. 184-185).

И.А. Базанов при этом подчеркивал, что для возникновения права залога на отдельные объекты недвижимости генеральная ипотека должна была разбиваться на ряд специальных ипотек, поскольку только в отношении определенной недвижимости могли совершаться описанные выше торжественные акты (Базанов 2004, с. 106). Здесь можно проследить развитие требований индивидуализации закладываемого имущества, развивающихся параллельно с развитием требований публичности. Без точного описания обременяемой недвижимости запись ипотеки не могла состояться. В связи с этим И.А. Покровский отмечал, что право, задавшись целью устранить всякую неопределенность в области реального кредита, пришло с естественной необходимостью к отрицанию подобных генеральных ипотек и к твердому проведению того, что называется принципом специальности залога: объектом залога может быть только известная определенная вещь (Покровский 1998, с. 213). Подтверждением изложенному служат вовсе не попавшие в Кодекс Наполеона (Французский Гражданский Кодекс 1804 года, действующий и по сей день) положения о генеральной ипотеке (Кассо 1999, с. 184-185).

Принцип спецификации тесно связан не только с допустимостью генеральных ипотек (или универсальных залогов), но и с допустимостью передачи в залог индивидуально-определенных вещей, которые будут созданы или приобретены в будущем. Серьезное развитие и интерпретацию указанный принцип (*the doctrine of specificity*) и лежащие в его основе требования обособления имущества (*specificity requirements*) получили в современной западной юридической литературе. Принцип спецификации означает, что вещные права, возможно, существуют только в отношении индивидуально-определенных вещей

(Baur/Stürner: Sachenrecht 2009) и что недопустимы сомнения относительно содержания распоряжения (Будилов 2015). Следовательно, для распоряжения активом – его продажи, дарения, установления обеспечительного интереса¹ или передачи в доверительную собственность (в траст) – актив должен быть идентифицируем. Если актив не может быть описан с требуемой для его индивидуализации степенью точности, то обеспечительный интерес в нем не возникает и такой актив остается доступным для необеспеченных кредиторов должника. Филип Вуд отмечает, что принцип спецификации является одним из наиболее сбивающих с толку и загадочных аспектов в учении об обеспечительном интересе, но если кто-то действительно осознает то, что происходит на самом деле, он сможет приоткрыть завесу тайны этого эзотерического принципа (Wood Ph.R. 2007, P. 109).

Принцип спецификации обеспечивает правовую ясность как один из признаков правовой стабильности (Baur/Stürner: Sachenrecht 2009). Он глубоко укоренился в различных правовых культурах и основывается на присущих им философиях права собственности и особенностях его переноса с одного лица на другое. Выше мы уже рассмотрели некоторые из них. Филип Вуд полагает, что указанный принцип покоится на следующих предпосылках:

1) Собственность – это право владеть, пользоваться и распоряжаться имуществом без посягательств и угроз изъятия с чье-либо стороны.

2) Защита переноса права собственности. Продавцам и покупателям нужно знать, какое именно имущество подлежит передаче, чтобы покупатель получал оговоренный актив, а продавец больше не мог распоряжаться этим активом как своим собственным.

3) Защита кредиторов. Обеспеченные кредиторы должны знать, собственником какого именно актива является должник, чтобы иметь возможность закрепить свое право на данное имущество и признавать недействительными противоправные посягательства на него со стороны третьих лиц.

4) Банкротство. При банкротстве управляющему нужно знать, какое имущество доступно кредиторам. Обеспеченным кредиторам, получившим приоритет перед другими кредиторами должника, должна быть предоставлена возможность так обособлять заложенный актив, из стоимости которого они могут получить преимущественное удовлетворение, чтобы необеспеченные кредиторы лишались к нему доступа.

5) Фиктивная состоятельность² и публичность. Спецификация

¹ Англо-американские правовые порядки оперируют термином «security interest» (обеспечительный интерес), который предполагает получение кредитором определенного имущественного интереса в активах должника или третьего лица в целях обеспечения уплаты долга последним, устанавливаемым на основании соглашения или закона. Термин используется как родовое понятие и охватывает такие обеспечительные конструкции, как «pledge» (заклад), «mortgage» (ипотека), «floating charge», «fixed charge» (обеспечения, устанавливаемые по праву справедливости в отношении активов компании) и пр. В дальнейшем для целей настоящего исследования, если не будет указано иное, термин «обеспечительный интерес» будет использоваться в качестве синонима термина «право залога».

² В первоисточнике Ф. Вуд использует термин «false wealth», более удачного аналога которому в русском языке подобрать не удалось. Термин «фиктивная состоятельность» означает, что имущественные блага, уже не принадлежащие лицу на праве собственности, но находящиеся у него во владении в силу каких-либо иных оснований, создают видимость наличия права собственности на них такого лица, что делает его состоятельным в глазах потенциальных кредиторов.

имущества тесно связана с принципом обеспечения публичности перехода прав на имущество. Так, у должника во владении может находиться значительное количество имущества, что создает видимость его состоятельности, однако эти активы либо заложены банку, либо находятся в доверительной собственности должника, либо уже проданы кому-то другому. Такая фиктивная состоятельность способна ввести кредиторов в заблуждение и поспособствовать предоставлению необоснованного кредита со стороны последних.

б) Регистрация. Если право на имущество подлежит регистрации, то для совершения регистрации права собственности необходима спецификация такого актива, например, путем точного описания границ земельного участка. Требования регистрации распространяются и на обременения права собственности. Регистрация необходима для получения права на преимущественное удовлетворение, а также для подтверждения действительности обременения в отношении иных кредиторов и третьих лиц. Если требование регистрации не соблюдено, то обременение на них не действует (Wood Ph.R. 2007, p. 109-110).

Принцип спецификации подвергается критике в связи с его несоответствием потребностям стремительно развивающихся финансовых рынков. Так, Э. Йоханссон отмечает, что в то время как нормы права многих государств приспособлены для урегулирования сделок, связанных с индивидуально-определенными активами, торговля на финансовых рынках подразумевает значительные объемы сделок с заменимыми активами, не способными к индивидуализации.

Например, права на бездокументарные ценные бумаги подтверждаются путем внесения записей по счету. Такие бумаги заменимы и нематериальны, т.е. это неосязаемые бестелесные активы с одинаковыми характеристиками, которые не могут быть индивидуализированы по отношению к их владельцам; не существует критериев, позволяющих отличить одну акцию от другой в рамках одного выпуска ценных бумаг. С другой стороны, нормы о праве собственности, как правило, требуют индивидуализации соответствующего актива для передачи права собственности на него. Это означает, что требования инвестора должны относиться к конкретным ценным бумагам для приобретения и сохранения права собственности на них.

Пока финансовые рынки двигались вперед, чтобы приспособить значительные объемы ценных бумаг, хранившихся на счетах, переведившихся со счета на счет и использовавшихся в качестве обеспечения, нормы права собственности по-прежнему требовали, чтобы каждый актив мог быть установлен в физическом пространстве, а потому индивидуализирован. Таким образом, формирующаяся практика держания и передачи ценных бумаг, а также использования последних в качестве обеспечения, ожидаемо столкнулась со структурой традиционного права собственности, что привело к значительной степени правовой неопределенности (Johansson E. 2009, p. 10). Указанная неопределенность заключается в том, что общественные отношения по обороту ценных бумаг не предполагают их индивидуализации при совершении с ними сделок, в то время как законодательством многих стран предусмотрена необходимость точного описания предмета любого договора.

Общие положения о спецификации предмета залога.

По утверждению Н.В. Теплова цель индивидуализации заложенно-го имущества заключается в том, чтобы залогодержатель был вправе обратиться на него взыскание¹. Для этого необходимо поставить залогодателя в такое положение, чтобы залогодержатель мог в каждый данный момент точно определить и указать, на какое именно имущество распространяется его право залога (Соловьев 1926, с. 642). Как отмечает Ф. Вуд, в соответствии с принятым в теории компаративного права делением, различают три группы правопорядков с разной степенью строгости требований к индивидуализации предмета залога. Следовательно, для одних из них принцип спецификации имеет большее значение, чем для других. По общему правилу, она наименее важна в англо-американских странах общего права, достаточно важна для большинства членов романо-германской правовой семьи, и наиболее значима для стран, гражданское право в которых сформировалось под воздействием Кодекса Наполеона (Wood Ph.R. 2007, p. 109-1100).

Изложенное означает, что для обременения имущества действительным правом залога требования к стандартам описания такого имущества могут существенным образом варьироваться. Так, спектр требований к индивидуализации может простирается от необходимости детальной идентификации каждого актива до допустимости самых общих описаний. Например, в некоторых правопорядках мешок картошки, выкопанной в Ленинградской области, должен быть описан как «тканевый мешок коричневого цвета, маркированный написанным черными буквами номером пять, содержащий 40 килограмм картошки, выкопанной в Ленинградской области, и находящийся на верхней левой полке товарного склада, расположенного по определенному адресу»; в других правопорядках достаточным будет его описание как «мешка картошки на складе компании»; в третьих же и вовсе допустимо указание на залог «всех пищевых продуктов», «всех товаров» или «всех активов» компании. Результатом строгих требований спецификации (первый пример) становится значительное сужения сферы действия залогового права и, как следствие, доступность необеспеченным кредиторам большего числа активов. Филипом Вудом выделяются, в частности, следующие аспекты такого сужения:

1) Наличие формальных требований к описанию существующего имущества в обеспечительном документе (закладной, договоре залога);

2) Исключение из сферы действия обеспечительного интереса будущего имущества в той мере, в которой оно не может быть идентифицировано иначе, как указанием на его вид, то есть с требуемой степенью точности. Сказанное относится и к замене предмета залога, в частности, к замене инвестиционных ценных бумаг (акций);

3) Оборотные активы (дебиторская задолженность, сырье, товары в обороте), не могут стать предметом залога, в той мере, в какой невозможно их детальное описание и неопределимо их местонахождение;

4) Обеспечительный интерес не может быть создан в отношении части определенной родовыми признаками имущественной массы, например, в правах на инвестиционные ценные бумаги, фиксируемые в системе внесения учетных записей, в той мере, в какой такая часть не может быть выделена и идентифицирована (Wood Ph.R. 2007, p. 109).

¹ Еще одно значение принципа спецификации Н.В. Теплов находит в ситуациях, когда предмет залога гибнет. (Теплов 2013, с. 75 – 101).

Таким образом, если имущество должно быть идентифицировано, то с практической точки зрения это зачастую означает, что такое имущество должно существовать. Следовательно, строгие требования спецификации негативно влияют на создание обеспечительного интереса в имуществе, которое будет приобретено в будущем. Так, несуществующее на момент заключения договора залога имущество не может быть опечатано, на нем не могут быть оставлены знаки, указывающие на факт его передачи в залог, оно не может быть передано на хранение складу и включено в реестр заложенного имущества. В связи с этим залог имущества, которое будет создано или приобретено в будущем, не находит одобрения в ряде правопорядков по следующим причинам:

- должники-физические лица могут быть лишены средств к существованию в будущем (если закладывается будущая вещь, то это зачастую может означать отсутствие у должника текущего ликвидного имущества; в случае неплатежеспособности гражданина банк сможет обратиться взыскание на создаваемое имущество сразу после его появления);

- отвергаются требования публичности владения имуществом, призванные противодействовать фиктивной состоятельности. Это объясняется тем, что будущие активы не могут передаваться, находиться во владении и не подлежат регистрации (в момент появления актива у потенциальных кредиторов может складываться впечатление, что актив «чистый», однако в действительности он уже был заложен до момента его создания и, как следствие, может выбыть из имущественной сферы должника, уменьшив её);

- снижается количество активов, доступных необеспеченным кредиторам (банк, будучи сильным участником экономического оборота, не упустит возможности распространить свое залоговое право не только на существующую, но и на будущую имущественную сферу должника. В этом случае необеспеченным кредиторам, таким, например, как работники должника не остается никаких источников удовлетворения их притязаний к должнику в случае банкротства последнего);

- имеет место потенциальное оказание предпочтения одному из кредиторов, поскольку фактически обременение новых активов устанавливается для обеспечения просроченной задолженности (имущество может возникнуть уже после того, как срок оплаты кредита наступил и в отношении должника возбуждено дело о банкротстве; тем самым банк получает преимущества перед остальными кредиторами в ходе конкурсного производства, что противоречит принципам конкурсного права, в частности, принципу пропорционального удовлетворения кредиторов);

- актив отбирается у банкрота после возбуждения дела о несостоятельности, что может воспрепятствовать его спасению (имущество было заложено до введения процедуры банкротства и в связи с этим может быть продано по требованию кредитора, однако оно могло использоваться для извлечения прибыли самим должником и тем самым содействовать его оздоровлению);

- обременяется имущество, которое следовало бы оставить ликвидным (заложное имущество, как правило, стоит значительно дешевле, чем такое же незаложенное и, следовательно, является менее ликвидным).

Практическим последствием исключения будущего имущества является то, что обеспечение может быть создано лишь в момент, когда

должник приобретет актив. Противопоставляется указанным аргументам потребность оборота в таких инструментах, как генеральная ипотека и универсальный залог.

Подходы к спецификации в отдельных правопорядках.

Получив общие представления о спецификации предмета залога и связанных с ней аспектах, перейдем к практическому воплощению указанного принципа в законодательствах отдельных стран. Здесь необходимо еще раз подчеркнуть широкий спектр требований к спецификации имущества: от дозволения общего описания в странах англо-американского права до полного исключения такого описания в странах иных правовых семей. В частности, английское право позволяет описывать предмет залога как «все существующее и будущее имущество, принадлежащее компании», а ст. 9 Единообразного торгового кодекса США (Uniform Commercial Code. The American Law Institute and National Conference of Commissioners on Uniform State Laws. 2014) (далее – ЕТК) – как «все имущество определенного вида». Отсутствие препятствий для универсальных залогов в этих странах объясняется, в том числе, и существующими там централизованными системами учета, предполагающими внесение в них соответствующих документов и сведений. Напротив, строгая спецификация, требующая создания обеспечения индивидуально в отношении каждого отдельно взятого актива, служит одним из основных оплотов, противостоящих допустимости генеральных ипотек и универсальных залогов. В случае с низкими стандартами описания мы имеем функциональность и свободу, в случае со строгими требованиями спецификации последние заменяются формализмом и ограничениями.

Республика Беларусь. В соответствии с п. 1 ст. 320 Гражданского кодекса Республики Беларусь (далее – ГК РБ) в договоре о залоге должны быть указаны предмет залога и его стоимость, существо, размер и срок исполнения обязательства, обеспечиваемого залогом, сторона, у которой находится заложенное имущество, а также иные условия, предусмотренные законом. При этом ст. 317 ГК РБ, озаглавленная «предмет залога» и устанавливающая, в частности, что предметом залога может быть всякое имущество, в том числе вещи и имущественные права, не предъявляет каких-либо требований к описанию заложенного имущества. При этом законодательство Беларуси допускает возможность передачи в залог любого движимого имущества, определенного родовыми признаками. Такая передача в силу ст. 338 ГК РБ осуществляется в порядке, установленном для залога товаров в обороте, а соответствующий договор должен определять родовые признаки заложенного товара и его общую стоимость. Такой законодательный подход позволяет сделать вывод об относительной мягкости требований спецификации по белорусскому праву. Отметим, что залогодатель товаров в обороте обязан вести книгу записи залогов, в которую вносятся записи об условиях залога товаров и обо всех операциях, влекущих изменение состава или натуральной формы заложенных товаров, включая их переработку, на день последней операции.

Положения о залоге товаров в обороте подтверждают общее правило о том, что залогодателем должен быть либо собственник, либо лицо, имеющее право хозяйственной ведения или оперативного управления,

установленное в ст. 316 ГК РБ. Кроме того, для залога товаров в обороте сделано исключение из нормы п. 1 ст. 322 ГК РБ, регулирующей порядок возникновения права залога. Так, по общему правилу право залога возникает с момента заключения договора о залоге, а в отношении залога имущества, которое подлежит передаче залогодержателю, с момента передачи этого имущества, если иное не предусмотрено договором о залоге, а в случаях, если необходима регистрация договора, - с момента регистрации договора. Однако п. 2 ст. 338 ГК РБ предусмотрено, что товары в обороте, отчужденные залогодателем, перестают быть предметом залога с момента их перехода в собственность, хозяйственное ведение или оперативное управление приобретателя, а приобретенные залогодателем товары, указанные в договоре о залоге, становятся предметом залога с момента возникновения у залогодателя на них права собственности, хозяйственного ведения или оперативного управления. Примечательно, что иных исключений из правила о моменте возникновения залога законодателем сделано не было, в том числе и для будущих вещей и имущественных прав, залог которых в целом является допустимым в силу п. 6 ст. 321 ГК РБ. В результате в силу буквального толкования закона получается, что залог на такие будущие вещи (не являющиеся товаром в обороте) и права требования¹ возникает с момента заключения договора залога, а не с момента получения залогодателем права собственности на вещь. Возможность такого толкования свидетельствует о наличии в законодательстве пробела, поскольку залог на будущие вещи не должен возникать ранее момента возникновения права собственности залогодателя на них (лицо не вправе распоряжаться большим количеством прав, чем есть у него самого).

Первой своеобразной чертой белорусского законодательства следует признать положения п. 2 ст. 321 ГК РБ, в силу которых при ипотеке предприятия или иного имущественного комплекса в целом право залога распространяется на все его имущество - движимое и недвижимое, включая право требования и исключительные права², в том числе приобретенные в период ипотеки, если иное не предусмотрено законодательными актами или договором. Эта норма свидетельствует о мягкости описательных стандартов предмета залога, существующих в Республике Беларусь. Однако та ее часть, которая посвящена регулированию недвижимого имущества, представляется противоречащей нормам о необходимости регистрации договора ипотеки. В нормах об ипотеке скрывается вторая обращающая на себя внимание особенность белорусского залогового права: белорусское законодательство прямо предусматривает ипотеку будущей недвижимости, для которой сделано исключение

¹ Права требования по договору являются оборотоспособным объектом гражданских прав, то есть могут быть предметом купли-продажи, залога и т.д. Например, А должен уплатить Б 500 рублей к 1 мая, однако Б не хочет ждать этой даты. Он договаривается с С о том, что последний купит у него право требования 500 рублей 1 марта за 450 рублей. Таким образом, Б получает реальные деньги от С раньше, чем получил бы от А. В свою очередь С 1 мая получит большую сумму, чем сам уплатил Б 1 марта, и в этом его выгода. Дисконт в 50 рублей включает в себя риски невозврата долга со стороны А, а также стоимость пользования деньгами в период с 1 марта по 1 мая. В то же время Б может 1 марта занять 500 рублей у С, заложив в обеспечение обязательства по возврату суммы займа свое право требования тех же 500 рублей к А, которое возникнет у него 1 мая.

² Исключительные права возникают как правило на объекты интеллектуальной собственности. Они также могут быть предметом договоров (лицензионные договоры, залог), поскольку имеют денежную оценку.

из общего правила о государственной регистрации договоров ипотеки¹. Так, договор об ипотеке, предусматривающий залог недвижимого имущества, которое поступит залогодателю в будущем и которое на момент заключения договора не считается созданным в соответствии с законодательством, не подлежит государственной регистрации и считается заключенным с момента придания ему письменной формы (п. 3 ст. 320 ГК РБ, п. 1 ст. 6, п. 2 ст. 11 Закона Республики Беларусь об ипотеке № 345-З от 20.06.2008 года (далее – Закон РБ об ипотеке)). С практической точки зрения это означает, что белорусский законодатель допустил резервирование залогового старшинства за залогодержателем до создания объекта недвижимого имущества.

Отметим, что п. 1 ст. 12 Закона РБ об ипотеке устанавливает строгие требования к спецификации предмета ипотеки: так, в договоре об ипотеке должны быть указаны имущество, являющееся предметом ипотеки, его наименование, место нахождения и достаточное для идентификации этого имущества описание, стоимость, а также существо, размер и срок исполнения обязательства, обеспечиваемого ипотекой. В силу п. 2 указанной статьи данные требования распространяются также и на договор ипотеки будущей недвижимости. При этом в таком договоре могут не указываться: право, на основании которого имущество, являющееся предметом ипотеки, принадлежит залогодателю, и наименование государственного органа, такое право зарегистрировавшего (ведь право еще не возникло, а поэтому оно не могло быть и зарегистрировано).

О значимости положений об ипотеке будущей недвижимости свидетельствуют положения п. п. 6, 7 ст. 16 Закона РБ об ипотеке, в силу которых в отношении будущей недвижимости организацией по государственной регистрации недвижимого имущества, прав на него и сделок с ним могут создаваться как документарная, так и виртуальная закладные². Они составляются при участии должника **или залогодателя – третьего лица и передаются залогодержателю или в центральный депозитарий ценных бумаг в Республике Беларусь после государственной регистрации создания этого имущества, возникновения права собственности на него, ипотеки и государственной регистрации соответствующей закладной.**

Таким образом, установленные в Республике Беларусь требования спецификации следует признать достаточно гибкими, а в части допустимости ипотеки будущего недвижимого имущества – по своему уникальными. Это связано с тем, что, как покажет дальнейшее изложение, подобный подход к залого недвижимости не встречается даже в таких странах, как Англия и США.

Англия. Как было отмечено выше, в английском праве существует довольно широкий спектр обеспечительных механизмов. Так, в силу ст. 85(1) Legal Property Act 1925, в отношении будущего имущества не может быть создан legal mortgage - ипотека на недвижимое имущество, устанавливаемая по общему праву и не предполагающая передачи владения кредитор³. В результате для имущества, права на которое подле-

¹ Отметим, что санкцией за отсутствие регистрации является недействительность сделки (п. 4 ст. 320 ГК РБ).

² Закладными являются ценные бумаги, подтверждающие возникновение и наличие права ипотеки на соответствующий объект.

³ Отметим, что термин «mort-gage» происходит от древне французского термина, означающего «мертвый залог», («dead pledge»), который в свою очередь произошел от латинского mortuum vadicum. Такое название объяснялось тем,

жат регистрации (земля, воздушные и морские суда), по общему праву как правило требуется его индивидуализация. Между тем такая зарегистрированная ипотека может отсылать ко «всей принадлежащей компании земле». При этом, как указывает Эрика Йоханссон, общее право в целом не допускает распространения обеспечения на будущие активы. Более того, в то время как по нормам общего права в одном и том же активе не может существовать несколько имущественных прав, правом справедливости это допускается (Johansson 2009, p. 74).

Так, например, такая разновидность обеспечения, как *charge*, является обеспечением по праву справедливости (*equitable security*) и не предполагает передачи права собственности на актив. *Charge* устанавливается по соглашению между залогодателем и залогодержателем, в силу которого обеспеченный кредитор имеет право продать обремененный актив и использовать вырученные средства в счет погашения задолженности должника. Различают *fixed charge* и *floating charge*. Первый приобретает силу, когда держатель обеспечения получает фактический контроль в отношении заложенных активов. Если же обеспечительный должник сохраняет право распоряжаться активами или использовать их при ведении бизнеса, то такое обеспечение, скорее всего, будет охарактеризовано как плавающее (*floating charge*). При этом спецификация такого имущества компаний, как оборудование и дебиторская задолженность, и, следовательно, создание достаточного контроля в их отношении, могут быть затруднительны. В связи с этим английские суды позволили отказаться от принципа спецификации в той мере, в которой она препятствовала установлению обеспечительного интереса в отношении будущего имущества. Это случилось благодаря двум основополагающим судебным делам.

В деле *Холройд против Маршала* 10 HL 191 (1861 год) собственник мельницы передал в ипотеку оборудование и согласился с тем, что последующее оборудование, которое будет установлено позже, также будет обеспечивать заем. Позже должник установил такое оборудование. Суд постановил, что новое оборудование автоматически становилось предметом обеспечения сразу после того, как приобреталось, без всякого дополнительного соглашения, даже если оно обеспечивало ранее существовавший долг: имущество было индивидуализировано адекватным образом. При этом было ясно, что оборудование, приобретенное в последующем, было предметом первоначального соглашения.

В деле *Тэйлби против официального ликвидатора* 13 AC 523 (1881 год), должник уступил всю будущую дебиторскую задолженность в качестве обеспечения. Суд постановил, что обеспечение охватывает будущую дебиторскую задолженность компаний, как только она возникает, без необходимости заключения каких-либо дополнительных соглашений. Это дело является одним из оснований для плавающего обеспечения в отношении дебиторской задолженности. Однако в силу принятого в последующем законодательства о банкротстве указанное правило не

что при его установлении существовали серьезные сомнения относительно того, заплатит ли должник, и если он не платил, то земля отбиралась у него навсегда и, по сути, становилась для него мертвой, если же должник платил, то земля становилась мертвой для кредитора. Указанный залог противопоставлялся «живому залогу» («*live gage*», «*living pledge*»), посредством которого обеспеченный кредитор получал владение заложенным имуществом, и использовал его для извлечения прибыли. Такой обеспечительный интерес вышел из употребления столетия назад (Wood Ph.R. 2007, P. 26).

получило распространения на дебиторскую задолженность индивидуальных предпринимателей, являющихся физическими лицами (Закон о банкротстве 1913 года (раздел 14), Закон о банкротстве 1986 года (ст. 344)). Совершенные такими лицами универсальные уступка или залог задолженности перед ними покупателей и заказчиком, включавшие и задолженность по будущим обязательствам, признавались недействительными. Впоследствии указанные правила нашли свое отражение во многих правопорядках, основывающих свое законодательство на английском праве.

В результате floating charge стал использоваться в отношении оборотных активов компаний, в том числе в отношении будущих активов с момента поступления последних в собственность должника, в пределах оговоренной сторонами суммы. Следовательно, по английскому праву обеспечение может быть предоставлено в отношении любых разновидностей активов, включая будущие и заменимые вещи. Видом актива может диктоваться характер устанавливаемого обеспечительного интереса.

США. В ст. 9 ЕТК различаются две стадии создания обеспечительного интереса. Термином «attachment» (приложение, установление, закрепление и т.д.) обозначается стадия, на которой обеспечительный интерес¹ вступает в силу в отношении сторон, т.е. должник создает вещное право в предмете обеспечения в пользу кредитора. В свою очередь стадия, на которой обеспечительный интерес вступает в силу в отношении остальных кредиторов должника и третьих лиц, обозначается термином «perfection», и предполагает выполнение тех или иных требований публичности, предусмотренных законодательством для соответствующего вида имущества (владение, регистрация, направление уведомления и т.д.). Действие обеспечительного интереса в отношении должника обычно нецелесообразно до тех пор, пока оно не вступит в силу в отношении кредиторов и третьих лиц, таких, например, как покупатели и прочие залогодержатели. Иными словами, придание обеспечению гласности необходимо для получения обеспеченным кредитором права на преимущественное удовлетворение. Сказанное относится и к будущим активам.

Сказанное выше может быть проиллюстрировано следующим примером. А заключил договор залога с В (attachment) и для них право залога считается возникшим. Однако поскольку С (любое третье лицо) не может узнать о возникновении этого залога, постольку на него действие залогового права не распространяется. Если С приобретет такой предмет залога, он перейдет к нему необремененным (то есть принцип следования, о котором речь шла в начале статьи, работать не будет). Однако если А и В зарегистрируют свое право в реестре (perfection), то сведения о залоге ставят доступными неопределенному кругу лиц, включая приобретателя С, и имущество, в случае его покупки С перейдет к последнему обремененным залогом. Таково значение стадии perfection.

Что касается описания предмета залога, то оно должно разумным образом индивидуализировать закладываемое имущество. Предмет залога может быть индивидуализирован и обычно индивидуализируется посредством использования общих категорий, таких, как банковские счета, товары, нематериальные блага, ценные бумаги. Однако макси-

¹ Термин «обеспечительный интерес» в США имеет значение, схожее с термином «право залога» в европейских странах. В настоящей статье они используются в качестве синонимов.

мально общее описание, такое, как «все принадлежащее корпорации имущество», не допустимо (ст. 9-108 ЕТК). Обеспечение может покрывать приобретаемое в последующем движимое имущество (ст. 9-204 (а) ЕТК), но описание такого имущества не может быть сделано максимально общим образом. При этом будущими считается то имущество, которое одновременно не существует и не может быть индивидуализировано. Особые предписания существуют в отношении потребительских товаров, то есть товаров, приобретенных для личного, семейного или домашнего использования. Так, соглашение об обеспечении не может создавать обеспечительный интерес в потребительском товаре, приобретаемом в будущем, если должник не приобретет на него право в течение 10 дней с момента предоставления кредитором денежных средств.

Германия. В немецком праве принцип спецификации предполагает, что юридически действительной будет обязательственная сделка по отчуждению «бизнеса» (предприятия, земельных угодий, библиотеки и т.п.) другому лицу без перечисления отдельных предметов. При этом достаточным будет являться соглашение сторон по поводу предмета обязательственного договора. Однако передача права собственности на «бизнес» должна осуществляться в форме, специально предусмотренной законом для отдельных предметов, в него входящих. В частности, для передачи права собственности на движимую вещь необходимо в соответствии с § 929 Германского гражданского уложения заключить вещный договор и передать вещь; применительно к земельным участкам потребуются заключить вещный договор и совершить регистрацию в поземельной книге (§ 873, § 925 ГГУ); если речь идет о правах требования по договору - осуществляется их уступка (§ 398 ГГУ), а в случае патентных прав - заключается соглашение сторон согласно § 413 ГГУ в сочетании с § 398 (абз. 1 § 15 Закона о патентах). Исключены, например, такие действия как «передача права собственности на половину стоимости машины в целях обеспечения кредита» или установления «генеральной ипотеки» на все имущество в целом (Baur/Stürner: Sachenrecht 2009). Невозможен в Германии и залог определенной будущей движимой вещи, поскольку немецкому праву и по сей день неизвестен залог движимости без передачи владения кредитору.

Что касается залога товара в обороте, то по результатам состоявшейся в XIX в. дискуссии, в Германии было принято решение о недопустимости залога товаров в обороте с предоставлением залогодателю права распоряжаться товарами без согласия залогодержателя. Л.С. Эльяссон писал по этому поводу, что составители уложения, соглашаясь с тем важным значением, которое могло бы иметь установление этих новых облегченных форм залога, не сочли, однако, возможным ввести их, так как ввиду подвижности вещей этой категории и трудности в установлении их тождества было бы опасно оставить объект залога в руках должника. Таким образом, германское законодательство допускает залог совокупных¹ вещей, а следовательно, и товара, входящего в состав определенного склада с изменением объектов залога, вызываемым самой торговлей, но с непременным условием передачи владения кредитору или по крайней мере участия его во владении в качестве совладельца заложенных вещей (Эльяссон 1926, с. 26). Такое положение вещей в отношении товара в обороте сохранилось и по сей день.

¹ Под совокупной вещью понимается вещь, состоящая из главной вещи и принадлежности: например, земельный участок и расположенное на нем здание.

Голландия. Требования спецификации в Нидерландах в целом схожи с немецкими. Однако голландский непосессорный¹ залог (*bezitloos pandrecht*), введенный в отношении движимого имущества Гражданским кодексом 1992 года является образцом для подражания по сравнению с немецким залогом, поскольку допускает оставление вещи в руках должника. Соглашение о залоге должно разумным образом описывать имущество, но не должно индивидуализировать каждый актив по-отдельности. Соглашением о залоге могут покрываться будущие движимые вещи. Возможен залог будущих требований, каждое из которых по общему правилу должно закладываться по новому акту. Это вызывает определенные неудобства, поэтому наряду с таким громоздким порядком, требующим письменной формы сделки и направления залогодателем уведомления о залоге обязанному по требованию должнику, существует и так называемый *stil pandrecht* - молчаливый залог. Он получил свое название, поскольку должник, требования к которому закладываются, не получает уведомления от кредитора о состоявшемся залоге требований к нему. В то же время такой залог подлежит заверению у нотариуса. По такому залогу могут быть заложены, в том числе, и будущие требования, однако они должны возникать в рамках существующего правоотношения залогодателя и его должника, например, из заключенного между ними договора. На практике на залогодателя возлагается обязанность по формированию ведомостей заложенных активов. Такие ведомости с определенным временным интервалом или по требованию направляются кредитору и оформляются в качестве приложения к соглашению об обеспечении. При этом для отдельных разновидностей движимого имущества, в частности, для оборудования или акций, предусмотрены различные требования.

Франция. С момента принятия Кодекса Наполеона залоговое право претерпело многократные изменения. В качестве примера можно привести судьбу залога товаров в обороте, описанную Л.С. Эльяссоном. Такой залог был допущен в 1898 г. в качестве части закладываемого предприятия, однако законом от 17 марта 1909 г. товар был исключен из числа объектов, входящих в состав предприятия при его залоге. Аргументация такой отмены была построена на сильном противодействии, встреченном со стороны представителей торгового класса, которые утверждали, что возможность залога товара в обороте не облегчает кредит, а, напротив, способствует его ограничению, так как роняет кредитоспособность залогодателя в глазах его поставщиков и тем приносит больше вреда, чем пользы (Эльяссон 1926, с. 25).

Последние серьезные изменения во французском залоговом праве произошли в 2006 году. Их результатом стало то, что в отношении движимого имущества начали действовать достаточно мягкие требования спецификации. Так, предусмотрена возможность залога движимого будущего имущества, существующего как в вещественной форме (ст. 2333 Кодекса Наполеона²), так и в не вещественной, в первую очередь - буду-

¹ Непосессорный (possession - владение) залог предполагает оставление заложенного имущества у залогодателя (традиционная разновидность такого залога - ипотека недвижимости); посессорный (заклад), напротив предполагает передачу заложенного имущества залогодержателю и применяется как правило к движимым вещам.

² Здесь и далее текст Гражданского кодекса Франции представлен по: Гражданский кодекс Франции (Кодекс Наполеона) / пер.с. фр. Захватаева В.Н. М., 2012. С. 533-580.

щих прав требований (ст. 2355 Кодекса Наполеона). При этом в последнем случае сделка должна содержать возможность их индивидуализации или содержать элементы, позволяющие такую индивидуализацию (указание должника, места платежа, суммы стоимости прав требований или их оценки, срока исполнения обязательства) (ст. 2356 Кодекса Наполеона). Залог прав требований как настоящих, так и будущих, вступает в силу в отношении сторон и распространяется на третьих лиц со дня заключения сделки (ст. 2361 Кодекса Наполеона), однако залогодержатель приобретает будущие права требования только с момента их возникновения (ст. 2357 Кодекса Наполеона). Должник по закладываемому праву должен быть участником сделки или подлежит уведомлению о залоге, в противном случае надлежащим получателем исполнения будет залогодатель (ст. 2362 Кодекса Наполеона). Допускается залог совокупности невещественных объектов (ст. 2355 Кодекса Наполеона).

Что касается имущества в вещественной форме, то в силу ст. 2336 Кодекса Наполеона возможным является указание на количество, род или характер предоставляемых в залог предметов. Предметом залога могут быть взаимозаменяемые вещи, которые залогодатель, даже если эти вещи были переданы во владение кредитору, вправе продавать, заменяя их тем же количеством тождественных вещей (ст. 2341, 2342 Кодекса Наполеона). Французский залог товарных запасов, включенный в Коммерческий кодекс Франции¹ в 2006 году, позволяет кредитным учреждениям обеспечивать кредиты залогом товарных запасов. Договор залога товарных запасов, помимо прочих условий, должен включать описание, позволяющее идентифицировать заложенные наличные или будущие товары в натуре, их качество, количество и стоимость, а также указывать на место их хранения (ст. L. 527-1 Коммерческого кодекса). Этот залог распространяется на запасы сырья и материалов, на промежуточную, остаточную и завершённую продукцию, а также на товары, принадлежащие должнику и оцененные в натуре согласно их стоимости на день последней инвентаризации (ст. L. 527-3 Коммерческого кодекса). На должника возлагается обязанность по предоставлению кредитору описи заложенных товарных запасов и бухгалтерской отчетности по всем касающимся их операциям, при этом часть заложенных товарных запасов может уменьшаться пропорционально погашению долга перед кредитором (ст. ст. L. 527-7, L. 527-9 Коммерческого кодекса).

Публичность залога движимого имущества достигается путем регистрации в действующем с 2008 года специальном реестре, либо путем передачи движимой вещи кредитору или обусловленному договором третьему лицу (ст. ст. 2337, 2338 Кодекса Наполеона). В публичном реестре под угрозой недействительности должен быть зарегистрирован и залог товарных запасов в течение двух недель со дня заключения договора (ст. L. 527-3 Коммерческого кодекса). Приоритет определяется соответственно очередности регистрации кредиторов. При этом если на определенное имущество, обремененное залогом без лишения владения, был установлен залог с лишением владения, приоритет принадлежит первому залогодателю, если первый залог был зарегистрирован (ст. 2340 Кодекса Наполеона). Привилегии кредитора на проданные товарные запасы переходят в силу закона на заменившие их запасы.

В противоположность мягким требованиям к индивидуализации

¹ Здесь и далее текст Коммерческого кодекса Франции представлен по: Коммерческий кодекс Франции / предисловие, перевод с французского, дополнение, словарь-справочник и комментарии В.Н. Захватаева. М., 2008. С. 443-445.

движимого имущества, жесткой спецификации подлежит имущество недвижимое. Если требуется произвести регистрацию ипотеки, такое имущество должно быть определено индивидуально, с указанием коммуны, в которой оно находится, и исключая любое общее указание, даже если оно ограничено данным административным районом (ст. ст. 2418, 2426 Кодекса Наполеона). Регистрирующая служба отказывает в принятии документов, если объекты недвижимого имущества не идентифицированы отдельно (ст. 2428 Кодекса Наполеона). Равным образом должны быть идентифицированы составные части обременяемого имущества (ст. 2430 Кодекса Наполеона). Договорная ипотека может быть установлена только тем, кто обладает юридической способностью отчуждать недвижимое имущество (ст. 2413 Кодекса Наполеона) и только на недвижимое имущество, находящееся в гражданском обороте (ст. 2397 Кодекса Наполеона). То есть во Франции исключается ипотека будущей недвижимости.

Россия. Здесь требования к индивидуализации предмета залога исторически обладали определенной гибкостью. В самом начале советской эпохи, навеянный проводимыми в те времена реформами, связанными с новой экономической политикой, востребованность приобрел залог товаров в обороте. Результатом такой востребованности стало закрепление регулирования отношений, возникающих в связи с таким залогом, в ГК РСФСР 1922 года. Такой залог совершенно недвусмысленно распространяет свое действие на будущую имущественную сферу сторон договора залога. Отметим, что указанный обеспечительный инструмент терял свою востребованность и отсутствовал в позднем советском законодательстве, однако действующим законодательством он предусмотрен в ст. 357 ГК РФ.

Залог индивидуально-определенной будущей вещи упоминался еще в Законе Российской Федерации от 29.05.1992 года № 2872-1 «О залоге» (далее – Закон о залоге), п. 3 ст. 6 которого гласил, что *договором или законом может быть предусмотрено распространение залога на вещи, которые могут быть приобретены залогодателем в будущем*. Закон о залоге утратил силу с 01.07.2014 года в связи с принятием Федерального закона от 21.12.2013 года № 367-ФЗ «О внесении изменений в часть первую Гражданского кодекса Российской Федерации и признании утратившими силу отдельных законодательных актов (положений законодательных актов) Российской Федерации» (далее – Закон № 367-ФЗ от 21.12.2013 года). В то же время, схожая норма существовала и в ранее действовавшей редакции ГК РФ, п. 6 ст. 340 которой предусматривал, что *договором о залоге, а в отношении залога, возникающего на основании закона, законом может быть предусмотрен залог вещей и имущественных прав, которые залогодатель приобретет в будущем*. В последствие определенное развитие указанные нормы получили благодаря судебной практике. Так, в п. 4 Информационного письма Президиума Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации (далее – ВАС РФ) № 26 от 15.01.1998 было подчеркнута, что по договору о залоге, заключенному на основании п. 6 ст. 340 ГК РФ, *право залога возникает у залогодержателя с момента приобретения залогодателем соответствующего имущества*.

С 01.07.2014 года позиция ВАС РФ о моменте возникновения права залога нашла свое отражение в измененной Законом № 367-ФЗ от 21.12.2013 года редакции § 3 главы 23 ГК РФ. С этого момента нормы, посвященные залогу будущего имущества выглядят следующим образом.

Согласно п. 2 ст. 336 ГК РФ договором залога или в отношении залога, возникающего на основании закона, законом может быть предусмотрен залог имущества, которое залогодатель приобретет в будущем. В соответствии с п. 2 ст. 341 ГК РФ, если предметом залога является имущество, которое будет создано или приобретено залогодателем в будущем, залог возникает у залогодержателя с момента создания или приобретения залогодателем соответствующего имущества, за исключением случая, когда законом или договором предусмотрено, что оно возникает в иной срок. При этом п. 2 ст. 358.1 ГК РФ, п. 1 ст. 358.5 ГК РФ прямо предусмотрен залог будущих прав.

Однако если залог будущих прав и раньше допускался законодателем, то действительно значимым изменением, связанным с регулированием залога будущего имущества, следует признать появление в законе нормы абзаца 2 п. 2 ст. 339 ГК РФ. Так, в договоре залога, залогодателем по которому является лицо, осуществляющее предпринимательскую деятельность, предмет залога может быть описан любым способом, позволяющим идентифицировать имущество в качестве предмета залога на момент обращения взыскания, в том числе путем указания на залог всего имущества залогодателя или определенной части его имущества либо на залог имущества определенных рода или вида. Иными словами, существенным образом были снижены требования к индивидуализации предмета залога, в результате чего с 01.01.2015 года участникам оборота стал доступен такой обеспечительный инструмент, как универсальный залог. При этом п. 4 ст. 358.1 ГК РФ стал допускаться залог совокупность прав (требований).

Заключение.

Таким образом, на изложенных примерах можно проследить весьма разные подходы, существующие к спецификации имущества в разных странах. Примечательно, например, что в некоторых странах (США) особое внимание уделяется правам потребителей, в других же (Россия, Беларусь) специальных норм, посвященных этим наименее защищенным участникам экономического оборота, найти не удалось.

С другой стороны, удачным представляется опыт Беларуси в части, дозволения заключения договоров залога в отношении будущего недвижимого имущества. Предложенный белорусским законодателем подход позволяет заранее резервировать за кредитором право залога на еще несозданную недвижимость, в силу чего такой кредитор будет пользоваться приоритетным залоговым правом в отношении этой вещи по сравнению с иными кредиторами должника. Такой опыт может быть воспринят и другими странами.

В свою очередь откровенно неудачным видится опыт России в части попытки закрепления конструкции залога всего имущества предпринимателя. Так, существующие параллельно законодательные нормы, устанавливающие особенности возникновения права залога на ценные бумаги, доли в уставном капитале, недвижимое имущество свидетельствуют о том, что без должного уровня предварительной проработки и адаптации залогоу всего имущества предпринимателя уготована судьба остаться мертворожденной конструкцией. Подтверждением сказанному служит полное отсутствие арбитражной практики применения нормы абзаца 2 п. 2 ст. 339 ГК РФ, несмотря на то, что с момента вступления в силу последней прошло уже более полутора лет.

Литература и электронные публикации в Интернете

1. Базанов И.А. Происхождение современной ипотеки. Новейшее течение в вотчинном праве в связи с современным строением народного хозяйства. М., 2004.
2. Покровский И.А. Основные проблемы гражданского права. М., 1998.
3. Кассо Л.А. Понятие о залоге в современном праве. М., 1999.
4. Baur/Stürner: Sachenrecht, 18. Auflage, München 2009, 1086 S.
5. Будилов В.М. Приобретение права собственности по договору в концепции вещного права Германии: к дискуссии о развитии Российского вещного права. М. 2015. 560 с.
6. Бевзенко Р.С. Борьба за залог: третий этап реформы залогового права России // Вестник гражданского права. 2015. № 2. С. 8 – 50.
7. Хвостов В.М. Система римского права. II. Вещное право. Конспект лекций. М., 1908. 485 с.
8. Эльяссон Л.С. Залог товаров в обороте // Революционная законность. 1926. № 11-12. С. 25-27.
9. Соловьев Н. Залог товаров в обороте // Ежегодник советской юстиции. 1926. № 21. С. 640-643.
10. Теплов Н.В. Залог товаров в обороте: анализ института на примере floating charge // Вестник ВАС РФ. 2013. № 10. С. 4 - 15; № 11. С. 75 - 101.
11. Коммерческий кодекс Франции / предисловие, перевод с французского, дополнение, словарь-справочник и комментарии В.Н. Захватаева. М., 2008. 1272 с.
12. Гражданский кодекс Франции (Кодекс Наполеона)/ пер.с. фр. Захватаева В.Н. М., 2012. 626 с.
13. Wood Ph.R. Comparative Law of Security Interests and Title Finance. London, 2007. 971 p.
14. Johansson E. Property Rights in Investment Securities and the Doctrine of Specificity. Springer, 2009.

ARTEM NARIZHNIY

THE DOCTRINE OF SPECIFICITY OF COLLATERAL: INTERNATIONAL REVIEW

Author affiliation. Artem Narizhniy (nas705@rambler.ru), senior legal adviser of LLP «LSR», Master of Law.

Abstract. The article is devoted to the doctrine of specificity. This doctrine is known in many jurisdictions and holds that where an asset is disposed of – by sale, security interest, trust or gift - the asset must be identified. But in Anglo-American common law jurisdictions this doctrine has low importance. Nowadays some countries are changing existing legislative specificity requirements by including universal security into the legal system. The universal security is a security interest over all company assets including future assets. This article is dedicated to different points of view on the specificity requirements existing in some jurisdictions in context of the specificity of collateral.

Keywords: doctrine of specificity, specificity of collateral, universal security, security interest over future assets.

UDC 347.272

Статья поступила в редакцию 29.04.2016

OIKONOMOS:
Journal of Social Market Economy (Lithuania)
2(5), 2016

Журнал основан и издается
Европейской исследовательской ассоциацией “Oikonomos”
(LT-08221 Kalvarijų g. 125, Vilnius, Lithuania)

Web: era-oikonomos.org
Web: oikonomos-journal.org
E-mail: era.oikonomos@gmail.com
Tel.: +370 676 60 722

Главный редактор – Константин Голубев,
доктор экономических наук, кандидат богословия, профессор
Беларусского государственного экономического университета
(Минск, Беларусь)

Выпускающий редактор – Юлия Чайковская
кандидат экономических наук, доцент Беларусского
государственного университета (Минск, Беларусь)

ПЕРЕВОД: Светлана Носова

Подписано в печать 11.06.2016.
Формат издания 70x100/16, усл. печ. листов 7.8
Тираж 100 шт
Печать цифровая
Отпечатано: ООО «Полиграфт»
Лиц. № 02330/466 от 21.04.2014г.,
220112 г. Минск, ул. Кнорина, 50.