

УДК 338

ВЕРИФИКАЦИЯ СОВРЕМЕННЫХ ОТНОШЕНИЙ СОБСТВЕННОСТИ

А.И. Подгорная

Аннотация

В статье дается анализ современной экономической ситуации России с точки зрения верификации отношений собственности. Приводятся результаты исследования проблемы противоречий экономических интересов в акционерных корпорациях инновационного типа. Освещается новое качество современных отношений собственности, рассматриваются возможности перехода на новый уровень развития экономических отношений в отечественной экономике.

В условиях происходящих в стране рыночных преобразований меняются экономические статусы людей, их позиции в системе общественного воспроизводства. Наблюдается определенное затухание производственного, и прежде всего наукоемкого сектора российского хозяйства, и одновременно особую роль приобрели распределительные и перераспределительные отношения. Наибольшее распространение получили рентоориентированный и капиталоориентированный способы присвоения благ. Ресурсы общества все больше используются в целях создания для отдельных социальных групп наиболее благоприятных условий политического поиска ренты [1]. Особую роль в этом играют процессы, связанные с трансформацией отношений собственности, происходящей как эволюционным путем, так нередко в форме принуждения, насильственного передела и даже обмана. Поэтому возникает необходимость осмыслить закономерности этих процессов, дать им оценку, предложить способы управления вектором развития с целью приближения страны к характеристикам социальной рыночной экономики.

Особую роль занимает потребность исследования социально-экономических форм и видов собственности в условиях масштабных преобразований. Констатируя происходящие экономические процессы, можно выявить основные причины, объективно не позволяющие разработать обоснованную стратегию социально-экономического роста: отечественная экономика все более приобретает сырьевую направленность развития, продолжается инвестиционный кризис, отсутствует государственный контроль над большей частью национальных сбережений. Рассмотрение сложных социально-экономических процессов требует реализации принципов единства теории и практики. Многие авторы признают [2], что по-прежнему остались невыявленными глубинные социально-экономические противоречия собственности, скрыты законы и тенденции дви-

жения всей системы отношений присвоения в современной экономике, нет целостной характеристики и воспроизводства собственности. На современном этапе особую роль играет корпоративная собственность и, прежде всего, собственность в рамках акционерной промышленной корпорации инновационного типа. Субъектную структуру формирования и воспроизводства акционерной собственности теперь можно представить как единство персонала акционерной корпорации и общества в лице государства. Взаимодействие и единство интересов корпорации и государства выступает социально-экономической основой формирования акционерной собственности. Сложность проблемы заключается в том, чтобы обеспечить устойчивую коммуникацию между действительными интересами членов корпорации и представителей общества – производителей институтов или общественной формы присвоения корпоративных ценностей. Собственник корпоративных акций выступает как собственник не только рабочей силы, но и некоторых финансовых активов; он выступает в определенной степени и как управляющий процессом присвоения ценностей. Рост доходов субъектов собственности за счет трудового и капитализированного способов присвоения обеспечивает реальную экономическую свободу. Кроме того, акционерные корпорации производят еще один важный фактор, необходимый для развития социальной рыночной экономики – корпоративную культуру. «По источникам финансирования, мобилизации ресурсов, ... стратегической направленности деятельности на огромные пространства и миллионы людей, воздействию на национальные воспроизводственные системы и мировую экономику ... современные корпорации – это, безусловно, ярко выраженный общественный институт, в котором индивидуализированные отношения носят производный и подчиненный характер» [3].

Теперь система социально-экономических отношений присвоения в рамках акционерной корпорации представляет собой взаимопроникновение культур взаимодействующих хозяйственных агентов, включая акционеров, это уникальный творческий процесс создания основ и развития собственной корпоративной культуры. В рамках современной корпорации интеллектуальный потенциал личности формируется, реализуется и расширенно воспроизводится. Современная система акционерной собственности должна быть направлена на создание институциональных условий для менеджмента, призванного обеспечить высокоэффективную самореализацию членов корпорации. В условиях, когда деятельность персонала становится все более интеллектуальной, потребность корпорации в менеджерах начинает снижаться. Анализ отношений присвоения в рамках современной переходной акционерной корпорации меняет представления об акционерной собственности и соответствующем собственнике. Теперь самостоятельной ценностью и объектом присвоения становится не только и не столько акционерный капитал и создаваемые с его помощью товары и услуги, сколько корпоративная культура экономических собственников. Собственником акционерной корпорации является не обладатель контрольного пакета акций, а тот, кто оказывает решающее влияние на развитие корпоративной культуры, формирует цели трудового коллектива. Предпринимательский успех собственников «...обусловлен не тем, что они контролируют большую часть капитала своих компаний, а тем, что они, как основатели бизнеса, ставшего глав-

ным проявлением их творческой натуры, несут за него высшую ответственность, тем, что они представляют живую историю компании, воплощая в себе непререкаемый авторитет в глазах ее работников и контрагентов» [4]. Содержание корпоративной культуры состоит в единстве понимания целей и задач корпораций, что обеспечивает сокращение внутренних транзакционных издержек. Действительным собственником корпорации может быть тот, кто формирует и развивает данную ее культуру, что особенно важно для современной отечественной экономики, где обладание контрольным пакетом акций по-прежнему идентифицируется с полной собственностью. Современные корпорации превращаются в производителей знаний и информации, выступая не только в качестве потребителей высокоинтеллектуального труда своих сотрудников, но и производя высококачественную рабочую силу и человеческий капитал. Таким образом, акционерная корпорация объективно превращается в научно-производственный центр, расширенно воспроизводящий творческих работников. Можно согласиться с тем, что теперь «наемный работник, являющийся «собственником» части неосязаемых средств производства – специализированных знаний – и в значительной степени контролирующей собственный производственный процесс, по ряду признаков схож с самозанятым. Подобный наемный работник может, в конечном счете, занять положение, по существу, автономного субъекта. Процесс формирования акционерной корпоративной собственности был сведен к созданию юридической, а не экономической собственности. В современной экономической литературе господствует точка зрения, в соответствии с которой полным собственником является обладатель контрольного пакета акций, то есть полная собственность здесь практически идентифицируется с юридической акционерной собственностью. В связи с этим отечественный акционерный корпоративный сектор хозяйства оказался в «ловушке контрольного пакета акций», суть которой заключается в том, что обосновывается необходимость смены собственников контрольных пакетов акций корпораций до тех пор, пока акционерный капитал не окажется в руках «настоящего» собственника. Важно подчеркнуть, что с экономической точки зрения, акционерный капитал есть коллективный, совместный и общий, а не долевой капитал. Это есть собственность акционерного общества как единого целого, или, по определению К. Маркса, «комбинированного капиталиста», действующего в рамках статуса юридического лица. Юридическим собственникам акционерного капитала важен поток доходов на данный капитал сегодня и завтра, нежели то, каким образом этот поток будет обеспечиваться в перспективе. Обладание контрольным пакетом акций не спасает ситуацию, так как экономическая власть дает лишь возможность распоряжаться акционерным капиталом, а ключевой вопрос состоит в том, кто и как будет эту экономическую власть осуществлять, то есть экономически реализовывать акционерную собственность. При этом юридическая собственность есть форма бытия экономической собственности, в рамках которой осуществляется функция управления производством. Другими словами, «...экономическое содержание собственности всегда тем или иным образом увязывается с экономической властью, определяющей, как утверждается, способ соединения труда и вещественных факторов производства, претензии на создаваемый продукт и доход» [5]. Оче-

видна роль экономического, то есть созидательного собственника, хотя не следует умалять значение и юридических собственников. Диалектическое единство юридической и экономической собственности обеспечивает возможность формирования потенциала высокой эффективности корпоративной собственности в целом.

В процессе исследования данной проблемы нами было выявлено, что глубинной причиной противоречий в системе собственности является несоответствие прав собственности распределению экономического эффекта от хозяйственной деятельности между субъектами собственности. Отсюда собственно и вытекает значимость именно отношений распределения в системе прав собственности. Сама идея подкрепляется данными, свидетельствующими о переходе количества акций в новое их качество (приобретение новых прав) [6]. Нами была предпринята попытка создать некую аналитическую модель, позволяющую определить стоимость дополнительных преимуществ от укрупнения пакетов акций, при этом использовался метод экспертных оценок. Между тем, в данной модели речь шла о дополнительных расходах владельцев крупных пакетов акций на приобретение юридических прав контроля и воздействия, но нам не удалось провести расчет экономического эффекта этих расходов. Вряд ли предельную цену пакета акций в таком случае следует считать равной стоимости «экономической власти», потому что в данном случае речь идет не о рынках совершенной конкуренции. Нами проанализированы три варианта приобретения такой власти: увеличение пакета, создание коалиции и согласование интересов. Особой характеристикой существующих отношений собственности следует признать изучение генетики и внутренней структуры транзакционных издержек, возникающих в системе функционирования собственности. Нам удалось обосновать положение о том, что напряженность противоречия в системе интересов напрямую влияет на величину транзакционных издержек внутри этой системы. Мы предложили определять недополученную прибыль мелких собственников суммой транзакционных издержек коллективного принятия решений, поскольку запретительно высокие издержки коллективных действий (по М. Олсону), а также эффект безбилетника могут быть причиной перераспределения экономического эффекта и в некотором смысле определять масштабы этого перераспределения. На основе адаптации работ ряда иностранных и отечественных авторов к изучаемой проблеме нами составлена модель для определения рейтинга транзакционных издержек, основанную на количественном измерении влияния трех основных фактор-сигналов. Внутри модели определены критерии, на основе которых осуществляется балльная оценка каждого фактор-сигнала, а также на базе собственной многофакторной регрессионной модели рассчитаны весовые коэффициенты, показывающие степень влияния каждого фактор-сигнала на общий рейтинг. Практические расчеты, проведенные на основе модели, позволили оценить как общий рейтинг транзакционных издержек в различных типах собственности, так и долю каждого фактор-сигнала в нем. Также нами были исследованы и предложены способы разрешения противоречий в функционировании собственности. До изучения фактор-сигналов нами были предложены два способа разрешения противоречий – увеличение доли собственности и согласование интересов. Построенная модель позво-

лила изучить эффективность третьего способа разрешения противоречий – через формирование коалиции. При этом активно применялся инструментарий теории игр и теории «клубов». Рассчитано влияние величины клуба (количества членов) и доли собственности входящих в него членов на изменение рейтинга транзакционных издержек, и установлена относительно более высокая значимость первого фактора по сравнению со вторым. В то же время нами доказано, что наибольший эффект дает включение в клуб малого количества крупных собственников. На основе функционального анализа нами обосновывается положение об эффективности включения управляющего в клуб (дана оценка снижения степени его оппортунизма) и рассчитана оптимальная доля управляющего в корпоративной собственности. Таким образом, наиболее эффективным способом разрешения противоречий в системе отношений собственности признается оптимизация структуры и величины коалиции и реальной доли управляющего.

Следует признать, что теория собственности и, в большей степени, изучение конвертации отношений собственности в последнее время остаются наименее разработанной областью современной российской науки, а иногда и оказываются «за кадром» изучения многих научно-исследовательских коллективов. И это связано, прежде всего, со слабостью их методологического аппарата, что также требует пристального внимания ученых-теоретиков. В то же время сама действительность дает богатый практический материал для развития теории собственности применительно к переходным процессам, но и выдвигает новые требования к ее верификации.

На современном этапе развития экономической системы России все чаще поднимается вопрос о конвертации и верификации теории собственности в новом экономическом пространстве. Все большую роль начинает приобретать нематериальная ее часть, развивающаяся самостоятельно, приобретая самые неожиданные формы. Встает вопрос о переходе в новую систему отношений собственности, более стабильную. Отношения собственности в России прошли множество кругов «рождения и отмирания», и наиболее интересным, на наш взгляд, видится именно сам процесс перехода, необходимые условия для его осуществления. На практике мы сталкиваемся с качественными изменениями отношений собственности. Если раньше противоречия, главным образом, возникали из-за разделения прав владения, распоряжения и пользования, сосредоточения их у разных экономических субъектов, зачастую имеющих противоположные экономические интересы, то сегодня складывается картина, когда во многих случаях юридический и экономический собственник – это разные экономические субъекты, вовлеченные в субъект – субъектные отношения собственности. Собственность развивается как яркая экономическая категория. Все меньше привязок в России остается к социалистической собственности. Меняется содержание отношений, рождается некое бесправие и «сверхправие». Собственность как экономическая категория сливается с властью; в то же время, собственность как юридическая категория становится необходимой формальностью социально-экономических отношений, своего рода издержками этих отношений. Причем эти две научные категории не противостоят друг другу. Отношения собственности продолжают развиваться, используя сложно под-

дающуюся изучению нематериальную сферу. Тут юридическая категория практически бессильна. В нематериальной части отношений собственности господствуют экономические законы, как существовавшие раньше, так и формирующиеся новые. Вместе с тем, можно сказать, что в России формируется новая культура отношений собственности, что, с нашей точки зрения, является предпосылкой перехода к качественно новым отношениям. Причем наше деление отношений собственности на материальные и нематериальные относительно условно, поскольку отношения собственности сложно представить без материального носителя. Сегодня пока невозможно дать полный научный анализ конвертации и верификации отношений собственности. Современные формы собственности представляют собой наборы юридическо-экономических возможностей, с одной стороны, и издержек – с другой. В данном контексте юридическая категория собственности выступает как ограничивающая, а экономическая – как стремящаяся к гибкому развитию. Примером может служить стремление «защитить» интеллектуальную собственность, за это человечество платит торможением своего развития. Множество статей написано о переходе к информационному обществу, новой экономике. Сегодня это и теоретическая картинка, и проявляющаяся реальность одновременно. Встает вопрос о том, будут ли действовать известные экономические законы. Все больше и больше мы находим подтверждений, исключительных случаев, когда законы перестают работать. Например, многие авторы констатируют факт [7, 8], что на мировом рынке перестает действовать закон спроса и предложения. Рынок поделен. Явная конкуренция отсутствует. Следовательно, и разрешаются многие противоречия. В том числе, неуместно будет говорить о противоречиях в отношениях собственности, потому что это качественно новые отношения. Из опыта многих стран мы видим, что на процессы принятия экономических решений сегодня влияют не известные экономические законы, как, например, избежание кризиса перепроизводства путем снижения цены до равновесной, а новые факторы и условия, в которые поставлены экономические субъекты в глобальном масштабе, макроизмерении. На первый взгляд, политики игнорируют экономические законы, но если посмотреть глубже, становится очевидным, что экономические отношения изменились. Простейшим примером является изменение структуры потребностей. В более развитых странах духовные потребности становятся в один ряд с первичными, жизненно необходимыми. Уместно говорить о построении пирамиды потребностей для каждого отдельного индивида. Она уже не такая жесткая. Это в какой-то мере отменяет закон о безграничности потребностей. Давно доказано, что для удовлетворения потребностей, например, в еде, достаточно иметь определенный набор продуктов, включающий в себя жизненно необходимые элементы. Дальнейшее развитие, причем зачастую «навязывание» потребности, приводит в действие закон убывающей предельной полезности, когда мы видим, что дальнейшее развитие потребности приводит к уменьшению продолжительности жизни населения, болезням. Например, биологами было выявлено, что фрукты и овощи, искусственно лишённые способности размножаться, в частности, виноград без косточек, выведенный для удобства потребителя, – отрицательно сказываются на генофонде человечества. Ярким представляется пример решения проблемы лишнего веса населения, ко-

гда потребность в определенных видах продукции «прививается» искусственно, а потом ищется способ борьбы с последствиями такой зависимости – еще один доходный рынок.

Неоднозначен процесс возникновения моды. Это экономический процесс, удовлетворяющий чьи-либо эгоистические интересы, или стихийный, необходимый для выживания человечества. На наш взгляд, это первые «звонки», когда что-то перестает действовать в экономике. Конечно, очень удобно назвать это все модой и исследовать как один из экономических факторов. Но, с другой стороны, если исследовать, что на рынке отнесено к категории моды, можно проследить, какие потребности удовлетворены. Например, сейчас существует несколько физиологически неестественная мода на сверххудые (стройные) фигуры человеческого тела. В какой-то мере это является тормозом чрезмерного раздувания первичных потребностей. Перед потребителем открывается выбор: вернуться к натуральным, издавна известным способам удовлетворения первичных потребностей или выбрать рыночную сторону: не отказываясь от навязанных потребностей, решать проблему с помощью дорогостоящих рыночных препаратов, производимых в соответствии с законом издержки – прибыль. Известные рыночные способы привели к замене естественных, качественно необходимых человечеству элементов на искусственные, дешевые заменители. Поэтому, на наш взгляд, сегодня остается открытым вопрос о безграничном развитии ограниченного человеческого пространства. Поскольку экономический субъект имеет определенные физические границы, то естественно говорить о периоде насыщения, дальнейшее стремление к бесконечности разрушительно действует на структуру. Срабатывает естественный механизм защиты будущего человечества. Поэтому происходит переход системы в стабильное состояние. Сегодня уже доказано, что все экономические системы стремятся не к равновесному, поскольку оно быстротечно и его трудно достичь, а к устойчивому состоянию. Это накладывает свой отпечаток на конвертацию отношений собственности, приобретение ими нового качества. Нас интересует, в первую очередь, возможность исследования этой качественности – где именно состоится этот процесс перехода, конвертации и верификация отношений собственности, что произойдет со старыми отношениями собственности, поскольку пока сложно сказать, взаимодополняющий или взаимоисключающий это процесс. Мы считаем, что у нового качества, к которому стремится экономика, есть новое свойство – *стабильность*. Экономика стремится выйти из циклического развития, неминуемо диктуемого рынком.

Анализ современной экономической ситуации показал, что одним из критериев реализации собственности является создание определенных структур общества, конкретным показателем которых выступает средний класс, непосредственно связанный с восприятием личности как собственника и наделением ее реальной экономической свободой и экономической властью. Поэтому становится актуальным исследование онтологии среднего класса, его особенностей в современной российской экономике, как важнейшей составляющей стабильности и социальной безопасности нации. Следовательно, расширенное воспроизводство данного класса должно соответствовать преобразованию всей системы отношений. Средний класс в рыночной экономике – основной налого-

плательщик, от экономического положения которого зависят инвестиционная активность населения, состояние государственного бюджета, реализация государственных социальных программ и другие социально-экономические процессы. Поэтому применительно к российской экономике его формирование справедливо рассматривать как важный критерий эффективности реформ. Ряд исследователей под средним классом понимает некоторую часть населения конкретной страны, которая в рамках действующих институтов осуществляет расширенное индивидуальное воспроизводство; при этом основным признаком выступает их доходный статус. В современной экономической литературе средний класс определяется как некая «...социальная группа, занимающая средние (между «верхами» и «низами») позиции и выступающая в качестве «социального стабилизатора» общества и источника воспроизводства квалифицированной рабочей силы» [9]. Существуют и более расширительные трактовки среднего класса, под которым понимается экономически самостоятельный социальный субъект, выступающий в качестве стабилизатора общественно-политической ситуации, катализирующий экономические инновации, способный эффективно выполнять функции потребителя, инвестора и производителя.

Для характеристики кратко- и среднесрочной динамики социально-экономического развития приведенные определения среднего класса вполне пригодны, поскольку охватывают основные аспекты хозяйственного поступательного развития: инвестиционную активность, воспроизводство человеческого капитала и рабочей силы, обеспечение социальной стабильности и др. Тем не менее, содержащиеся в изложенных выше определениях характеристики данного класса представляются недостаточно обоснованными именно с социально-экономической точки зрения. Такие качества среднего класса, как «социальный стабилизатор общества», «источник воспроизводства рабочей силы», «катализатор экономических инноваций» и другие, предстают как закономерный результат формирования и роста доходного статуса личности и домохозяйства. Но при этом остается не полностью ясной онтология всех перечисленных характеристик среднего класса, даже если согласиться с ведущей ролью доходов в формировании рассматриваемого слоя населения. Глубинные процессы формирования и развития среднего класса любой страны логически увязывается с собственностью. Средний класс – это класс собственников, «имеющих возможность и способность не «получать» путем перераспределения, а «зарабатывать» посредством экзогенного труда такой объем благ, который позволяет осуществлять расширенное индивидуальное воспроизводство, формируя определенный доходный статус» [10]. Таким образом, далеко не всегда даже высокий уровень доходов личности или домохозяйства может служить основанием для их идентификации со средним классом общества. В частности, высокий уровень доходов в нелегальном секторе российской экономики едва ли может быть основанием для причисления их обладателей к среднему классу – именно в силу перераспределительной, а не созидательной природы данных доходов. Средний класс – это созидующий, производящий класс, высокоэффективно реализующий свою собственность на рабочую силу. Гарантом социальной стабильности общества не может быть «получатель» доходов; социальным фактором действительной стабильности является «созидатель» доходов. Вот почему

доходный статус личности далеко не всегда служит ведущим фактором ее идентификации или самоидентификации со средним классом.

Однако появления среднего класса в общей системе социально-экономических отношений не приводит к ожидаемой социальной стабильности нации. Здесь требуется именно «созидающее» большинство населения страны, заинтересованное в сохранении и расширенном воспроизводстве тех институтов, которые способствуют росту любого домохозяйства до уровня среднего класса. В этом контексте большой интерес представляют собой социальные группы и слои населения, которые непосредственно примыкают к среднему классу, постепенно приобретая его черты. В экономической литературе их называют «протосредними классами», представляющими собой социальный потенциал формирования и развития среднего класса страны. Также важным признаком среднего класса остается уровень образования, уровень общей и профессиональной культуры, приверженность к традициям и морально-этическим ценностям российской нации. В контексте сказанного, исследователи выделяют несколько уровней теперь уже переходного среднего класса: верхний, средний и нижний, который называют «базовым слоем общества» в силу его многочисленности. При этом основными признаками среднего класса для верхнего уровня являются возможности самореализации и повышения своего образовательно-квалификационного статуса, а также место в обществе и обладание социальным капиталом. Средний слой данного класса в основном характеризуется параметрами уровня, образа жизни и образования, а также наличием реальных перспектив продвижения вверх по экономической и социальной лестнице. Для нижнего слоя переходного среднего класса решающее значение имеет его материально-имущественное положение. Именно этот слой рассматриваемого класса в России является основным объектом исследования, поскольку он самый многочисленный, и к нему вплотную примыкают практически все протосредние слои общества. Существующие исследования процесса формирования и развития отечественного среднего класса сходятся в одном: данный класс в нашем обществе находится в существенном меньшинстве и не является фактором социальной стабильности нации и движущей силой рыночных реформ. Основная часть отечественной экономики состоит из «теневого» сектора, где, как уже отмечалось, формируется «иррациональный средний класс» с доходами сомнительного происхождения.

Очевидно, что исследование данной проблемы требует продолжения. Выявление факторов, необходимых для перехода к качественно новым отношениям собственности, с нашей точки зрения, имеет большое практическое значение для улучшения ситуации в российской экономике.

Summary

A.I. Podgornaya. Verification of modern property relations.

The article gives an analysis of modern economic situation of Russia from the point of verification of property relations. The results of investigation the problem of contradiction of economic interests in innovation joint-stock Corporation are analyzed. The new quality of modern property relations and the opportunities of transitions for new level of development of economic relations in native economy are considered.

Литература

1. Собственность в системе социально-экономических отношений / Под ред. В.И. Жукова. – М., 2005. – С. 7–11.
2. Братимов О.В., Горский Ю.М., Делягин М.Г., Коваленко А.А. Практика глобализации: игры и правила новой эпохи. – М., 2000. – С. 16–34.
3. Собственность в экономической системе России / Под ред. Н.И. Титовой. – М., 1998. – С. 82.
4. Иноземцев Л.В. За пределами экономического общества. – М., 1998. – С. 261.
5. Институциональная реформа в современной России: опыт проблемы, перспективы. – М., 2000. – С. 129.
6. Подгорная А.И. Противоречия экономических интересов в отношениях собственности: Дисс. ...канд. экон. наук. – Казань, 2004. – С. 74–100.
7. Радаев В.В. Российский бизнес: на пути к легализации // Вопросы экономики. – 2002. – № 1 – С. 36.
8. Шаститко А.Е. Неинституциональная экономическая теория. – М., 2000. – С. 34.
9. Средний класс в современном российском обществе / Под ред. Е.М. Авраамовой – М., 1999. – С. 10.
10. Космарская Т.П. Количественные характеристики среднедоходных групп населения России // Вопросы экономики. – 2001. – № 1. – С. 82–83.

Поступила в редакцию
03.10.05

Подгорная Алла Игоревна – кандидат экономических наук, ассистент кафедры экономики Казанского государственного университета.