

Редакционный совет:

А.Г. Грязнова - доктор экономических наук, профессор, ректор Финансовой академии при Правительстве РФ

А.П. Жабин - доктор экономических наук, профессор, ректор Самарской государственной экономической академии

А.Г. Зельднер - доктор экономических наук, профессор Института экономики Российской академии наук

В.В. Ивантер - член-корреспондент РАН, доктор экономических наук, профессор, директор Института народнохозяйственного прогнозирования РАН

В.Г. Князев - доктор экономических наук, профессор, проректор Российской экономической академии им. Г.В. Плеханова

А.В. Мещеров - доктор экономических наук, профессор, директор института теоретической экономики Самарской государственной экономической академии

В.Н. Овчинников - доктор экономических наук, профессор, директор Северо-Кавказского НИИ экономических и социальных проблем

А.А. Пороховский - доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой политической экономии экономического факультета Московского государственного университета им. М.В. Ломоносова

Ф.Ф. Стерликов - доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой экономической теории Московского государственного института электроники и математики (технический университет)

В.П. Тихомиров - доктор экономических наук, профессор, ректор Московского государственного университета экономики, статистики и информатики (МЭСИ)

Л.С. Тарасевич - доктор экономических наук, профессор, ректор Санкт-Петербургского государственного университета экономики и финансов
В.А. Тарачев - доктор экономических наук, депутат Государственной Думы РФ
К.А. Титов - губернатор Самарской области
А.Н. Шохин - доктор экономических наук, профессор

Председатель редакционного совета

К.А. Титов - губернатор Самарской области

Главный редактор

А.В. Мещеров - доктор экономических наук, профессор

Заместитель главного редактора

Ф.Ф. Стерликов - доктор экономических наук, профессор

Редактор - И. Н. Лошкарева

Компьютерная правка и верстка - О.В. Егорова

Учредитель - ОАО «СВМБ»

Журнал зарегистрирован 23 июня 1998 г. в Государственном комитете Российской Федерации по печати. Регистрационный номер 017755. СМИ перерегистрировано 30 марта 2001 г.

Адрес издателя и распространителя:

443110, г. Самара, ул. Мичурина, 78, ОАО «СВМБ»

Цена договорная

© Экономические науки, 2005

Подписано в печать 25.02.2005 г.
Формат 60x84/8. Тираж 1 500 экз.
Усл. печ. л. 11,34. Заказ №

Отпечатано в издательстве ООО «Послушный дом»

Научно-информационный журнал

Издается с мая 1999 г.

В НОМЕРЕ:

ЭКОНОМИКА И ПОЛИТИКА

- Зельднер А.Г.** Приоритеты в стратегии экономического роста России.....7
- Горегляд В.П.** О законодательном регулировании финансирования здравоохранения Российской Федерации.....19
- Матвеев К.Ю.** Развитие институциональной системы рынка инновационно-инвестиционных ресурсов в России.....25

МЕТОДОЛОГИЯ И ТЕОРИЯ ЭКОНОМИКИ

- Осипов Ю.М.** Тезисы об экономике как реальности и экономии как собрании мыслей об экономике.....41
- Рязанова О.Е.** Концептуальные ориентиры и тенденции развития банковских финансово-промышленных групп.....50

СОВРЕМЕННЫЙ ХОЗЯЙСТВЕННЫЙ МЕХАНИЗМ

- Зарова Е.В., Котякова М.А.** Статистическое исследование факторов экономического роста в контексте оценки его качества (на примере регионов Российской Федерации).....57
- Гафуров И.Р.** Эффективность использования экономического потенциала территории при реализации стратегических программ регионального развития.....67

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НАУКА И ОБРАЗОВАНИЕ

- Мещерова Н.В.** К вопросу об истории возникновения российских бирж.....81

Экономика и политика

Приоритеты в стратегии экономического роста России

А.Г.Зельднер

доктор экономических наук, профессор
Институт экономики Российской академии наук

Поставленную перед страной задачу увеличения ВВП в условиях сырьевой ориентации инвестиционных потоков и их ограниченности возможно решить в значительной мере за счет перехода к системе приоритетного развития отраслей со значительным мультипликативным эффектом. Если проанализировать пути развития ведущих индустриальных стран мира, то почти все они в стратегии своего развития прибегали к использованию отраслей или программ, обеспечивающих мультипликативный эффект. В качестве таких мультипликаторов на различных стадиях развития выступали: инновационные технологии, ипотека, транспортная инфраструктура, сельское хозяйство и некоторые другие. Причем вне зависимости от уровня развития рыночных отношений в стране и форм собственности на первоначальном этапе роль стартера в запуске мультипликативных программ выполняло государство.

Великая депрессия 1929-1933 гг. в США легализовала государственное вмешательство в рыночную экономику, под этим термином понимается комплекс экономических рычагов и стимулов. Одновременно государство обеспечило развитие ряда приоритетных программ (транспортная инфраструктура, жилищная ипотека и др.) и полностью создало всю необходимую инфраструктуру путем встраивания в рыночный механизм государственных институтов, выступающих в качестве непосредственных субъектов рын-

ка. Так, в США при осуществлении запуска программы жилищного строительства, предусматривающей в качестве ядра систему секьюритизированного ипотечного кредитования как связующего звена финансового рынка и рынка недвижимости, государство на первоначальном этапе взяло на себя выполнение всех непредоставляемых на тот момент рынком функций: организатора, гаранта, страховщика, инвестора, посредника, арбитра и др.

Управление процессом экономического роста - это всегда оптимальный выбор приоритетов развития, обеспечивающих планируемый конечный результат. Оптимизация цели и путей ее достижения является следствием в первую очередь умелого управления. Так, Д. Стиглиц подчеркивал: "Экономика как наука - это учение о том, как общество делает выбор в использовании своих ограниченных ресурсов"¹. В этом плане исключительное значение имеет участие государства в обосновании приоритетов экономического развития страны.

Приоритеты развития любой страны определяются исходя из анализа ее возможностей, что в свою очередь позволяет четко обозначить цель и определить стратегию ее достижения. В конечном итоге достижение поставленных целей должно обеспечивать социально-экономический эффект. Социальный - с позиции роста благосостояния и, соответственно, спроса населения, экономический - с позиции

¹ Стиглиц Д. Экономика государственного сектора. М., 1997. С. 18.

обеспечения расширенного воспроизводства за счет давления спроса.

Сырьевой приоритет развития, навязанный России естественными монополистами (уровень приватизации добычи нефти достигает 95%), привел к тому, что в структуре промышленности удельный вес инвестиций, направляемых в топливные отрасли, составляет свыше 80%. В этой связи значительный интерес представляет оценка системы приоритетов Л. Эрхардом: “Если мы стремились к радикальным сдвигам в деле развития, нет ничего вздорнее и ошибочнее часто высказываемого взгляда, будто высшим приоритетом политики помощи развивающимся странам должно быть содействие экспорту развивающихся государств”. Политика “картельных сговоров и взвинчивания цен на сырье и энергоносители вполне может на короткое время позволить некоторым странам улучшить их торговый баланс. Но что это означает? Даже для богатых сырьем стран нежелательны большие поступления капитала в короткие сроки... Решающее значение для успеха политики развития имеет не величина средств сама по себе, а тот способ, которым они расходуются. Развитие, опирающееся на здоровую основу и приводящее к многообещающим структурным сдвигам, предполагает использование отечественной инфраструктуры...”. И далее, Л. Эрхард выделяет приоритеты: “Внутренний спрос и производство для отечественного потребителя надо поставить в центр всей политики развития”.

Судя по складывающейся политической обстановке в мире, когда становится ясным, что развитые страны не заинтересованы в изменении статуса России как сырьевого придатка, не воспринимают нашу страну как равноправного партнера в развивающемся процессе глобализации,

необходимо очень серьезно, с позиции национальных интересов, подойти к проблеме выбора приоритетов. Актуальность такого подхода вызвана также и тем, что Россия уже опаздывает вскочить на подножку поезда, уходящего в постиндустриальное развитие².

При выборе приоритетов развития для любой страны важно учитывать внешние и внутренние политические аспекты, обеспеченность природными ресурсами и их доступность, уровень жизни и соответствие спроса населения поставленным задачам по росту ВВП, особенно важно учитывать интересы на макро-, мезо- и микроуровнях, с позиции рациональных интересов, в основе которых лежат человеческие ценности.

В процессе эволюции развитые страны сумели объединить интересы различных форм собственности на базе консолидации национальных интересов. Это позволило уже в прошлом веке изъять особые привилегии “прав частной собственности” и установить реальный контроль над процессом эффективного использования всех форм собственности. В России вместо того, чтобы учесть имеющийся опыт эффективного использования собственности, олигархи вывозят капитал, приобретая недвижимость, спортивные клубы и т.п. Более того, активно ведется кампания по защите приоритета прав частной собственности вместо отработки принципов прав собственников с позиции национальных интересов, отработки системы норм и правил, направленных на сохранение и эффективное использова-

² События на Украине (осень 2004 г.) показывают, что размежевание и новый виток холодного противостояния неминуем, а следовательно, можно ожидать ограничений в торговле, новейших технологиях и инвестициях. В этой связи выбор приоритетов - уже не сфера дискуссий, а суровая жизненная необходимость для сохранения России.

ние не только частной, но и всей собственности, в чем залог национальной безопасности России.

Ситуация с эффективностью использования собственности уходит своими корнями в годы приватизации, когда решалась задача массового перераспределения общенародной собственности в частные руки, любыми средствами и методами, включая криминальные. И никто не ставил, и до сих пор не ставит, вопрос о повышении эффективности использования этой собственности в национальных интересах. Более того, в России в результате приватизации сложился (по оценкам экспертов Мирового банка) самый высокий в мире уровень концентрации частной собственности, тормозящий процессы конкуренции, создания широкого слоя предпринимателей и формирование гуманистического общества.

XXI в. ознаменует реальный поворот цивилизации от индустриального пути развития, в основе которого был человек-машина (человек как часть технологического процесса), к постиндустриальному развитию, к гуманистическому обществу, означаящему приоритет человеческих ценностей. Торжество идеалов гуманизма, находящее отражение на всех этапах развития, как показывает история, всегда обеспечивало поступательное развитие общества. Такие качественные скачки отмечены историей античной Греции, эпохой Возрождения. По прогнозам П. Сорокина, исследовавшего взаимосвязь гуманизма и развития общества за период в 2500 лет, в XXI в. ожидается очередная волна гуманистического расцвета. Объективно этот процесс может совпасть с переходом к постиндустриальному развитию. Но эти прогрессивные процессы скорее коснутся развитых стран, но не России, где в процессе реформирования

1991-2000 гг. человек был вообще забыт - вся реформа была направлена на хищническое перераспределение национального богатства в пользу узкой группы лиц. Такое реформирование нашло свое отражение в результативных показателях.

По объему ВВП³ и инвестиций (в сопоставимых ценах), по уровню потребления основных продуктов питания на душу населения и другим социальным индикаторам Россия не достигла показателей 1990-1991 г.

Скачок, совершенный в процессе перехода к рынку за счет либерализации цен, ускоренной приватизации, привел к резкой дифференциации населения по доходам и уровню жизни, к социальному расслоению людей, в то время, когда успех на переходном этапе может обеспечить только консолидация общества, базой для которой служит постоянный рост их благосостояния. Как известно, один из принципов социальных реформ Эрхарда гласил: «Экономическая свобода должна сочетаться с «социальным выравниванием»».

В России за годы реформирования разрыв между 10% богатых и бедных непрерывно возрастает. Если в развитых странах Европы это соотношение составляет 6:1, то в России примерно 20:1. В сложные годы для США ставка подоходного налога для богатых (150 тыс. долл. и выше) достигала 87%, а малоимущие вообще освобождались от уплаты налога. В России все миллионеры и миллиардеры платят

³ Годовые темпы роста ВВП, начиная с 2003 г., снижаются в 2003 г. +7,3%, 2004 г. (оценка) + 6,8%, 2005 г. (прогноз) + 5,8%. В 2003 г. за счет роста цен и экспорта прирост ВВП составил 5,2%, а за счет роста конкурентоспособности и других факторов получено 2% прироста ВВП (см.: Анализ процессов приватизации государственной собственности в Российской Федерации за период 1993-2003 годы. М., 2004. С. 163).

13% подоходного налога - столько же, сколько и те 30 млн. населения, что живут ниже черты бедности.

В методологическом плане при обосновании приоритетов необходимо учитывать следующие принципы:

- выбор приоритетов с позиции социально-экономических конечных результатов, интересов всех форм хозяйствования и форм собственности (в принципе речь идет об эмерджентном эффекте, связанном с наличием в сложных системах свойства ценности, которое присуще системе в целом, а не ее отдельным элементам);

- достижение эффекта взаимодействия всех элементов экономической системы - получение положительного синергетического эффекта (речь идет об обеспечении более высокой общей эффективности по сравнению с суммарной эффективностью частей, взятых отдельно);

- получение мультипликативного эффекта, определяющего умножение эффекта в динамике, за счет включения в сферу производства все большего и большего числа отраслей.

Дискуссии о приоритетах развития России велись на протяжении всей истории. В поиске ключевого звена реформирования после 1861 г. С.Ю. Витте предлагал индустриализацию страны. П.А.Столыпин ключевым звеном экономических реформ считал вопрос о крестьянстве и о земле, ибо высокоэффективное сельское хозяйство - это решение как внутренних проблем, так и внешних (приток валюты за счет экспорта). Производство достаточного количества продовольствия позволяет поддерживать и относительно низкие цены. Дешевое продовольствие снимает частично напряжение с уровня зарплаты и в промышленности, продукция которой становится более конкурентоспособной. Поэтому развитое

сельское хозяйство создает условия для становления конкурентоспособной промышленности.

В современной России к проблеме приоритетов относятся по-разному. Все определяют интересы. По мнению В. Мау, "государство сейчас не может позволить себе выделить какие-то отрасли и финансировать их. И не только из-за невозможности спрогнозировать, окажется ли именно их продукция востребованной. Но и потому, что примеров эффективных госинвестиций на сегодня нет"⁴. Вывод из такого подхода - ничего не меняем, развиваемся в сырьевом направлении, наращивая импорт в потребительской сфере.

По мнению Председателя комитета Совета Федерации по промышленной политике В. Завадникова, "...не должно быть приоритетов, а должны быть нормальные ровные рыночные условия для всех секторов экономики. А дальше уже кто выживет"⁵. Вряд ли такая позиция для современного состояния экономики России может обеспечить ей место среди развитых стран. При таком подходе, когда рыночные условия в стране диктуют монополии, российская промышленность, кроме добывающей, обречена на потерю конкурентоспособности. Разновидностью приведенных выше мнений относительно приоритетов является мнение о том, что попытки определения долгосрочных отраслевых приоритетов, на которых государство могло бы сосредоточить внимание и сконцентрировать ресурсы, неоднократно предпринимались, однако не давали ожидаемого результата⁶.

⁴ Экономика и жизнь. 2004. №49.

⁵ Известия. 2004. 17 нояб.

⁶ См.: Бикташева Д.Л. Системный подход к управлению развитием государственного сектора экономики: Автореф. дис. ... канд. экон. наук. Саратов, 2004. С.17.

Выступая на заседании РСПП (ноябрь 2004 г.), Президент России В. В. Путин подчеркнул, что необходима консолидированная согласованная работа и участие капитала по приоритетным общегосударственным задачам и крупным национальным программам. На данном этапе развития России и ее экономического состояния речь должна идти об обеспечении экономического роста за счет концентрации инвестиционных потоков в точках экономического роста. Среди приоритетов наиболее актуальными, по нашему мнению, выступают:

1. Развитие НТП, создание инновационных ресурсосберегающих технологий, формирование современного технологического уклада. Реализация основных составляющих этого приоритета позволит России войти в число высокоразвитых стран, экспортирующих не сырье, а продукты конечной переработки.

2. Развитие ипотечного жилищного кредитования, учитывая, что, помимо социального эффекта (около 80% российских семей нуждаются в улучшении жилищных условий), достигается 2-3%-й рост ВВП.

3. Обеспечение внутренней продовольственной безопасности и роста экспорта экологически чистой сельскохозяйственной продукции.

4. Развитие транспортной инфраструктуры. По данным Федерального дорожного агентства, каждый рубль, вложенный в дорожное строительство, обеспечивает трехкратный рост прибыли. Приоритет дорожной инфраструктуры был одним из составляющих, которые позволили США выйти из кризиса 1929-1932 гг.

Государственные приоритеты должны финансироваться субсидиарно государством и частным капиталом за счет ис-

пользования институтов и механизмов, включающих:

- систему регулирования цен и тарифов;
- систему государственных контрактов, формирования запасов, закупок и страхования от рисков;
- систему льготного налогообложения и кредитования⁷.

Среди обозначенных приоритетов, пожалуй, наименьший спор вызывает **развитие инновационных технологий**. Как известно, развитие экономики ограничено возможностями науки и техники, что в конечном итоге определяет и экономический рост. По мнению И.Шумпетера⁸, любые нововведения связаны с риском и требуют отказа от старого в пользу непривычного нового. Он выделяет следующие виды инноваций: создание нового продукта, использование новой технологии производства; использование новой организации производства, открытие новых рынков сбыта и источников сырья.

Парадокс положения науки в России состоит в том, что, несмотря на понимание роли достижений НТП в ускорении экономического роста, сокращается финансирование науки. За последние годы наблюдается снижение затрат на развитие науки (менее 1% ВВП, что на порядки меньше, чем, например, в США), почти вдвое (с 1995 г. по 2002 г.) сократился удельный вес инновационной продукции. Если в развитых странах более половины затрат на науку несет частный сектор, то в России в основном все падает на государство, которое вследствие приватизации добычи и переработки природных

⁷ Кредиты частных банков под контролем государства (опыт Китая) приводят к тому, что накапливаемые долги не выступают денежными обязательствами правительства и под них необязательно иметь золотовалютные резервы.

⁸ См.: Шумпетер И. Теория экономического развития. М., 1982.

ресурсов лишено рентных источников и имеет очень ограниченный и напряженный бюджет.

Недофинансирование науки замедляет обновление и совершенствование производства. Удельный вес технологически новой продукции в общем объеме производства в 1992 г. составил 7,2%, а в 1994 г. - 2,6%. Тенденция к снижению сохранилась и впоследствии: в 2000 г. - чуть выше 1%. Объем мирового рынка наукоемкой продукции составляет сегодня 2,3 трлн. долл. Из этой суммы 38% приходится на продукцию США, 30% - Японии, 16% - Германии. Доля же России составляет всего 0,3%. Производство наукоемкой продукции за рубежом обеспечивает 50-55 макротехнологий⁹. Семь наиболее развитых стран, обладая 46 макротехнологиями, держат 80% этого рынка. США ежегодно получают от экспорта наукоемкой продукции около 700 млрд. долл., Япония - 400 млрд. долл.¹⁰

Ипотека в системе выбора приоритетов. Обоснованный выбор приоритетов обеспечивает приток инвестиций, что приводит в действие мультипликатор Кейнса - когда запуск выбранного приоритета вызывает цепную реакцию развития смежных отраслей.

Исходя из опыта развитых стран (США, Германия и др.), становится понятно, что именно государство на данном конкретном этапе экономического развития России может осуществить программу государственного финансирования

жилищного строительства путем создания системы доступного ипотечного кредитования населения. В результате увеличения спроса и оживления рынка недвижимости будет обеспечено раскручивание инвестиционной спирали в смежных отраслях, что незамедлительно вызовет рост производства цемента, железобетонных изделий, металлоконструкций, строительной и транспортной техники, производства стекла, продукции деревообработки, возникнут дополнительные рабочие места и вырастет зарплата. По имеющимся оценкам, вложение одной денежной единицы в ипотечное жилищное кредитование, дает от 2 до 3 единиц прироста ВВП¹¹.

Наши расчеты¹², исходящие из сложившейся структуры затрат на строительство 1 м² жилья, с учетом роста объемов жилья и, соответственно, увеличения производства в смежных отраслях показали, что рост инвестирования в строительство увеличит ежегодный темп роста промышленного производства на 3-3,5% (за счет действия мультипликатора жилищных инвестиций). Таким образом, путем запуска массовой жилищной ипотеки Россия может в очень короткой и обозримой перспективе:

- за счет мультипликативного эффекта обеспечить увеличение темпов экономического роста и решить жилищную проблему;
- направить значительную часть выведенных из оборота сбережений населения в реальные инвестиции;
- обеспечить "социальный союз" правительства и народа России.

Помимо цепной реакции повышения спроса в связанных с жилищным строительством отраслях, большой экономический эффект достигается также за счет:

¹¹ Ужегов А.Н. Квартира в кредит: ипотечная сделка. СПб., 2001. С.25.

¹² См.: Жилищная ипотека в системе мультипликаторов экономического роста. М., 2004. С.5.

⁹ Информационные технологии - кровеносная система современного мира. Несмотря на резкий рост внутреннего рынка IT-технологии, мир в этом плане уходит вперед. Наша доля на мировом IT-рынке составляет 0,7%, ее доля в ВВП составляет всего 1,4%, а в США превышает 5%. На экспорт идет всего 14% отечественной программной продукции, а в Индии - более двух третей.

¹⁰ Экономика и жизнь. 2002. № 3.

1) денежного мультипликатора (прохождение средств по цепочке финансовых институтов: инвестор - финансовый посредник - банк - заемщик);

2) мультипликатора доходов (у всех участников процесса);

3) мультипликатора налогов (у всех участников процесса). Кроме того, следует отметить, что при развертывании системы ипотечного кредитования превращаются в инвестиции сбережения граждан, которые в нынешних условиях недоверия к кредитным организациям в значительной степени выведены из активного народнохозяйственного оборота. В данной ситуации целевое направление государственных средств через механизм ипотечного кредитования в жилищном строительстве (на возвратной основе) для запуска ипотечного инвестиционно-кредитного механизма может стать мощным импульсом разворачивания широкого инвестиционного процесса и резкого подъема экономики. Ведь, как утверждает Дж.М. Кейнс, не объем сбережений населения (как считают многие российские современные экономисты), а значительные колебания объема инвестиций являются основной движущей силой экономики.

Мировой и российский опыт показывает, что только при активной роли государства, заключающейся в создании экономических, законодательных, налоговых, страховых условий для развития всех форм ипотеки, а также при непосредственном участии государства в создании инфраструктуры рынка жилья возможно успешное развитие эффективной системы финансирования жилищного строительства в России.

В целом, характеризуя состояние и проблемы ипотеки, отметим, что жилищный рынок в России попал в сферу инте-

ресов крупных строительных монополистов, различных фондов и банков. Резко возрастает инвестиционная направленность покупаемых квартир. Положение на этом рынке напоминает Россию времен передела сырьевых ресурсов, и здесь есть за что сражаться: 1 т нефти обеспечивает примерно до 130-140 долл. прибыли; а 1 м² жилья (в Москве) - около 1 тыс. долл. прибыли. При такой прибыли очень сложно разрушить сложившуюся монополию в жилищном строительстве.

Для реального решения проблемы необходима государственная, в связи с чрезвычайной социальной важностью по статусу Президентская, программа жилищного строительства России. Данная программа должна быть целевой и адресной, учитывающей всю разнофакторную социальную, экономическую и географическую специфику России. Программа должна быть синхронизирована со структуризацией и развитием производства, учитывая концентрацию населения. На первом этапе России, как минимум, необходимо вернуться к объемам строительства 1990 г. (61,7 млн. м²), это примерное увеличение в 1,7 раза с дальнейшим устойчивым наращиванием объемов строительства. Без запасов жилья ипотека превратится в источник извлечения монопольной прибыли за счет роста цен. Следует подчеркнуть, что активное участие бюджета в обеспечении объемов жилья - это не бесплатное мероприятие, это ипотека (плюс возврат денег и плюс налоговые поступления). Потребности в жилье достаточно высокие. Опрос населения, проведенный Центром исследований РАМ в конце 2003 г., показал, что 39% домохозяйств удовлетворены своими жилищными условиями, а остальные (61%) хотели бы их улучшить. Причем только 12,4% домохозяйств располагали средствами

для улучшения своих жилищных условий. По данным “Института экономики города”, доля населения, способного приобрести квартиру в кредит, оценивается в 10%.

Наряду с опережающим предложением жилья, существенный прорыв в ипотечном строительстве в России возможен за счет обеспечения доступной для массового потребителя ставки кредита. Снижение процентной ставки по кредитам во многом зависит от позиции государства. Как известно, ставку рефинансирования определяет ЦБ с ориентацией на инфляцию. И здесь важна государственная политика по сдерживанию роста цен естественных монополий, разгоняющих инфляцию.

Росту объемов жилья и снижению его стоимости будет способствовать и более гибкий подход к выделению и снижению стоимости земель под строительство.

Во-первых, целесообразна бесплатная передача земли под государственное и муниципальное строительство. Владелец такой квартиры получает право на бесплатную общедолевую собственность на земельный участок под домом и при доме.

Во-вторых, при выделении земли частным застройщикам существующие конкурсы на выделение участка (где, как правило, выигрывают особы, “приближенные к местным властям”) заменяются открытыми аукционами, на которых определяющим выступает сумма предложенных средств, а не особые условия.

В-третьих, решение проблемы с собственностью земли для жилищного строительства привлекло бы иностранный капитал, что также снизило бы стоимость кредитов и жилья.

В системе приоритетов одно из центральных мест принадлежит **сельскому хозяйству**, как базовой отрасли, обеспечивающей продовольственную безопасность. По мнению Н.Д. Кон-

дратьева, именно основой развития народного хозяйства выступает аграрная сфера: экономика не может быть развита более, чем позволяет ей сельское хозяйство. У России имеются все условия для развития высокоэффективного сельского хозяйства.

Россия обладает одним из наиболее весомых в мире природным потенциалом, позволяющим при соответствующих экономических условиях и воле решать все проблемы своей продовольственной безопасности и, более того, стать крупным экспортером экологически чистых продуктов питания. На Россию приходится 12% мировых пахотных земель, 20% мировых запасов пресной воды, 39,2 млн. чел. сельского населения, из которых более половины в трудоспособном возрасте. На душу населения в России приходится по 0,8 га пашни - это один из самых высоких показателей в мире¹³.

Удельный вес продукции сельского хозяйства в ВВП страны составил в 2003 г. 5,8%. Отрасль занимает 7,1% в стоимости основных фондов, и 3% составляют инвестиции в основной капитал. В отрасли занято 13% общей численности работающих. С аграрной сферой связана треть отраслей народного хозяйства. По экспертным оценкам, одно рабочее место на селе позволяет обеспечить занятость 5-6 чел. в других сферах экономики, а рост производства сельскохозяйственной продукции на 1% обеспечивает соответствующий рост всей экономики. При этом доля продовольственных товаров в структуре роз-

¹³ “...Земля - это гораздо больше, чем просто фактор производства. Она является неисчерпаемым источником человеческой энергии и человеческой жизни. Сельское хозяйство представляет собой не просто одну из множества отраслей производства. Она является единственной, естественной и достойной деятельностью человека, единственным облагораживающим условием подлинно человеческого существования... Земля не просто приносит плоды, питающие наше тело, она прежде всего производит нравственные и духовные силы цивилизации” (Мизес Л. фон. Человеческая деятельность. М., 2000. С.604).

ничного товарооборота приближается к 50%.

Все вышесказанное позволяет констатировать, что продовольственная безопасность выступает одним из бесспорных государственных приоритетов. Годы реформирования привели к такому парадоксу, как наличие продуктов питания в магазинах с одновременным снижением производства и потребления на душу населения. Причем снижение потребления - это не следствие борьбы нации за хорошие "фигуры", а результат опережающего роста цен, низкой зарплаты, в целом падение покупательной способности. Продовольственная же безопасность предполагает устойчивое производство основных продуктов питания и обеспечение их доступности населению страны на нормативном уровне.

В условиях ограниченности бюджетных средств и преобладающей убыточности сельскохозяйственных предприятий для подъема аграрной сферы чрезвычайно важно определить и внутриотраслевую систему приоритетов с целью концентрации финансовых и материальных ресурсов. К таким первоочередным отраслевым приоритетам, по нашему мнению, следует отнести:

1. Обеспечение устойчивого производства зерновых с целью гарантированного создания продовольственных, фуражных и резервных фондов. Если ранжировать проблемы, решение которых имеет ключевое влияние на обеспечение продовольственной безопасности, то зерновая проблема выходит на одно из первых мест. И дело здесь не только в обеспечении населения хлебобулочными изделиями, а в том, что увеличение объема производства фуражных зерновых культур в соответствующем ассортименте может обеспечить надежную кормовую базу для живот-

новодства и только на этой базе можно обеспечить наращивание производства мяса и молока.

2. Резкое увеличение производства и потребления мяса птицы и яиц. Птицеводство - отрасль с ускоренным циклом воспроизводства - для выращивания 3-4 кг бройлера необходимо порядка 60 дней. Это позволяет относительно быстро обеспечить население России мясом птицы и яйцом, снять остроту мясной проблемы и перейти к решению проблем скотоводства и свиноводства. К этому следует добавить, что затраты кормов для получения одного килограмма продукции в птицеводстве на треть меньше, чем в скотоводстве, и на 10% меньше, чем в свиноводстве.

3. Увеличение производства и потребления на нормативном уровне растительного масла, рыбы и рыбопродукции.

Достижение поставленных приоритетных задач в сочетании с созданием условий для поддержания личного подсобного хозяйства, обеспечивающего основное производство картофеля, овощей и примерно половины мяса и молока, гарантирует России базу для решения продовольственной безопасности. На этом фоне создаются условия для формирования кормовой базы, позволяющей наращивать производство молока, говядины, свинины и др. Получает импульс к развитию пищевая и перерабатывающая промышленность, возникает потребность в дополнительной рабочей силе. При условии решения продовольственной проблемы и обеспечения доступности продуктов питания будет достигнут благоприятный социальный климат для решения центральной проблемы России - макроэкономической стабилизации и экономического роста.

Одним из важнейших приоритетов в обеспечении экономического роста и повышении конкурентоспособности отечествен-

ной продукции, обладающих мультипликативным эффектом, выступает **транспортная инфраструктура**. Поставленная задача по резкому увеличению ВВП в стране невозможно без существенного развития транспортной инфраструктуры. Причем это важнейший национальный (а не отраслевой) приоритет. Отсутствие современной транспортной инфраструктуры в России отражается на национальной безопасности страны, увеличивает затраты предприятий, обостряет социальные проблемы.

Транспортная инфраструктура обладает значительным мультипликативным эффектом. По данным Федерального дорожного агентства, каждый рубль, вложенный в дорожное строительство, приносит около трех рублей чистой прибыли.

Развитие дорожной инфраструктуры было одним из приоритетов, позволивших США в 1929-1932 гг. преодолеть экономический кризис¹⁴. С 1956 по 1973 г. в США была завершена федеральная программа скоростных автомагистралей, финансирование которой составило 129 млрд. долл., 90% - это государственные инвестиции. Экономический эффект реализации дорожной программы составил примерно 2,1 трлн. долл., что в 16 раз больше затрат¹⁵.

Ущерб России от недостатков дорожной инфраструктуры оценивается в 450-500 млрд. руб. ежегодно. Следует также учесть, что до 70% экспорта российских топливных ресурсов осуществляется через зарубежную транспортную инфраструктуру. Чтобы сократить зависимость от них хотя бы до 30%, необходимо вложить до 50 млрд. долл. Затягивание с ре-

шением этой проблемы - прямая угроза экономической безопасности¹⁶.

Транспорт России обеспечивает 8% ВВП, 12% стоимости основных фондов. Затраты государства на транспорт составили в 2003 г. 1,5% ВВП, в развитых странах 3-4% ВВП, в США, где хорошо развита дорожная сеть, - 1,5% ВВП. России не хватает примерно 1,5 млн. км дорог. Это означает снижение скорости перевозки грузов на 20-30% и потерю примерно 2% бюджета¹⁷.

По данным Росавтодора, протяженность дорог общего пользования составляет 600 тыс. км, при этом дорог с твердым покрытием 31,6 км на 1000 км. В США этот показатель составляет 600 км, в Канаде - 300 км. Примерно 28 тыс. населенных пунктов (15 млн. чел.) не имеют в России регулярного сообщения с центром в зимнее время¹⁸.

По данным Федерального дорожного агентства, себестоимость автоперевозок в России в 1,5 раза выше по сравнению с развитыми странами, а расходы топлива выше на 30%. Плохие дороги влияют на скорость перемещения грузов, это 200-300 км в день, в Европе - около 1000 км. В целом транспортные расходы на единицу произведенной в России продукции в 6 раз выше, чем на сопоставимой с ней по размерам территории США¹⁹.

Одна из сложнейших проблем дорожного строительства - инвестиции. После отмены дорожного налога региональные и местные дороги остались практически без финансирования. С 2003 г. ликвидирован и федеральный дорожный фонд. При этом следует учесть, что строитель-

¹⁴ Касаясь транспортной инфраструктуры, Президент США Д. Эйзенхауэр отмечал: "Этот государственный проект изменил лицо Америки больше, чем любой иной. Его влияние на американскую экономику столь велико, что не поддается точному исчислению" (Экономика и жизнь. 2004. Июнь).

¹⁵ Там же.

¹⁶ См.: Автомобильные известия. 2004. №4.

¹⁷ На 2005 г. в целом на Программу модернизации транспортной системы России (2002-2010 гг.) выделяется из Федерального бюджета 69,3 млрд. руб., а с учетом средств регионов 93,3 млрд. руб.

¹⁸ См.: Экономика и жизнь. 2003. № 20.

¹⁹ Андрианов В. Россия: экономический и инвестиционный потенциал. М., 1999. С. 99.

ство 1 км дороги с твердым покрытием обходится примерно в 1 млн. долл., а России необходимо около 1,5 млн. км дорог.

Источниками инвестирования транспортной инфраструктуры могут выступить: бюджет, целевые займы, частный капитал при создании платных дорог, концессии на разработку прилегающих к дороге полезных ископаемых и лесных участков, твердые отчисления от НДС, стабилизационного фонда и др.

Центральным звеном запуска программ приоритетного развития в экономике России выступают *инвестиции*. Это, по сути, ключевое звено всех проблем. Мобилизация инвестиций - проверка силы воли государства и понимания национальных проблем бизнесом. Как известно, привлечение инвестиций в экономику России происходит достаточно сложно. Объем капиталовложений на начало 2003 г. составил треть от уровня 1990 г. По годовым объемам накопления капитала Россия в 3-25 раз отстает от стран "большой семерки"²⁰. Секцией по экономической безопасности научного совета при Совете безопасности РФ в 2000 г. были одобрены количественные параметры пороговых значений экономической безопасности России. Согласно этим параметрам предельный размер инвестиций в основной капитал (в процентах к ВВП) не должен опускаться ниже 25%²¹. В противном случае происходит нарушение процесса воспроизводства. В России объем инвестирования в основной капитал в процентах к ВВП начал стабильно подниматься только в 2000 г., достигнув к 2002 г. 16,2%.

²⁰ Конкурентоспособность России в 90-е годы: Межстрановой макроэкономический анализ. М., 2000. С.52.

²¹ Сенчагов В.К. Экономическая безопасность: геополитика, глобализация, самосохранение и развитие. М., 2002. С.81-83.

Снижение объема инвестиций приводит к росту износа оборудования и продлению сроков его эксплуатации. Удельный вес производственного оборудования, функционирующего свыше 15 лет, за последние десятилетия увеличился вдвое с 29,6% до 59,2%, а оборудования до 10 лет - уменьшился с 52,2% до 15,3% (в 3,4 раза). Сохранение такой ситуации - это потеря конкурентоспособности российских товаров и роста импорта, что пока реально и происходит.

Краткий анализ инвестиционного процесса позволяет сделать вывод о том, что Россия не имеет стратегии привлечения инвестиций и обеспечения роста экономики за счет модернизации на базе НТП. В России сложился конъюнктурный перекос в структуре инвестиций, большая часть которых направляется на развитие сырьевых отраслей. Конкурентоспособность большинства отраслей промышленности чрезвычайно низка, в сочетании с низким уровнем зарплаты и при возможном падении цен на нефть страна может повторить кризис 1990-х гг. со всеми вытекающими последствиями.

В последнее время Россия начала проигрывать свой внутренний рынок импорту не только из-за укрепления рубля, но и из-за качества импортной продукции. Это означает необходимость инвестиций для модернизации производства и выпуска более качественной продукции. Однако с середины 2004 г. инвестиции в российскую экономику, несмотря на высокий уровень цен на природные ресурсы, начали сокращаться, причины чего заключаются в следующем:

- возросшие риски ведения бизнеса - политическая и экономическая нестабильность;

- курс на сжатие денежной массы, создание чрезмерных по объему фондов, приводящих к сокращению денег в экономике, удорожанию кредитов и сокращению сроков пользования ими.

Главное по-прежнему заключается в том, что инвестиционная деятельность практически исключена Правительством России из макроэкономических целей и не обеспечивает развитие приоритетов, обеспечивающих мультипликативный эффект экономического роста.

России необходима своя инвестиционная стратегия. Инвестиционная стратегия предполагает системный подход к управлению взаимодействием всех инвестиционных источников, обоснование приоритетов развития и достижение поставленных социально-экономических целей за счет эффективного сочетания рыночного механизма и государственного регулирования. Взаимодействие государства и рыночного механизма на раннем этапе развития определяется не только сложившимися политическими и экономическими условиями, но и влиянием тенденций мирового рынка на российскую экономику (в частности, мировой рост цен на нефть определяет в России рост розничных цен, инфляцию и потерю конкурентоспособности). Во всех развитых странах именно государство определяет долгосрочное стратегическое планирование, развитие приоритетов, обеспечивая правовыми и экономическими рычагами адаптацию экономики к условиям функционирования рынка.

Реализация инвестиционной стратегии предполагает устойчивые источники финансирования. Учитывая сложившееся в России положение с низким уровнем нормы инвестирования и разрушающие

последствия при сохранении этой тенденции, целесообразно формирование специализированного Федерального фонда типа "Фонд развития приоритетов России", главная цель которого - обеспечить устойчивый экономический рост, запустить процесс расширенного воспроизводства. Из этого фонда будут финансироваться приоритетные программы, обладающие значительным мультипликативным эффектом. Финансирование такого фонда целесообразно осуществить за счет дифференцированных отчислений от прибыли юридических лиц, примерно по следующей схеме: при прибыли до 1 млн. руб. - 1%, свыше 1 млн. - 2%. При этом сохраняются отчисления из бюджета и допускаются добровольные взносы. Параллельно с этим под патронажем государства фондом выпускаются облигации общероссийского инвестиционного займа, предоставляющие возможность участвовать в инвестиционном процессе широким слоям населения.

Выход России на стадию устойчивого экономического роста возможен на базе четко продуманной экономической стратегии, в основе которой должны лежать всесторонне обоснованные приоритеты. Главное в приоритетах - повышение социальных гарантий и реальной заработной платы, на базе роста производства и производительности труда за счет инвестиций и НТП. И, конечно, экономическая политика государства должна быть открытой, тогда появляется возможность для выработки общенационального консенсуса по выводу страны на траекторию экономического роста за счет концентрации ресурсов на стратегических социально-экономических приоритетах.

О законодательном регулировании финансирования здравоохранения Российской Федерации

В.П. Горегляд

аудитор Счетной палаты Российской Федерации

В своем Послании Федеральному Собранию от 26 мая 2004 г. Президент подчеркнул, что главной целью модернизации российского здравоохранения является повышение доступности и качества медицинской помощи для широких слоев населения в соответствии с Конституцией Российской Федерации.

В настоящее время Счетная палата Российской Федерации проводит аудит эффективности использования государственных ресурсов на оказание гражданам России бесплатной медицинской помощи, предоставляемой в соответствии с требованиями ст. 41 Конституции РФ. Основной его целью является анализ обеспечения конституционных прав граждан на бесплатную медицинскую помощь в государственных и муниципальных учреждениях здравоохранения.

Первый этап проведения аудита эффективности показал, что ситуация с финансированием системы здравоохранения в России складывается не просто. Ежегодное увеличение объемов государственного финансирования не привело к росту этих расходов в процентном отношении к ВВП. Более того, если в настоящее время расходы на здравоохранение составляют 2,9% к ВВП, то к 2007 г. этот показатель снизится до 2,3% ВВП. А согласно рекомендациям ВОЗ, расходы на здравоохранение должны составлять не менее 5-6% ВВП.

Несмотря на многообразие существующих в Европе систем финансирования отрасли, общий размер расходов на здравоохранение во многих странах достиг высоко-

го уровня и колеблется от 6,6 до 10,7% ВВП. В США расходы на здравоохранение составляют 13% ВВП.

Еще одно сопоставление. В середине 1990-х гг. среднедушевые расходы на здравоохранение в западноевропейских странах составляли 1419 долл. США. При этом различия между странами весьма значительны (максимум в Швейцарии - 2294 долл. США, минимум в Греции - 600 долл. США).

В Российской Федерации фактическое подушевое финансовое обеспечение территориальных программ государственных гарантий на 1 жителя в год на сегодняшний день не превышает 100 долл. США. На 2005 г. расчетный подушевой норматив предусмотрен в размере 3157 руб. - чуть больше 100 долл.

Но даже и существующие скудные нормативы не были выполнены более чем в 50 субъектах РФ. В силу неравномерности социально-экономического развития регионов отмечается значительная дифференциация финансового обеспечения здравоохранения: уровень финансирования здравоохранения (в годовом подушевом расчете) по субъектам Федерации в расчете различается в десятки раз (от 643 руб., или 23 долл. США, в Северной Осетии-Алании до 10 970 руб., или 354 долл. США, в Чукотском автономном округе).

Модернизация здравоохранения в целях обеспечения доступности и качества медицинской помощи для широких слоев населения - одна из стратегических целей деятельности Правительства Российской Фе-

дерации на период до 2008 г. Для реализации этой цели деятельность федеральных медицинских учреждений должна быть направлена, прежде всего, на повышение доступности и качества оказываемой населению высокотехнологичной медицинской помощи.

К сожалению, в проекте федерального бюджета на 2005 г. финансовое обеспечение поставленных Президентом Российской Федерации целей не просматривается. Расходы федерального бюджета по разделу 09 "Здравоохранение и спорт" определены в сумме 82,5 млрд. руб., что составляет 109,3% к соответствующим расходам федерального бюджета на 2004 г. При этом доля расходов федерального бюджета на здравоохранение сокращается как по отношению к ВВП (с 0,49% в 2004 г. до 0,44% в 2005 г.), так и по отношению к общим расходам федерального бюджета (с 2,8 до 2,7%).

Анализ предусмотренных на 2005 г. бюджетных ассигнований на здравоохранение позволяет сделать вывод о том, что для достижения целей, которые ставит перед собой Правительство, потребуется значительно больше средств, чем предусмотрено проектом федерального бюджета. Так, обеспеченность потребности населения в высокотехнологичных видах медицинской помощи (нуждающиеся/плановое число пролеченных больных) должна возрасти с 76% в 2002 г. до 82% в 2005 г. и до 85% в 2007 г. На решение этой важной задачи в 2005 г., по расчетам Минздравсоцразвития России, необходимо выделить 17,3 млрд. руб., или четверть всех расходов на здравоохранение. Однако в проекте федерального бюджета на 2005 г. на высокотехнологичные виды медицинской помощи предусмотрено только 6,6 млрд. руб., или 38,3 % от потребности. Кроме того, учитывая, что расходы на одного больного при оказании этих видов медицинской помощи в проекте федерального

бюджета на 2005 г. предусмотрены на уровне 103% к текущему году, а с учетом инфляции - 94,3%, программные показатели по обеспечению потребности населения могут быть не выполнены.

Не выполнены и рекомендации Совета Федерации (Постановление от 28 апреля 2004 г. № 119-СФ) о финансировании федеральных целевых программ в объемах, установленных при утверждении этих программ, а в случае уменьшения финансирования - о внесении в них изменений. В проекте федерального бюджета на 2005 г. по ряду программ были уменьшены объемы финансирования без их переутверждения.

Например, по подпрограмме "О мерах по развитию онкологической помощи населению в Российской Федерации (2002-2006 годы)" проектом федерального бюджета на 2005 г. предусмотрено финансирование в сумме 614,6 млн. руб., или 59,2% к паспортным данным (и 39,4% к заявленной потребности). При этом необходимо учесть, что в 2003 г. уровень финансирования к паспортному показателю составил 21%, в 2004 г. - 48,8 %. Такое финансирование вряд ли позволит решить задачу снижения смертности населения от новообразований и запущенности онкологической патологии.

При проведении аудита эффективности использования государственных средств на оказание гражданам бесплатной медицинской помощи мы постарались оценить риски, которые могут возникнуть при недостаточном финансировании, несбалансированности объемов и видов бесплатной медицинской помощи, их несоответствии рекомендуемым федеральным нормативам. Выяснилось, что **следствием недостаточного финансирования расходов по оказанию населению бесплатной медицинской помощи могут стать снижение ее доступности, уве-**

личение заболеваемости за счет “накопленных” хронических заболеваний, рост инвалидности и смертности населения и т.д.

Поэтому представленные законопроекты в первую очередь следует рассмотреть с точки зрения рисков, которые могут снизить доступность для населения бесплатной медицинской помощи.

Здесь возникает ряд вопросов, которые мы считаем своим долгом сегодня сформулировать для их последующего учета в работе над законопроектами.

“Об обязательном медицинском страховании”

Мы, несомненно, должны поддержать общую идеологию пакета законопроектов, которые предусматривают страховую модель финансирования медицинской помощи - принцип одноканального финансирования. Важно отметить также централизацию управления системы ОМС в виде административного подчинения территориальных фондов ОМС Федеральному фонду (ст. 22), что усилит государственный контроль за целевым и рациональным использованием средств обязательного медицинского страхования.

В то же время мы должны внести ряд предложений, которые не связаны с изменением идеологии предлагаемых законопроектов, но призваны серьезно изменить те подходы, которые заложены в качестве механизмов по реализации этой идеологии.

1. Мы считаем, что закон “Об обязательном медицинском страховании” должен юридически *регулировать именно процесс обязательного медицинского страхования*, которое в значительной мере должно обеспечивать реализацию конституционных прав граждан на бесплатную медицинскую помощь. Это, кстати, следует и из его названия. Однако в нынешнем своем виде законопроект значительно шире - *наряду с*

обязательным медицинским страхованием, в нем содержатся попытки регулировать и добровольное медицинское страхование; кроме того, вводится термин “дополнительное страхование”, четко не определенный ни с юридической, ни с функциональной позиции.

Система обязательного медицинского страхования - это вид социального страхования, когда поступающие от работодателей и самозанятых граждан средства, а также страховые взносы органов исполнительной власти субъектов Российской Федерации расходуются (или должны расходоваться) на медицинское обеспечение всех членов общества по принципу социальной солидарности, в зависимости от потребности в бесплатной медицинской помощи: богатый за бедного, здоровый за больного.

Данный вид страхования нельзя смешивать с добровольным медицинским страхованием, поскольку принципы и подходы к организации оказания и финансированию медицинской помощи в рамках программ обязательного и добровольного медицинского страхования различны по своей сути. Кроме того, законопроект не устанавливает систему гарантий в добровольном страховании.

Представляется целесообразным исключить из законопроекта об обязательном медицинском страховании статьи, к этому виду страхования не относящиеся. Что касается добровольного медицинского страхования, то оно должно регулироваться отдельными нормативными правовыми актами. *При этом добровольное (частное) страхование должно осуществляться только в соответствии с нормами Федерального закона “Об страховой деятельности”.*

2. *Законопроект не раскрывает механизма одноканального финансирования здравоохранения.* Он лишь предлагает “предоставление гарантированной медицинской помощи за счет объединения средств обяза-

тельного и добровольного медицинского страхования”.

При этом данный законопроект усложняет всю систему медицинского страхования. Он указывает, что только страховые медицинские организации могут выступать страховщиками по обязательному медицинскому страхованию. В то же время есть примеры, когда территориальные фонды обязательного медицинского страхования, минуя частных посредников, успешно выполняют функцию страховщиков, экономя значительные средства обязательного медицинского страхования.

К тому же с учетом того, что закон должен быть введен в действие с 1 января 2005 г., трудно реализовать сформулированные в ст. 15 требования по обеспечению финансовой устойчивости к страховым медицинским организациям. Это может привести к значительному сокращению страховых организаций, занимающихся обязательным медицинским страхованием, а в дальнейшем к монополизации страхового рынка в данной сфере.

Вызывает настороженность большое количество прав, предоставляемых страховым медицинским организациям, являющимся в основном частными, при фактическом государственном финансировании.

Отстаивание интересов частных медицинских страховых организаций по извлечению прибыли из государственных финансовых источников приведет к окончательной коммерциализации российского здравоохранения, когда здоровье граждан становится товаром, что совершенно недопустимо в условиях социально ориентированного государства. Если это произойдет, провозглашенное ст. 41 Конституции Российской Федерации право граждан на бесплатную медицинскую помощь останется в конечном итоге нереализованным.

3. Особая проблема механизма финансирования здравоохранения - **взаимоотношения государства и страховщиков**. Страховщики, согласно законопроекту, - коммерческие организации частной формы собственности (ст. 16). Уже сам этот факт противоречит действующему законодательству об обязательном социальном страховании, согласно которому страховщиками должны быть некоммерческие организации. ФОМС же и территориальные фонды, по законопроекту, становятся организациями с неопределенным правовым статусом, которым отводится неясная роль обеспечения финансовой устойчивости системы обязательного медицинского страхования. При этом проект предусматривает, что средства обязательного медицинского страхования, передаваемые ФОМСом и территориальными фондами страховщикам, становятся собственностью страховщиков. Таким образом, федеральная собственность передается - без всяких условий и соответствующего контроля - частным организациям, что противоречит действующему законодательству, согласно которому страховые средства медицинского страхования не могут переходить в собственность частных страховых компаний.

4. Есть и **юридические коллизии, связанные с терминологией**. Так, утверждается (ст. 3), что “гарантированная медицинская помощь - это финансируемая за счет средств обязательного медицинского страхования медицинская помощь, бесплатно оказываемая застрахованным гражданам... в соответствии с базовой программой обязательного медицинского страхования, а также федеральными и территориальными программами дополнительного медицинского страхования”. Но ведь гарантированная медицинская помощь потому и называется гарантиро-

ванной, что обеспечивается за счет обязательного медицинского страхования и бюджетов.

В то же время законопроект вводит понятие “дополнительные программы медицинского страхования”, под которыми понимается предоставление услуг сверх базовой программы ОМС для “отдельных категорий граждан”. Но данные категории определены действующим законодательством (Федеральный закон № 122-ФЗ), и оказание им медицинской помощи финансируется за счет средств бюджетов всех уровней. Поэтому государственные гарантии для “отдельных категорий граждан” должны быть для них обязательными, а не дополнительными.

“О государственных гарантиях медицинской помощи”

В данном законопроекте *нет упоминания о федеральных и территориальных целевых программах по профилактике и лечению социально значимых заболеваний* (туберкулез, сахарный диабет, артериальная гипертония и др.). Включение этих программ в законопроект обеспечило бы адресное, целевое расходование средств из государственных финансовых источников. Стоимость территориальных программ, включая расходы на лечение и профилактику социально значимых заболеваний, должна определяться, прежде всего, потребностью граждан в видах и объемах бесплатной медицинской помощи.

Необходимо разобраться с понятием “клинико-экономический стандарт”. Несомненно, его база - это клинический протокол ведения больного с конкретным заболеванием. Но вот включение в стандарт “расчетной стоимости оказания медицинской помощи”, т.е. конкретной цифры, вряд ли правомерно: цены в рыночных условиях дифференцированы в зави-

симости от типов лечебных учреждений и уровня предоставляемых услуг; кроме того, цены меняются очень быстро. В результате нам придется слишком часто менять и наши стандарты, что снизит их действенность и вызовет гражданско-правовые коллизии.

Поэтому мы полагаем, что максимум, о чем можно говорить, - это включение в стандарт **единой методики ценообразования** на конкретные медицинские услуги. А она, как известно, находится в компетенции Правительства **и не имеет отношения к законодательству.**

Следует также сказать о том, что **федеральная и территориальная программы государственных гарантий должны планироваться и рассчитываться по укрупненным нормативам объемов гарантируемой медицинской помощи и нормативам финансовых затрат на единицу этого объема. Клинические протоколы должны стать действенным механизмом финансирования на уровне лечебно-профилактического учреждения.**

В качестве подзаконных актов необходимо разработать порядок предоставления гражданам платных медицинских услуг с целью разграничения платности и бесплатности предоставляемой медицинской помощи. Это необходимо сделать для того, чтобы не было подмены бесплатной медицинской помощи, оплачиваемой из государственных источников финансирования, платными медицинскими услугами за счет личных средств граждан.

“Об автономных учреждениях” и “О государственных (муниципальных) автономных некоммерческих организациях”

Данные законопроекты, по существу, закрепляют уже сложившуюся на практике относительную самостоятельность го-

сударственных медицинских учреждений. Хотя и без этого закона, как мы хорошо знаем, и сейчас в рамках действующего законодательства государственные и муниципальные учреждения здравоохранения сдают в аренду помещения, в значительных объемах предоставляют платные медицинские услуги населению, **а доходы от этой деятельности не всегда попадают рядовым врачам.**

Законопроект расширяет полномочия государственных (муниципальных) автономных некоммерческих организаций по сравнению с автономными учреждениями - **государственное (муниципальное) имущество передается им в собственность.** Предполагается, что эти организации, независимо от их организационно-правовой формы должны реализовывать государственные задания по предоставлению бесплатной медицинской помощи населению.

Механизм реализации государственных и муниципальных заданий определен постановлением Правительства РФ от 5 мая 2003 г. № 255 "О разработке и финансировании выполнения заданий по обеспечению государственных гарантий оказания гражданам РФ бесплатной медицинской помощи и контроле за их реализацией". **Однако этот механизм до настоящего времени не внедрен даже в практику работы государственных и муниципальных учреждений.** Так что никаких гарантий того, что он будет в полном объеме применяться организациями новых организационно-правовых форм, нет. С большой долей вероятности можно предположить, что будет постоянно увеличиваться объем платных медицинских услуг и сокращаться участие этих организаций в выполнении государственных заданий по оказа-

нию гражданам бесплатной медицинской помощи.

Считаю, что мы должны осторожно подходить к вопросу приватизации государственных учреждений здравоохранения. Это - организационная основа и материально-техническая база предоставления гражданам бесплатной медицинской помощи, гарантированной Конституцией Российской Федерации. И нам важно не утратить контроль за реализацией конституционных прав граждан на бесплатную медицинскую помощь.

Перед нами стоит сложная задача: мы либо осознаем необходимость сохранения принципа всеобщей доступности получения бесплатной медицинской помощи в соответствии со ст. 41 Конституции, либо при помощи различных целевых источников финансирования начинаем стратифицировать уровень и объем предоставляемой разным категориям населения медицинской помощи и, таким образом, усиливаем социальную стратификацию общества. А в итоге - плавно уходим от выполнения требований ст. 7 Конституции, в которой содержится понятие социального государства с присущими ему социальными гарантиями гражданам.

Полагаю, что законопроекты должны быть доработаны, приведены в соответствие с действующими нормативными правовыми актами. Необходима также адекватная система подзаконных актов, без которых дальнейшее рассмотрение предлагаемых законопроектов невозможно. Кроме того, вопрос охраны здоровья настолько серьезен для нации, что он явно требует консенсуса не только на уровне руководителей органов управления, но и всех субъектов правоотношений в системе здравоохранения и ОМС.

Развитие институциональной системы рынка инновационно-инвестиционных ресурсов в России

К.Ю. Матвеев

Самарская государственная экономическая академия

Практика развитых стран показывает, что основным условием достижения нового качества экономического роста является эффективное взаимодействие между различными институциональными структурами, обеспечивающими превращение инновационно-инвестиционных ресурсов из запаса в поток¹.

Диалектическая взаимосвязь институтов² и экономического роста выражается в том, что, с одной стороны, институты могут содействовать ему, с другой - тормозить или препятствовать его достижению, как это происходило в России в последнее десятилетие XX в.³ Если действующие в обществе институты содействуют спаду производства, закрепляют и усиливают негатив-

ные тенденции, то этот процесс будет принимать все более масштабный характер, так как институты формируют ожидания, стимулы и поведение экономических агентов, которые воспроизводятся на расширенной основе.

В свою очередь экономический рост также влияет на создание, развитие и трансформацию институтов. Во-первых, процесс экономического роста закрепляет те институты, в рамках которых он произошел. Во-вторых, он ведет к увеличению числа экономических агентов, координация действий которых требует создания качественно новых институтов, институциональных организаций. В-третьих, интенсивный рост сопровождается качественными изменениями в содержании деятельности, например, в увеличении ее интеллектуальной составляющей, отсюда возникает необходимость появления принципиально новых институтов, обеспечивающих ее защиту. В-четвертых, изменения отраслевой и территориальной структуры бизнеса обуславливают целесообразность создания институтов, в рамках которых может осуществляться регулирование экономического роста на макро-, микро- и наноэкономическом уровнях, а также между предприятиями и заинтересованными в деятельности субъектами⁴.

¹ На наш взгляд, здесь уместно привести высказывание ректора АНХ при Правительстве РФ В. Мау по поводу приоритетов экономической политики в России на современном этапе: «Надо признать, что адаптивность институтов более важна, чем концентрация ресурсов» (Проблемы теории и практики управления. 2003. № 1. С. 34).

² В переводе с латинского слово «институт» означает установление, а в широком смысле институт является элементом социальной структуры исторической формы организации и регулирования общественной жизни и рассматривается как совокупность учреждений, норм ценностей, культурных образцов, устойчивых форм поведения (см.: Новый иллюстрированный энциклопедический словарь / Ред. кол.: В.И. Бородулин и др. М., 1998. С. 284).

³ Важно подчеркнуть, что экономический рост может происходить и действительно происходил вследствие повышения производительности, но к росту производительности могут приводить и технологические изменения, и институциональные перемены (имеются в виду изменения как в политических, так и в экономических институтах), затрагивающие спецификацию и защиту прав собственности (см.: Норт Д. Институты и экономический рост: историческое введение // THESIS. 1993. Весна. Т. 1, вып.2. С. 78).

⁴ Наноэкономические институты относятся в значительной мере к социопсихологической сфере и тесно связаны с ментальными и культурными особенностями граждан данной страны, местности или сообщества. Взаимодействие разноуровневых институтов в целом создает, по выражению Д.Норта, совокупную институциональную систему, присущую данному обществу (см.: Клейнер Г.Б. Особенности формирования экономических институтов в России // Экономика и математические методы. 2003. Т. 39. № 3. С. 7).

В-пятых, развитие малого и среднего бизнеса, увеличение доли сектора услуг ведут к изменению менталитета части населения и формированию новых неформальных институтов.

В теории экономического роста можно выделить три основных направления, в которых институциональные факторы занимают определенное место⁵.

Во-первых, неоклассический вариант (Р. Солоу, Р. Барро, Р. Лукас), в котором определяющими факторами долгосрочного роста являются накопление капитала и технический прогресс⁶. К институциональным факторам в определенной степени здесь можно отнести лишь человеческий капитал, так как его воспроизводство осуществляется совместными усилиями домашнего хозяйства, фирмы (через *learning-by-doing*) и государства (через политику в области образования).

Во-вторых, некейнсианские теории экономической динамики (Р. Харрод, Э. Хансен), в которых заостряется внимание на предельной склонности к сбережению, на размерах государственных расходов, величине предельной эффективности капитала в ее соотношении со ставкой процента⁷. Несмотря на то, что каждый из перечисленных факторов поддается институциональной интерпретации, наибольший интерес представляет понятие предельной эффективности капитала, которая связывается с процессом формирования ожиданий экономическими агентами. Сами ожидания формируются экономическим агентом на основе наблюдения за другими участниками сделок на фон-

довом рынке. В итоге экономический рост не в последнюю очередь отражает господство на рынке оптимистических настроений, т.е. перспективы роста определяются умением государства внушить оптимизм⁸.

В-третьих, теория экономического развития Й. Шумпетера, в центре которой находится фигура предпринимателя-инноватора как создателя новых продуктов, новых рынков, новых технологий⁹. Эти факторы выводят экономическую систему из равновесия и стимулируют экономический рост как приспособление к шоку. С институциональной точки зрения, интерес представляет не столько фигура предпринимателя, сколько внешняя среда, институциональная структура рынка, в которой он действует. Новый продукт не является полным субститутутом по отношению к уже предлагаемому на рынке, что обеспечивает инноватору монопольное положение в установлении цены и получение монопольной прибыли. Достижение равновесия на новом уровне при ценообразовании в условиях несовершенной конкуренции возможно только в особых институциональных рамках, позволяющих производителям новых благ и их потребителям обмениваться информацией и согласовывать интересы.

В настоящее время в области инноватики существует несколько научных теорий, базирующихся на системном подходе - концепция технологических систем, индустриальных кластеров и инноваци-

⁵ См.: Олейник А.К. Институциональная экономика: Учеб. пособие. М., 2000. С. 387-389.

⁶ См.: Дорнбуш Р., Фишер С. Макроэкономика. М., 1997. С. 708-718.

⁷ См.: Харрод Р. К теории экономической динамики // Классики кейнсианства. М., 1997. Т. 1. С. 58.

⁸ В этой связи можно привести пример из российской практики. Высокие правительственные чиновники авторитетно обещали снижение темпов инфляции в октябре 1994 г. - январе 1995 г., а затем в апреле и мае 1995 г. Однако это не произвело необходимого психологического воздействия в силу недоверия населения к политике государства.

⁹ См.: Шумпетер Й. Теория экономического развития. М., 1982. С. 169-170.

онных систем. Последняя непосредственно относится к исследованию нашей проблемы, поэтому уделим ей особое внимание.

Основными разработчиками концепции национальных инновационных систем стали К.Фримен (1987), Б.Лундвалл (1992), Р.Нельсон (1993).

Общими для них принципами исследования явились:

- придание знаниям особой роли в экономическом развитии;
- выделение инновационной конкуренции между предпринимателями как главного фактора экономической динамики;
- непосредственное влияние институционального контекста инновационной деятельности на ее содержание и структуру.

Авторы концепции национальных инновационных систем первоочередную роль отводят процессам обучения и накопления знания, особо выделяя их институциональный аспект, т.е. организациям, принципам и формам, в которых это происходит. Идея приоритетности обучения в инновационной деятельности аргументируется тем, что данный процесс носит всеобщий, коллективный характер (его можно отнести по ряду признаков как к общественному, так и к клубному благу) и обусловлен наличием формальных институтов, общественных норм и ценностей. Анализ проблемы производства и распространения знаний и инноваций дает основание говорить, что масштабы и ди-

намика создания, диффузии инноваций зависят от ряда взаимосвязанных институциональных моментов:

- наличия формальных организаций как таковых (университетов, институтов, НИИ, КБ и т.д.)¹⁰;
- соответствия их другим общественным институтам (законодательным ограничениям, традициям, ценностям);
- взаимодействия их друг с другом как элементов коллективной системы создания и использования знаний.

Можно найти различные определения инновационной системы как в зарубежной, так и в отечественной экономической науке¹¹. По мнению Б. Лундвалла, инновационная система формируется из элементов и отношений, которые взаимодействуют в производстве, распространении и использовании нового и экономически полезного знания, а национальная инновационная система включает элементы и отношения, расположенные внутри границ национального государства¹². Н.Иванова считает, что национальная инновационная система представляет собой комплекс институтов правового, финансового и социального характера, обеспечивающих инновационные процессы и имеющих прочные национальные корни, традиции, политические и культурные особенности¹³. В современной теории национальная инновационная система (НИС) определяется как «такая совокупность различных институтов, ко-

¹⁰ В теории развития институциональных структур выделяются институты - нормы и институты - организации, сложившиеся на основе как собственных внутренних правил (подинститутов), так и общественных установок. Все эти институты находятся в определенной зависимости как части целого институциональной системы, что не исключает наличия противоречий (см.: *Манохина Н.В.* Теория развития институциональных структур реальной экономики: Дис. ... д-ра экон. наук. Саратов, 2003. С. 12).

¹¹ В 1987 г. для объяснения национальных различий в уровне технологического развития К. Фримен предложил понятие национальной инновационной системы (см.: *Freeman C.* Technology Policy and Economic Performance. Pinter Publishers. London, 1987).

¹² См.: *Lundvall B.* National Systems of Innovation. Pinter. London, 1992.

¹³ См.: *Иванова Н.* Национальные инновационные системы // *Вопр. экономики.* 2001. № 7. С. 61.

торые совместно и каждый в отдельности вносят свой вклад в создание и распространение новых технологий, образуя основу, служащую правительствам для формирования и реализации политики, влияющей на инновационный процесс. Как таковая - это система взаимосвязанных институтов, предназначенная для того, чтобы создавать, хранить и передавать знания, навыки и артефакты, определяющие новые технологии»¹⁴.

Нам представляется, что в этих определениях пропущена важнейшая подсистема, а именно инвестиционная, как составляющая часть структуры общественного воспроизводства в целом и инновационной системы в частности. Дело в том, что эффективность превращения инновационных ресурсов из запаса в поток зависит не только от того, насколько эффективна деятельность самостоятельных экономических агентов (научных организаций, вузов, фирм и др.) в отдельности, но и от того, как они взаимодействуют с рыночными институциональными инвесторами (банками, пенсионными фондами, инвестиционными и страховыми компаниями и др.) в качестве элементов коллективной системы создания и использования знаний, а также с общественными институтами (такими, как ценности, нормы, право - см. рисунок).

Как видно из схемы, движение инновационного блага происходит в экономическом пространстве, все поле которого занимают экономические отношения между субъектами-участниками движения, осуществляющими свою деятельность в рамках соответствующих институтов. Институты формируют организационно-правовую основу деятельности

любой предпринимательской структуры. Каждая такая структура основывается как на общих институтах - правах собственности, бюджете, так и на специфических институтах - традициях, опыте, системе ценностей, соответствующих их экономическому статусу.

Инновационно-инвестиционная система обладает рядом специфических качеств и свойств. Свойства системы есть выражение ее сущности. Проявление сущности в действии представляет собой ее функции. Последние - специфические способы выражения присущих данной системной структуре свойств. В общем, в зависимости от наличия тех или иных качеств системы формируются ее функции.

Инновационно-инвестиционная система в рамках экономической структуры общества относится к числу функциональных систем, и в этом смысле она обладает самостоятельностью, действует как самоорганизующееся образование со своими собственными закономерностями. Поскольку она обслуживает реальный сектор экономики, насыщая его своими ресурсами, ускоряя или замедляя процессы его развития, постольку инновационно-инвестиционную систему можно отнести к инфраструктуре.

Инновационно-инвестиционная система обладает рядом качеств: открытостью, гибкостью, динамичностью, вариантно-стью, многофункциональностью, способностью к обновлению, сложностью, целостностью, иерархичностью, устойчивостью, равновесностью, информативностью. Некоторые из них являются структурными - сложность, целостность, иерархичность; другие - функциональными.

Количество участников инновационно-инвестиционной системы не постоянно, меняются темпы и направления инвестирования. Поэтому система не имеет

¹⁴ Гохберг Л. Национальная инновационная система России в условиях «новой экономики» // *Вопр. экономики*. 2003. № 3. С. 28.

четко очерченных границ, она динамична, открыта воздействию налоговой, кредитной, денежной, валютной систем, реагирует на политические изменения и присутствие иностранного капитала. В то же время инновационно-инвестиционная система относится к числу сложных систем. Ее субъекты вступают в эту сферу, преследуя разные интересы. С институциональной точки зрения, человеку выгодно подчиняться нормам, если они облегчают его взаимодействие с другими экономическими субъектами и способствуют реализации интересов. Институционализация экономических интересов закрепляет определенные виды экономического взаимодействия в различные институты, что делает эти взаимодействия не только постоянными, но и обязательными. На данной основе разрабатываются система экономических санкций и механизмы разрешения конфликтов между институциональными субъектами, которые ограничивают их экономическую свободу. Финалом институционализации экономических интересов выступает создание институционально-ролевой структуры интересов, а также организаций и учреждений, обеспечивающих функционирование соответствующего экономического института, управление и контроль его деятельности.

Мировая практика показывает, что даже крупные компании уже не в состоянии охватить все необходимые научно-технические дисциплины, как это было еще 20-30 лет назад (например, опыт IBM, AT&T и др.). Поэтому, с одной стороны, они усиливают специализацию корпоративных исследовательских лабораторий, а с другой - все активнее вступают в различные кооперационные связи (в форме: технологических альянсов, сетей, венчуров, слияний и приобретений; контрак-

тов с университетами и исследовательскими центрами; привлечения специализированных исследовательских, консалтинговых, тренинговых и тому подобных услуг; покупки технологий - овециествленных и неовециествленных и др.)¹⁵.

Важными структурными качествами инновационно-инвестиционной системы являются ее целостность и иерархичность. Целостная система всегда внутренне едина, с одинаковой направленностью действий всех ее элементов. Каждый из элементов системы существует потому, что является необходимым системе, обеспечивает ее функционирование как целого, взаимодействует с другими ее элементами, формируя единство их действий. В рамках сложных систем выделяется ряд подсистем.

Так, на микроуровне (предприятий, акционерных обществ, финансово-промышленных групп) действует подсистема самофинансирования, или внутреннего инвестирования. Эта подсистема включает в себя массу отдельных индивидуальных инновационно-инвестиционных процессов, объединенных хозяйственными связями субъектов, организующими расширенное воспроизводство. Инновационно-инвестиционной подсистемой является внешнее инвестирование инновационных проектов за счет привлеченных средств совладельцев (акционеров) и за счет средств кредитно-финансовых учреждений. Она характеризуется наличием соответствующих рынков.

Инновационно-инвестиционные процессы с участием государства - еще одна

¹⁵ В исследованиях проблем «новой экономики» особо подчеркивается интенсивный рост локальных кластеров и глобальных альянсов по созданию, распространению инноваций, прямым иностранным инвестициям, «рождениям» малых фирм, сектора наукоемких деловых услуг, мобильности квалифицированных кадров как средств распространения значительных и факторов эффективности инновационной деятельности.

подсистема, которая формируется при государственном участии, через прямое финансирование инновационных проектов, через государственный заказ или долевое участие государства в различных инновационно-инвестиционных программах.

Соотношение перечисленных подсистем формируется в пределах макроэкономической системы и зависит от меры участия субъектов в регулировании инновационно-инвестиционной деятельности и возможности присвоения результатов этой деятельности на разных уровнях хозяйствования. Институциональная структура экономики определяет, какие механизмы координации (механизм прямой и обратной связи между элементами и компонентами системы, существующими институтами) являются доминирующими в данной социально-экономической системе, что в конечном счете дает возможность отнести эту систему к тому или иному классу социально-экономических систем: либо к классу систем с механизмами горизонтальной кооперации, в которых частная собственность играет главенствующую роль как базовый институт, либо к классу систем с механизмами вертикальной координации, в которых институты власти доминируют над институтами собственности, а потому частная собственность играет подчиненную роль. Весь вопрос в синергии действий частного и государственного секторов. Сейчас становится все яснее, что государство и рынок дополняют друг друга. Государство предоставляет ту институциональную базу, на которой развиваются рынок и частная предпринимательская деятельность. Частные же фирмы, стремящиеся получить прибыль, создают то богатство, а значит, финансовые ресурсы, которые необходимы государству для выполнения

возложенных на него социальных функций.

Институциональные структуры развиваются на основе интегрированного механизма саморегуляции и государственного регулирования, что, с одной стороны, обеспечивает им самостоятельность выбора, экономическую свободу, конкурентность, с другой - страхует от риска, неопределенности, снижает трансакционные издержки, т.е. позволяет функционировать эффективнее¹⁶.

В рамках рыночных отношений проявляются такие стимулирующие инновационно-инвестиционную деятельность критерии, как социальная активность, творческая инициатива, селекционная способность рынка обеспечивать отбор и выживание наиболее эффективных и адаптированных новаций. Инновационно-инвестиционная деятельность рассчитана на долгосрочный период, а в поведении хозяйствующих субъектов рынка преобладают краткосрочные, конъюнктурные решения, происходит игнорирование внепроизводственных факторов - экологии, социальной сферы и т.п. Кроме того, несовершенна система движения информации о новшествах, что затрудня-

¹⁶ Исходя из известной теоремы Р. Коуза, возможности рыночной саморегуляции зависят от уровня трансакционных издержек. Экономические институты, снижающие эти издержки, повышают дееспособность рыночных механизмов. Как показывает российская практика, высокий уровень трансакционных издержек не просто создает помехи для действия рыночных экономических институтов, но способен деформировать само становление последних. По оценкам исследователей, существует «замороженный» из-за избыточных административных барьеров потенциал роста российской экономики в 5-7% ВВП (см.: Аузан А., Крючкова П. Административные барьеры в экономике, задачи деблокирования // *Вопр. экономики*. 2001. № 5. С. 77). Это во многом связано с тем, что масштабная приватизация госсобственности не сопровождалась развитием адекватного механизма, обеспечивающего надежную реализацию отношений, предполагаемых правами частной собственности.

ет распространение результатов исследований и разработок, обмен новшествами и ноу-хау. Поэтому для эффективного функционирования инновационно-инвестиционной деятельности необходимо ее государственное регулирование. При этом в современном арсенале форм и методов государственного регулирования инновационно-инвестиционных процессов можно выделить ряд аспектов: нормативно-правовой, административно-организационный и экономический.

Основу нормативно-правового регулирования составляют законы, нормативно-правовые акты, принимаемые Федеральным Собранием РФ, Правительством РФ, законодательными и исполнительными органами субъектов РФ, которые регламентируют развитие инновационно-инвестиционной сферы.

Административно-организационный аспект регулирования предполагает лицензирование, сертификацию, контроль инновационно-инвестиционной деятельности и определяет роль органов государственной власти федерального и регионального уровня в четком обеспечении научно-технического развития.

Экономические методы государственного регулирования инновационно-инвестиционных процессов можно условно разделить на две группы:

- прямые (финансирование научно-инновационной деятельности за счет федерального и регионального бюджетов, разработка целевых научно-технических программ, размещение государственного заказа на конкурсной основе);

- косвенные (налогообложение, кредитование, амортизационная, таможенная политика и др.).

Касаясь прямого государственного регулирования инновационных процес-

сов, следует отметить, что сложившаяся мировая практика показывает - чем больше внимания уделяет созданию научно-технического потенциала государство, тем больше затрат на НИОКР со стороны частного сектора.

Институциональная структура российской науки, сформировавшаяся в советский период нашей истории, не отвечает требованиям рынка. В течение длительного времени ее характерными чертами были: значительные масштабы, централизованное управление, полное государственное финансирование. До сих пор основной формой организации научной деятельности в России являются научно-исследовательские институты, которые никак не связаны с высшими учебными заведениями и предприятиями¹⁷. Институциональные изменения происходят в основном за счет разукрупнения существующих или путем создания новых научных организаций в форме НИИ¹⁸. Если учесть, что объемы обеспечения их функционирования весьма незначительны, то дальнейшее дробление исследовательских структур может привести к полной нежизнеспособности большинства из них.

¹⁷ В настоящее время университеты в большинстве стран являются ключевым элементом системы научных исследований. В США, Великобритании, ФРГ в них сосредоточено более половины всех ученых. Доля университетов в проведении НИОКР составляет от 25% в отдельных странах Европы до 15% в Японии (см.: Ковалев Ю.Ю. География мировой науки. М., 2002. С. 68).

¹⁸ К началу 2002 г. в России насчитывалось 4037 научных организаций. В целом их число уменьшилось с 1990 г. на 13%, прежде всего, за счет сокращения конструкторских проектных организаций, выполняющих исследования и разработки. На фоне двукратного падения численности занятых и трехкратного - затрат на науку в 1990-2001 гг. число НИИ увеличилось в полтора раза - с 1,8 до 2,7 тыс.; на их долю приходилось 70-80% персонала и затрат на исследования и разработки (Вопр. экономики. 2003. № 3. С. 30).

Известно, что инновационный процесс состоит из трех фаз относительно нового продукта: разработки, освоения и распространения. В России в настоящее время еще не сформирована связь между разработкой и освоением. Так, в процессе приватизации было разрушено множество научно-технических комплексов, строившихся по принципу «институт - экспериментальный завод»: научно-исследовательский институт оставался в руках государства в форме государственного учреждения, а опытное производство в лице завода переходило в частную собственность. В результате завод не знает, что производить, а институт не понимает, кто будет реализовать инновации.

Не сформирована связь между освоением инноваций и их распространением. Существующие в России инновационно-технологические центры представляют собой небольшие хозяйственные структуры, занятые в основном разработкой новых технологий, созданием опытных образцов и осуществлением мелкосерийно-

¹⁹ Главная причина подобного положения, по мнению Б. Балацкого и В. Лапина, - неверная экономическая идеология государства в отношении инновационных и производственных процессов, смещающая акценты с собственно производства на инновации, т.е. обеспечение устойчивого экономического роста не наращиванием выпуска постепенно модернизированных услуг, а непрерывным изменением структуры выпуска под влиянием спонтанных и организуемых изменений спроса, а также ростом удельного веса инвестиций в человеческий капитал. В результате инновационный сектор становится как бы некой самоценностью, а промышленное производство - его малозначимым придатком. Для развитых стран мира с мощными производственными компаниями и транснациональными корпорациями такой подход вполне правомерен. Россия же перешла к формированию инновационного сектора не имея для этого адекватной производственной базы, что в итоге привело к преимущественному развитию непродовственных сфер (торговля, банки, биржи, казино, шоу-бизнес, инновационные разработки) и нерациональному дроблению производственных объектов страны (см.: Балацкий Е., Лапин В. Инновационный сектор промышленности // Экономист. 2004. № 1. С. 29-30).

го производства. Поэтому они не могут тиражировать новые изделия, занимаясь в основном продажей (или разными формами передачи) идей и технологий¹⁹. Усугубляется положение и нерациональным распределением средств между структурами, осуществляющими фундаментальную научную детальность (только 14% затрат на исследование и разработки приходится на фундаментальную науку) и прикладную науку, что имеет своим следствием низкий удельный вес высокотехнологичной продукции (доля России в мировом экспорте высокотехнологичной продукции составляет 0,3%. Ее выручка от экспорта лицензий в 6 раз меньше, чем у Италии, и в 418 раз - чем у США)²⁰.

Недостаточные масштабы инвестирования, низкая скорость распространения инноваций и их освоения приводит к тому, что вместо интеграции в глобальные инновационные процессы в России стало преобладать «догоняющее» развитие науки и техники²¹, а отставание России от наиболее развитых стран имеет не количественный, а качественный стадийный характер. Если по общему объему ВВП, измеренному по ППС, Россия соответствует таким странам, как Франция и Канада, то по общественной производительности труда (ВВП на одного занятого в экономике) отстает от ведущих стран в 3-4 раза (см. таблицу). Показатели же развития телекоммуникаций, обеспеченности компьютерами различаются многократно.

В теоретическом плане, на наш взгляд, необходим переход от линейного (по цепочке «наука - производство - потребление») к системному описанию инноваци-

²⁰ Экономист. 2004. № 1. С. 25.

²¹ См.: Гохберг Л., Кузнецова И. Технологические инновации в промышленности и сфере услуг. М., 2001. С. 25.

онно-инвестиционного процесса (что на практике означает переоценку детерминант экономического роста) с фокусированием внимания на институтах и взаимосвязях. Центральная роль в этой (инновационно-инвестиционной) системе должна принадлежать предприятиям. Наука может продуцировать знания и даже стимулировать спрос на них, предлагая новые неизвестные технологии, овладение которыми обеспечивает усиление конкурентных позиций предприятий, но именно последние осуществляют практическую реализацию инноваций, их продвижение к потребителям и формирование обратных связей²². Существующие институциональные барьеры препятствуют интеграции отраслевых научных учреждений и предприятий, которые в настоящее время ориентированы преимущественно на решение краткосрочных технических задач собственного производства путем адаптации существующих разработок к собственным производственным условиям. Вместе с тем, по мнению некоторых экономистов, необходимо сократить государственный сектор науки, который должен состоять исключительно из научных институтов, ведущих фундаментальные исследования мирового уровня (информационные технологии и электроника, производственные технологии, технологии живых систем) и организаций, обслуживающих государствен-

²² Чтобы хотя бы приостановить отставание России от ведущих стран по уровню инновационной деятельности, удельный вес инновационной продукции в промышленности должен увеличиться, по меньшей мере, в 5 раз (по оценке Центра исследований и статистики науки, пороговым значением является 15%), затраты на исследования и разработки - в 2-3 раза (порог - 2,0% ВВП). Такой рывок требует качественно новой модели инноваций - формирования национальной инновационной системы (см.: Белоусов А.Р. Развитие российской экономики в среднесрочной перспективе: анализ угроз // Проблемы прогнозирования. 2004. № 1. С. 8).

ное управление и бюджетную сферу (здравоохранение, экология и бюджетирование, оборона и безопасность и др.)²³.

Одновременно требуется разработка гибких механизмов сквозного софинансирования государством и бизнесом инновационного цикла на основе перехода от субсидирования к кредитованию по мере продвижения по цепочке «наука - инновации - реальная экономика», поощрение интеграции науки и производства (создание корпоративной науки), науки и образования (создание исследовательских университетов, центров передовых технологий). Кроме того, требуются соответствующие изменения правового и организационного характера. До сих пор не разработаны правовые средства, с помощью которых государство может осуществлять санкционирование использования заинтересованными лицами результатов научно-технической деятельности, выступающих в форме интеллектуальной собственности²⁴. Российское законодательство предусматривает четыре вида договоров, реализующих коммерческое использование таких результатов: лицензионный, уступки исключительных прав, коммерческой концессии, доверительное управление имуществомными правами. Однако, как показывает практика, ни одна из названных юридических форм по тем или иным причинам не подходит для нормальной эксплуатации имеющихся в распоряжении государства ноу-хау. По сути, от имени государства некому решать вопросы распоряжения теми или иными исключительными правами по разработкам, которые государство финансировало и

²³ См.: Гохберг Л. Указ. соч. С. 41.

²⁴ В цивилизованных рыночных условиях главным двигателем в продвижении по цепочке «наука - инновации - реальная экономика» является интеллектуальный капитал, важнейшей формой движения которого является интеллектуальная собственность.

намеревается довести до производства. Примером могут служить взаимоотношения государства и государственного научного учреждения. Всеми правами на результаты НИОКР, включая и права на объект интеллектуальной собственности, обладает заказчик (государство), а не исполнитель²⁵. Само же государство их использовать не может, но их может коммерциализировать научное учреждение, заключив соответствующие договоры с промышленными предприятиями. Но для этого государству следует передать результаты НИОКР в доверительное управление научному учреждению. Сам факт такой передачи обуславливает необходимость экономической оценки научного результата, а затем разделения между государством и научной организацией дохода, полученного от обособленного инновационного актива. Регламентация таких действий парализует коммерческую активность научных учреждений и подавляет желание коммерциализировать научно-технические инновации государства. Таким образом, действует своеобразная институциональная ловушка: государство само не использует имеющиеся в его распоряжении ноу-хау и не дает этого делать другим²⁶.

С одной стороны, государству необходимо разработать правовые механизмы закрепления за собой прав на результаты научно-технической деятельности, представляющие интерес для решения ряда своих ключевых задач - обеспечения обороны и национальной безопасности, решения со-

²⁵ Во многих случаях идентифицировать федеральный орган исполнительной власти, являющейся государственным заказчиком, вообще невозможно (например, работа выполнена в рамках планового бюджетного финансирования), вопрос же об обладании исключительными правами на результаты НИОКР зачастую вообще не находит должного правового решения.

²⁶ См.: Балацкий Е., Лапин В. Указ. соч. С. 31.

циально значимых проблем, закрепленных за государством Конституцией и федеральными законами (многие виды медицинского обслуживания, вопросы транспорта, распоряжения природными ресурсами и т.п.). Такое закрепление прав за государством требует эффективных механизмов доведения разработки до широкого практического применения.

С другой стороны, там, где у государства нет указанных прямых обязанностей, и там, где это возможно, права на результаты интеллектуальной деятельности (в том числе и на созданные с участием государства) должны иметь место на рынке от момента своего создания. При эффективной правовой защите организации-разработчики новой техники в качестве правообладателей объекта интеллектуальной собственности должны вступать во взаимодействие с инвесторами, пользующимися системой льгот и преференций для модернизации производства и введения этого объекта в хозяйственный оборот.

К сожалению, сегодня в России рынок инновационно-инвестиционных ресурсов, включающий в рамках своей инфраструктуры так называемых посредников, которые занимаются непосредственно продвижением разработок на рынок, совершенно не развит, что автоматически затрудняет кругооборот в инновационно-инвестиционном комплексе страны²⁷. Так, по имеющимся оценкам, лишь 0,03% новых идей и 0,8% инновационных проектов, начинающихся со стадии завершения НИОКР, достигают финансового ус-

²⁷ Число инновационных продуктов и технологий исчисляется в России десятками тысяч. Именно они теоретически могут стать основой выделения малых преуспевающих компаний, реструктурирования неповоротливых индустриальных гигантов, создания рабочих мест и повышения качества жизни российских ученых и инженеров (см.: Семенов Т. Рынок и российская интеллектуальная собственность // Экономист. 2003. № 3. С. 20).

пеха. Чтобы снизить вероятность просчета, заданные фирмы предваряют разработку нового продукта тщательной экспертизой. Соответственно, существенно улучшается потенциальная отдача инноваций: в промышленно развитых странах 57% научных проектов имеет технический (фаза разработки), 37% - коммерческий (фаза освоения) и 27% - финансовый (фаза распространения) успех²⁸. Понятно, что подобное возможно только при активных действиях инновационных посредников.

Российский рынок услуг ориентирован на оказание консалтинговой помощи разработчикам инноваций, в то время как они нуждаются в основном в решении проблем поиска заказчика для серийного производства своей продукции.

Очевидно, что решение этих проблем невозможно без институциональных инноваций (создание новых методов работы) в целях стимулирования процессов взаимодействия субъектов, осуществляющих инновационно-инвестиционную деятельность. Один из возможных вариантов содействия институциональным инновациям на местах - конкурсы областных администраций на получение федерального софинансирования проектов повышения конкурентоспособности. Данные проекты должны включать мероприятия по дерегулированию и сокращению административных издержек на организацию, ведение и свертывание бизнеса; помощь в установлении двусторонних связей между наукой и производством; инвестирование в узкие места инфраструктуры. Государственное же регулирование нужно вести на уровне процессов, а не только объектов и субъектов. Это требует системного подхода к структурно-воспроизводственным аспектам. При совмещении эко-

номических интересов и научного прогнозирования перспектив экономического роста в России достижимы качественные изменения с учетом того, что научно-технический прогресс становится определяющим элементом формирования системы, воспроизводственной инновационной основой. Иными словами, системный подход связан с формированием институционально-правового и социально-финансового регулирования интеллектуальной деятельности физических и юридических лиц в сфере науки и научного обслуживания.

Таким образом, на основании вышеизложенного можно сделать следующие выводы:

- с институциональной точки зрения, экономический рост означает реализацию способностей хозяйственной системы к качественным изменениям на основе превращения знаний в инновационные блага в рамках инновационно-инвестиционной системы;
- инновационно-инвестиционная система представляет собой функциональную систему и обладает самостоятельностью, действует как самоорганизующееся образование с собственными закономерностями. Вместе с тем относительно реального сектора экономики она выступает элементом инфраструктуры, поскольку насыщает этот рынок инновационно-инвестиционными ресурсами;
- инновационно-инвестиционная система обладает рядом структурных и функциональных качеств, в их числе: открытость, гибкость, динамичность, вариантность, многофункциональность, способность к обновлению. При этом структурными качествами выступают сложность, целостность, иерархичность; функциональными - устойчивость, равновесность, информационность;

²⁸ Экономист. 2004. № 1. С. 32.

- эффективность превращения инновационных ресурсов из запаса в поток зависит не только от того, насколько эффективна деятельность самостоятельных экономических агентов (научных организаций, вузов, фирм и др.) в отдельности, но и от того, как они взаимодействуют с рыночными институциональными инвесторами (банками, пенсионными фондами, инвестиционными и страховыми компаниями) в качестве элементов коллективной системы создания и использования знаний, а также с общественными институтами (такими, как ценности, нормы, право);

- главным институциональным фактором, препятствующим налаживанию инновационно-инвестиционного процесса в России, является недостаточно разработанная правовая основа регулирования формальных и неформальных инсти-

тутов, интеллектуальной собственности, что обуславливает высокую степень неопределенности результатов хозяйственных решений и низкий уровень доверия инвесторов;

- основными направлениями создания эффективных институтов, способствующих новому качеству экономического роста, являются: рынок инновационных благ и инновационных посредников; переориентация экономических интересов субъектов бизнеса на инновационное предпринимательство в реальном секторе; конкурсы областных администраций на получение федерального софинансирования повышения конкурентоспособности; государственное регулирование инновационного развития экономики на уровне процессов, а не только объектов и субъектов.

Методология и теория экономики

Тезисы об экономике как реальности и экономии как собрании мыслей об экономике

Ю.М. Осипов

доктор экономических наук, профессор
Московский государственный университет

Уроки мудрости

1. Экономика как реальная данность есть по преимуществу не качество, а количество, причем не чего-нибудь из реально существующего, а количества самого по себе - *численного количества*. У экономики, строго говоря, нет вещества, зато есть *число*, и не число *от* вещества, а число *вне и для* вещества. Число здесь из числа: экономика - *мир чисел, состоящий из чисел*. Деньги - число, товар - число, цена - численный расчет, решение - самовыражение числа, действие - движение чисел, воспроизводство - круговорот чисел, конкуренция - борьба чисел и за числа, кооперация - согласование чисел, результат - числовой итог. Работа экономики - работа чисел. Тотальное господство числа. Экономика - *математика*, но особого рода математика - *трансцендентная математика*, или же *сверхматематика*, она же и *метаматематика* (какая-то из ряда вон выходящая математика). Улавливаемая кусками, в целом же неподражаемая. Невыраженное определенно счетно-решающее устройство, вовсе не механическое, более чем вероятностное и стохастическое, в полном смысле слова "вещь в себе".

2. Экономические числа не где-нибудь в пространстве бытия, а в головах людей. Они реализуются через головы, от головы к голове, посредством голов. Даже считанные с реальности числа непременно головные, но не просто в головах, но и

из голов. Числа сами по себе не объективны, они субъектны и субъективны, однако ничто не мешает им быть объектными и объективированными, а затем и объективными. Как счетно-решающее устройство экономика - мир людских голов, взаимодействие голов, межголовные переходы. Безголовной и безголовой экономики нет. Головы - это сознание. Экономика - осознанный процесс, но и осознанный, и осознаваемый. При этом и стихийный, но не как просто беспорядочный, а как лишь реализующийся в стихии. Экономике присуща *стихия*, которая вовсе не неуправляемость, а особого рода состояние, причем творческого порядка, в рамках которого некое что-то, выраженное числом, находит каким-то, часто неведомым, образом другое что-то, тоже выраженное числом, а в целом реализуется сложная и во многом неосознаваемая числовая жизнь. Стихия - жизнь, а экономическая стихия - жизнь чисел, их прямая и непрягая взаимообусловленность, их движение и взаимопревращение, их рождение и умирание, их игра. Экономика - *числовая стихия*. И если признать за этой числовой стихией эффект внутри себя и для себя *тяготения*, т. е. не одну только информацию, но и энергию, мало того, некое *полевое сложение* (по типу физического поля), то стихия предстает уже некоей *субстанцией*, разумеется, *идеальной* (несколько в ином варианте - *духовной*). Такая полевая субстанция исходит из голов, находится в головах, реализуется посредством голов. Экономика субстанци-

альна, она оснащена субстанцией - невидимой и субъективированной, она сама есть от этого субстанция.

3. Субстанция устанавливает экономику, придает ей остойчивость и устойчивость, конституирует. Субстанция стойка и стоит. Она, позволяя экономике стоять и стоять, есть *стоимость*. Но стоимости без чисел нет, как нет ее и без постоянного числообразования. А число всегда *отношение*, оно, при всей кажущейся абсолютности - как самого по себе числа, *относительно*. И число всегда есть *сравнение*, оно сравнительно и сравнивает, оставаясь при этом собственной величиной. Число - замороженная сравнительность, а потому и относительная значимость, переходящая в абсолютность, разумеется, тоже относительную. Число поэтому - *оценка*, а в экономическом итоге - *цена*. Стоимость - субстанция, отношение и оценка одновременно и в целом (однако при этом и разномоментно), и по частям. Стоимость в вещах (в моментах реальности) и в то же время вне вещей - сама по себе, как сама себе реальность. Стоимость в деньгах и в товарах, но она и вне этих последних, хотя и не рядом. Стоимость в головах. Она вне вещей, но не без вещей. И в вещах она как раз потому, что может быть вне вещей, хотя стоимость без вещей - обесмысленное ничто. Нет ничего, что констатировало бы стоимость - кроме самой стоимости. Стоимость сама по себе субстанция, хотя и не субстанция сама по себе. Только при движении чисел возникает стоимость, и только в движении чисел она осуществляется. В числе нет ничего материального. В стоимости нет и не может быть никакой материи, кроме идеальности. Число - идея, стоимость - идеальная субстанция. Вот почему она легко во все и повсюду проникает. Стоимость

вещи не от вещи, а от себя самой. Именно стоимость в вещь, а не вещь в стоимость. Стоимость и вещь взаимно согласуются в идеальной цене. Цена - отношение, но не вещей между собой, пусть и обменивающихся друг на друга, а отношение стоимости к вещи, разумеется, обмениваемой, но не на вещь, а на стоимость. Вещь обменивается не на вещь - деньги, а на голову, в которой идеально присутствуют деньги, соответственно, и стоимость. Цена вещи - нечто внешнее относительно вещи, хотя она есть экономический образ вещи, ее, так сказать, имидж. Цена - образ. Образ стоимости и вещи. Не внутреннее свойство вещи, как и не функция от вещи, а извне навязанный вещи образ. Не вещи-товары приравнивают себя друг другу в ходе обмена, а людские головы приравнивают свое отношение к обмениваемым вещам, сравнивая вещи, но и не только вещи, но и многое другое, что не есть обмениваемая вещь. Цена вещи - скопиче разнообразного, далеко и не от вещного. Голова способна загнать в цену какую угодно, хотя и ограниченную, информацию. Цена вещи вовсе и не цена вещи, точнее, это цена не одной только вещи. Стоимость *вменяется*, цена *назначается*, что вполне согласуется с идеальной природой как стоимости, так и цены. И это не какой-то там беспредел - все здесь весьма предельно, но и в весьма подвижных границах. За пределами всегда проглядывает беспредел, а беспредел неустанно слушается пределов. Числа в экономике бывают не любые, хотя любое число может в экономике стать. Здесь работает не что-нибудь, а сама *трансценденция*.

4. Откуда берется стоимость? Из голов. Как возникают цены? Головным образом. Где располагается стоимость и где

сидят цены? В головах. Тогда чем же обусловлены все стоимостные величины, коли они разные, это, во-первых, и коли они между собой согласованные - это, во-вторых? Ведь все головы вместе не собираются, по поводу стоимостных расчетов скопом не галдят, ни о чем таком разом не договариваются, никаких всеобщих и всех касающихся решений не принимают. Мало того, любая попытка единого и всеобщего расчета тех же цен не просто контрпродуктивна, но вообще бессмысленна. Цены исходят из голов, но этим головам достаточно лишь локальных согласований - что между собой, что со средой, что с реальностью, что с виртуальностью, что с откровенной фантазией. И все ведь проходит! Конечно, не все, но достаточно все, а если что не проходит, то как раз для того, чтобы все в целом и проходило. Любая цена в принципе возможна, но при невозможности в принципе любой цены. Возможность и невозможность вместе и сразу: возможно все, но все как раз и невозможно. В противном случае нет экономики, нет учета ея реальности, нет созидания реальности экономикой, нет жизни, нет воспроизводства. Назначаю как будто бы любую цену, но любую цену назначить все-таки не могу. Все тут между возможностью и невозможностью. Возможность остается как остаток, невозможность не проходит, но без невозможности нет и возможности. Невозможность ищет возможность, возможность благодарит невозможность. И никакого абсурда, хотя и его хватает. Ах, цены, цены, ах, загадка! Ведь в экономике нет ни одной *постоянной величины*. Ни тебе стабильного удельного веса, ни постоянной скорости, ни какого-нибудь раз-навсегда зафиксированного эталона. Все здесь течет и изменяется, все зыбко, все нехорошо. Все цифры от фонаря, а фонарь этот, который есть

деньги, от самого себя. Деньги ведь от... денег. А в деньгах-то все и измеряется. Стоимость от стоимости - вот и абсурд, однако реальный и работающий. Выходит, что деньги могут быть любые, хоть и становятся в итоге не любыми. Деньги назначаются. Головным образом. Как *эквивалент*. Однако чего? Эквивалентом чего является стоимость денег, она же и их ценность, и сравнительная значимость, и относительность, но вместе с тем и важная абсолютность? Можно подумать, что товаров, но ведь это потом, апостериори, а вот априори - чего же? Эталона нет и быть не может. Ничего здесь... кроме самой стоимости. Деньги как эквивалент стоимости. Стоимость как эквивалент стоимости. Тут уж, пожалуй, не тавтология даже, а полноценный абсурд. Однако именно он, этот абсурд, и работает. Где? В головах - вполне, кстати, разумных и рациональных. Какой же такой стоимости являются деньги эквивалентом - но уже априори? Той самой, которая в них же и заключена. Ибо стоимость в деньгах, но и вне денег, хотя и не без денег. *Оценочная способность денег* - вот где собака зарыта! Эта способность и есть стоимость денег (эту способность обычно называют покупательной, не думая о том, что прежде чем стать таковой, она должна быть оценочной, ибо покупка уже есть реализация стоимости, предположенной в деньгах, хотя и реализация, безусловно, творческая - относительно стоимости как самих денег, так и товаров). Вообще, главное не в том, какова конкретная стоимость конкретных денег, а в том, что стоимость можно в деньги вообще заложить, что, собственно, повсеместно и делается. Почему? Да потому, что можно закладывать любую стоимость в любое денежное количество, соответственно, в любую единицу денег - лишь бы заложенное призна-

валось всеми экономическими субъектами, властным образом поддерживалось и подкреплялось. Коррекция здесь должна быть непрерывной. Стоимость денег, как и вообще стоимость, - подвижка. Она сама себя находит, совершая свою фантастическую работу, соотнося все со всем и все измеряя, обеспечивая общее экономическое движение. Наделение денег стоимостью нужно понимать не столько как исходный созидательный акт, сколько как постоянный - субъективно-объективный, управляемо-стихийный, фактически-трансцендентный - коррекционный процесс.

5. Стоимость - число, она выражена в числах, а последние - в цифрах. В купле-продажных числах и цифрах. Купля-продажа - диалог чисел, определяющий итоговое число - цену. У каждой цены своя логика возникновения - вплоть до отсутствия всякой логики. Цена вольна, хоть и испытывает непрестанное принудительное на себя воздействие. Никакой априорной стоимости цена не соответствует и не может соответствовать, ибо никакой стоимости товара до цены просто не существует. Стоимость является в товаре вместе с ценой. Не цены нет без стоимости, а стоимости нет без цены. Однако стоимость вообще до цены все-таки есть, но не товара какого-либо, а всего лишь денег, при этом денег работающих. Денежная стоимость позволяет образоваться цене товара, а соответственно, обрестись в товаре в виде уже его - товара - стоимости. Стоимости без цен нет, даже и в деньгах, имеющих, разумеется, свою цену, но стоимость и цена не одно и то же. Стоимость - более чем цена, она еще и суммарная величина, объем, даже и масса (разумеется, не вещественная). Не забудем, что стоимость - субстанция, а не только

величина. Хоть и из чисел состоящая, но все-таки субстанция, так как здесь числа особого рода - от единого и общего. Цена - не просто выражение стоимости, но и стоимость сама по себе - как субстанция. И субстанция, заметим, находящаяся в постоянном движении, без которого ее просто нет. И в движении весьма замысловатом, по-своему и притязательном, ибо никакой стоимости нет вообще, если нет в ее динамике стоимостных опор: *соответствий, балансов, равенств*, что вовсе не мешает быть и несоответствиям, дисбалансам, неравенствам. В движении стоимости царствует принцип *эквивалентного обмена* (или же *эквивалентных зачетов*): стоимости на стоимость, стоимости на нестоимость - с превращением ее в стоимость, что не препятствует при этом и постоянно нарушать указанный принцип, скорее даже вообще не соблюдать его, поскольку, во-первых, через несоблюдение только и возможно здесь соблюдение, а во-вторых, соблюдение всегда пробивает себе дорогу. И выходит, что числа в результате соблюдения-несоблюдения принципа эквивалентности оказываются между собой вполне *согласованными*, становясь в некотором роде даже *системой чисел*, да не какой-нибудь, а вполне *воспроизводительной*. Числа в целом не отстаиваются, не закрепляются, не застывают, они продолжают свою взаимообусловленную системную игру, но воспроизводительная система чисел постоянно воспроизводится - хотя бы и через потрясения. Действует закон *межчислового тяготения*, для реализации которого, с одной стороны, есть вольность числа, а с другой - действует необходимость эквивалентности. Стоимость - что вообще, что конкретного товара, что тех же денег - не может реализоваться без *разделения стоимости*, без соотнесения разных стоимо-

стей, без придирчивого разглядывания и приравнивания одной стоимостью другой стоимости, даже посредством внимательного смотрения в зеркало - ради лицемерия своего, пусть и ирреального, двойника, т. е. хотя бы для *самой себя в себе* оценки. Стоимость не только сама по себе стоимость, но и *образ* стоимости, не одна лишь реальность, но и *ирреальность*. И ничего необычного нет в том, что в роли реальной стоимости выступает лишь ее ирреальный образ, или мнимая стоимость - для стоимостного расчета и мнимость бывает хороша. Ведь в стоимости как таковой все идеально, а ирреальность - первейшая идеальность, самое не простое и доступное выражение. Цены, к примеру, идеальны, но они в экономике и вполне реальны, даже кажутся объективно возникающими, а вот разные прикидки цен, думы о них, диалоги по поводу цен и т. д. - разве все это во многом не ирреально? И такая ирреальность абсолютно необходима: иначе-то головы людские не работают. Определить цену - вовсе не обязательно приравнивать товар А к товару Б, можно приравнять товар А и к самому себе (подвести, фигурально выражаясь, к зеркалу), так как все тут идеально и ирреально, в то же время и в цифрах, в том числе и в связи с оцениваемым товаром А. Уж коли товар вообще является в среде чисел, то он уже бывает как-то *исчислен* (те же затраты - число, возможные ожидания - числа, желаемый доход - число и т. д. и т. п.). Любой товар всегда число - пусть и ирреальное, пусть и зеркального происхождения (от зеркала). Иное дело, реалистично ли это число, будет ли оно признано другими числами, а также совокупной системой чисел, в качестве реального числа. И если с воспроизводимыми товарами тут все более или менее ясно, так как в распоряжении оценивающей голо-

вы есть уже оцененные и исчисленные затраты стоимости, денег, чисел, входящие в то, что называется издержками производства, то все представляется уже совершенно непостижимым при оценке того же редкого, а то и вообще единственного, товара (к примеру, антикварного), равным образом и товара природного происхождения. И вот тут получается, что стоимость не только, а быть может, не столько создается, сколько непосредственно *вменяется*, нередко с учетом совершенно случайных, если просто не абсурдных, соображений. Сколько ведь в мире экономики абсолютно ничем не оправданных цен! И лес на корню продается, и недра неразработанные, и земля пустая, и уникальная недвижимость, и изобретения, и услуги разные, и футболисты с теннисистами, и вообще люди, не говоря уже о тех же картинах Ван Гога или К. Малевича (в самом деле, какова же реальная стоимость малевичевского "Черного квадрата", коли на продажу идет вовсе не сам по себе намалеванный художником квадрат, а лишь идейная к нему нагрузка?). Да и воспроизводимый продукт имеет нередко весьма странные цены, тоже не очень-то объективно обоснованные: те же цены нефти, почтовых услуг или цветов, а что говорить о ценах на водку и сигареты?

6. Основной экономический закон экономики - *закон стоимости*. В онтологическом плане он выражен в самом наличии *феномена стоимости* (как одновременно субстанции, отношения и оценки), реализующегося как *мир стоимости*, который, будучи идеальным, оказывается параллельным подверженному экономической организации нестоимостному миру, над ним возвышающимся, его отражающим, дублирующим, опосредствую-

щим и над ним довлеющим. В функциональном плане закон стоимости выражается в реализации, во-первых, принципа *раздвоения стоимости*, ее своеобразного дуализма, когда стоимость непременно находит для себя - в другой стоимости или же в себе самой - своего же двойника, необходимого ей для возникновения, существования и самооценки; во-вторых, принципа *эквивалентности* (соответствия, баланса, равенства) между взаимозаинтересованными в рамках примеривающегося дуализма параметрами, образованиями, потоками стоимости; в-третьих, принципа *всеобщей ориентации на стоимость*, ее динамику, на образование и движение чисел; в-четвертых, принципа *вменения стоимости*, на нее *целеположенного воздействия* и через нее *управления* как экономической организацией, так и любыми неэкономическими процессами; принципа *стоимостного опосредования* реальности (стоимость в начале любого ею обусловленного процесса, в его ходе и в его конце).

7. Экономика - не все в реальности, а лишь то, что либо само по себе стоимость, либо все опосредуемое стоимостью, ею определяемое. Реальность шире экономики, фундаментальнее. Экономика - надстройка над реальностью, хотя она и сама реальность. В рамках экономики нет ничего главнее стоимости, хотя сама по себе стоимость и пуста. Однако стоимость сидит на реальности, ею владеет и приспосабливает ее под себя. Стоимость *управляет*, но и сама *управляема*, это великий и в чем-то существенном трансцендентный фактор *управления*. *Владение стоимостью*, или *власть над стоимостью*, позволяет овладевать реальностью, над ней властвовать, определять ее и ею управлять. Только в неразвитой экономике стоимость по

преимуществу лишь вспомогательное средство, а в развитой экономике это уже средство господства и управления. Без стоимости тут ничего уже не делается. Стоимость здесь уже не в реальности, не среди и не в среде этой последней, а как раз *над* реальностью. Отсюда, стоимость не столько выходит из реальности - снизу, сколько входит в реальность - сверху. А если учесть, что стоимость центрируется, что всегда есть *стоимостный центр*, хотя бы выпускающий деньги, то получается так, что экономика реализуется не только сверху, но и из центра.

8. Реальность, о которой мы здесь упорно толкуем, есть по сути *хозяйство*. Экономика хозяйственна, но это не само по себе хозяйство. Это особенная организация хозяйства и, можно сказать, всей жизни. Экономика - надстройка над хозяйством. Она, конечно, и хозяйство, но ведущееся стоимостным образом, ради стоимости, а также самой стоимостью. Стоимость рождается в хозяйстве, если последнее разделено и становится обменным. Но рождение стоимости в хозяйстве, даже ее постоянное бытие в хозяйстве, не должно затемнять того знаменательного факта, что стоимость способна и к самостоянию относительно хозяйства, к самобытию вне хозяйства, к возвышению над хозяйством. Идеальность и даже ирреальность стоимости позволяет ей занимать такое специфическое, вполне и самостоятельное, положение по отношению к хозяйству вообще, к реальности как таковой. Деньги в хозяйстве, но они и вне хозяйства; они способны отходить в сторону, возвыситься над хозяйством, саккумулировать и, собравшись с силами, решительно внедряться в хозяйственную среду и активно в ней действовать. Деньги, наконец, создаются вне хозяйства, хотя

и для хозяйства, и они существуют не только для хозяйства, но и для себя, а потому не только и не столько *деньги для хозяйства*, сколько *хозяйство для денег*. Отсюда феномен *тотального финансизма*, если под финансами понимать вообще любые *работающие деньги* - с применением и таких якобы нейтральных денежных "штучек", как те же валютные курсы. В глобальной финансовой системе все средства хороши, главное, чтобы реализовывался финансовый, он же и стоимостный, контроль над хозяйственной средой. Здесь мы имеем дело уже не с экономикой как таковой, а с *финансовой экономикой*, а для краткости - с *финансомикой*. Последняя отличается от просто экономики не иной какой-то сущностью - число остается числом, а функциональную роль и способом реализации экономической, т. е. стоимостной, сущности. Экономика еще с реальностью, она недалеко от нее, более обслуживает реальность, чем господствует над ней, несет на себе отпечаток реальности, сама выглядит вполне реалистичной, являясь в значительной мере функцией от реальности (те же деньги кажутся частью самой по себе реальности, воспринимаются как объективные и даже материальные; сама стоимость представляется объективной и имеющей материальную субстанцию, которую (sic!) можно-де измерить, чем и определить (sic!) правильные цены). Не то финансомика: она уже не оставляет никаких иллюзий относительно онтологической природы экономики - как чего-то совершенно неприродного, сугубо числового, исходящего из сознания и от него зависящего, стоящего над хозяйственной реальностью и эту реальность способного конструировать. Не отражение и обслуживание здесь хозяйственной реальности, а ее воображение и созидание. Стоимость

здесь настолько уже разведена с реальностью, что не столько реальность производит стоимость, сколько стоимость производит реальность. Есть деньги, будет предприятие, отрасль, национальное хозяйство, нет денег - ничего не будет. Не деньги теперь для хозяйства, а хозяйство для денег. Недостаточно сейчас что-то делать, трудиться, созидать, чтобы появились деньги, обслуживающие подобное делание, труд, созидание. Вначале теперь деньги и только деньги, которые при этом не везде вовсе, а в чьих-то весьма конкретных руках, и эти руки, точнее, головы, просто так денег не дают, а дают их сугубо под продажу: человека ли, коллектива ли, целого ли народа, ресурсов, территории, национальной независимости - все равно, причем дают не в руки и не насовсем, а во временное пользование и с обязательным возвратом, т. е. в *кредит*, причем возврат, он же *откат*, должен быть непременно опосредован реальным хозяйственным процессом, т. е. осуществляться непременно с явлением и передачей в руки держателей денег, вполне реального продукта, на крайний случай, реальной собственности - на ресурсы, ландшафт, воздух, рабочую силу, мозги, знания, экологию, женщин, да мало ли на что еще. Финансомика - тотальное господство денег, находящихся в исключительном элитарном владении и предоставляемых в кредит неэлитарной (массовидной, профанной, плебейской) округе - за труд, продукт, ресурсы либо просто за продажу всего и вся, самого родного воспроизводственного мира. А если учесть, что финансомика тоже *глобально центрирована*, то остается лишь мурашки на глупом теле считать.

9. Возвратимся к числу. Экономическое, или стоимостное, число, само по себе

будучи пустой абстракцией, имеет дело с реальным числом, или числом от реального, т. е. и хозяйственного, мира. Это дает возможность наполнить экономическое число, те же деньги, реальным, тоже исчисленным, содержанием. Однако не надо искать какой-то всеобщей реальной субстанции, даже в виде энергии или информации, не говоря уже о труде и полезности, с помощью которой можно было бы определить любое экономическое число - что эталонное (эквивалентное), что конкретное (определяемое). Не надо думать при этом, что всеобщее эквивалентное число-измеритель есть выведенная реальным товарным обращением величина: в финансово-экономической реальности все наоборот - эквивалент предшествует движению реальных чисел, это они под него подстраиваются, правда, обратным образом на него и влияя. Вся красота цены состоит не в том, что она соответствует какой-то там объективной субстанционально обусловленной величине, а в том, что она соответствует лишь экономическому обороту, точнее, воспроизводственному круговороту стоимости, соответственно, стоимостных чисел. Учитывает ли цена хозяйственную реальность? Конечно, учитывает. Более того, она учитывает и вообще любую реальность, в том числе самую что ни на есть ирреальную. Цена автомобиля всегда больше цены холодильника, хотя цена автомобиля может вдруг оказаться больше цены самолета. Затраты стоимости, даже в случае прямого ее вменения, должны воспроизводиться (возвращаться) в случае продолжения купле-продажного процесса, хотя и это строго не обязательно. Ведь у разных затрат стоимости бывает своя цель, и лишь в случае, когда эти затраты осуществляются ради обязательного возвращения стоимости, да еще и с приростом, только тогда

цена отвечает чисто воспроизводственному относительно стоимости намерению. Стоимость в таком разе воспроизводит стоимость. В иных случаях стоимость просто оценивает и привлекает нестоимость, делая эту последнюю для себя стоимостью. Цена - вольная "штучка", причем не только в количественном, но и в качественном смысле. Что бывает учтено в той или иной цене, а чему та или иная цена служит, и что вообще та или иная цена выражает? Поди, догадайся! Кое-что совершенно ясно, что-то в тумане, а что-то остается абсолютно неизвестным, разве лишь как-то предполагаемым. Та же взятка, например, разве не цена? И что, разве, есть какое-то бухгалтером определенное калькулирование размера взятки? Да, кое-где взятки и разного рода финансовые откаты получают некую исчисляемую определенность в виде того же процента от объема совершаемой с помощью взяточной выплаты операции, но ведь сколько всего творится в подлунном мире без всяких априорных расчетов и устойчивых ориентиров. И вот что особенно поразительно в феномене цены - ей органично присущи кое-какие ограничения, да не внешние - от тех же, к примеру, покупателей, а внутренние, т. е. самоограничения. Воля волей, а приемлемость приемлемостью, и цены вовсе не такие уж безрассудные. Почему же все так происходит? Ответ надо искать не в экономическом механизме как таковом - типа игры спроса и предложения, а в тайнах человеческого сознания, причем не одного лишь индивидуального сознания, а и общественного. Как, в самом деле, работает социум, что такое социумное сознание, какова реальность метасознания, а что здесь идет от того же бессознательного? Человек - прекрасное счетно-решающее устройство, общество - тоже. Разумеется, не все здесь, может быть,

совершенно, но поди-ка смоделируй то, что решает в экономике общество, тот же рынок, - пожалуй, что и поймешь, что это невозможно, а главное, не нужно, если, конечно, не захочется отменить самого человека и самого общества. Если попытаться считать-решать за человека и общество, то, во-первых, надо отменять экономику, что и было сделано в СССР, хоть и не до полного конца, посредством внедрения планово-административного управления народным хозяйством, а во-вторых, нужно обеспечить полный триумф технико-математической организации хозяйственной жизни - но уже без жизни, без человека и без общества, разве лишь при полной ноосфере.

10. Историческая роль экономики по отношению к хозяйству грандиозна. Победа экономики, т. е. стоимостного начала, позволила человеку творческому переориентировать хозяйство, бывшее консервативно натуральным, на свободно определяющуюся искусственность, обеспечив в итоге строительство целостного неприродного мира, того самого мира, в котором и существует, вряд ли уже, что живет, современный человек, в особенности, городской, мегаполисный, самый что ни на есть передовой. Погоня за стоимостью, а стоимость сама по себе пуста, по-

чему и гнаться за ней бывает легко и приятно (сиди себе дома с компьютером и играй до изнеможения в биржевые игры), гонит вперед совсем и нестоимостное, т. е. вполне реальное, в основе своей и физически осязаемое, хозяйство. Разбуженная стоимость эффективно сочлась с разбуженным хозяйственно-демиургическим энтузиазмом, итогом чего стал *хозяйственный прогресс*, поразивший человечество. Стоимость-то пуста, но тянет она за собой вполне содержательные вещи. А как хороша по своему неявному, но крайне эффективному, механизму *стоимостная эксплуатация* человека человеком, социального низа социальным верхом, зазевавшегося человечества ловкими передовиками? А как хороши по своим механизмам и итогам экономические кризисы, реформы, революции (и все теперь "бархатные", "из роз", "весенние")? Экономический механизм - славный уже механизм. Под его замысловатым действием собственность одних перетекает к другим, сосредоточиваясь в громадных масштабах в единых руках. Продаются и покупаются целые страны, народы, эпохи. Недалеко, пожалуй, время, когда и весь земной шар будет резво оценен и пойдет с молотка. Человечество ведь достаточно экономически озверело, а всемирная экономическая элита давно уже готова на все.

Концептуальные ориентиры и тенденции развития банковских финансово-промышленных групп

О.Е. Рязанова

кандидат экономических наук, доцент

Самарский государственный технический университет

Финансово-промышленные группы (ФПГ) как форма интеграции промышленного и банковского капитала характеризуются множеством путей возникновения и форм существования. Объединение банков и промышленных предприятий не носит законченного характера; структура, как правило, находится в динамике и имеет множество вариаций. Состав, структура и форма управления каждой конкретной группы определяются индивидуально, на основе реального состояния производства. Однако чаще всего можно выделить две позиции банка как внутреннего финансового института ФПГ:

- в первом случае банк выполняет функции так называемого “карманного” банка. Роль банка обслуживающая. Банк полезен только в управлении потоком наличности и ликвидностью предприятий - членов ФПГ. Он может играть и незначительную роль в инвестициях. В современном обществе в большинстве ФПГ роль банка представляется вспомогательной;
- во втором случае банк выполняет функцию финансового центра группы, т.е. становится в центре всех финансовых потоков ФПГ и единолично руководит ими. Именно банк осуществляет финансовый менеджмент ФПГ в целом, руководит деятельностью всех остальных финансовых институтов, если они имеются. Этот случай нам кажется более существенным.

Обратим внимание на некоторые черты банков, возглавляемых ФПГ. Они со-

здаются только в форме конгломерата. Это в значительной степени предопределено тем фактом, что большинство банков проводит стратегию диверсификации своих инвестиционных портфелей и пытается проникнуть сразу в несколько индустриальных секторов - главным образом, туда, где самый высокий уровень доходности.

Характеризуя в целом деятельность банковских ФПГ, следует отметить, что они держат ведущие позиции на российском рынке и проводят интенсивную политику внедрения на мировые рынки. Финансовая мощь, масштабы и разветвленность промышленного компонента, инвестиции в отечественную экономику, стабильность отличают данный тип ФПГ от других их типов.

Основой формирования банковских ФПГ является сочетание координационно-управленческих функций по выработке и претворению в жизнь единой стратегии формирования и развития экспансивной деловой политики предприятий, интегрированных в структуру банковских ФПГ.

Стратегия, проводимая промышленными ФПГ, значительно отличается от стратегии, проводимой банковскими ФПГ. Производственник может рисковать всем ради шанса разбогатеть, во имя расширения своего дела. Банкир в силу профессиональной особенности проводит расширение своего дела осторожно, сохраняя ликвидность и платежеспособ-

ность, поступившись при этом высокой нормой прибыли.

Следующей отличительной чертой банковских ФПГ является некоторая осторожность и тщательное проведение маркетинга при расширении границ ФПГ. При помощи банковских ФПГ можно реализовывать структурные сдвиги в промышленности и привлекать финансовый капитал в связи с тем, что, несмотря на то, что ядро большинства ФПГ составляют крупные производственно-технологические комплексы со сложившейся четкой вертикальной интеграцией производства, собственных средств для пополнения капитала предприятия сегодня, как правило, не имеют. Необходимые средства могут предоставить финансово-кредитные институты, в первую очередь, банки, способные аккумулировать крупные суммы денежных средств и направлять их на финансирование инвестиционных проектов, поэтому прочными и эффективными могут стать такие ФПГ, инициатором которых выступит именно крупный коммерческий банк, а не группа промышленных предприятий, пусть даже самых мощных.

Основная концепция управления финансами в ФПГ состоит в том, что средства материнской компании и всех филиалов рассматриваются как единое целое и используются в интересах всей ФПГ таким образом, чтобы оптимизировать доходы и снизить негативное внешнее влияние. В любое время донором для всей ФПГ может являться материнская компания или любой из филиалов, т.е. внутри ФПГ реализуется единая кредитно-финансовая политика. С точки зрения поддержания финансовой стабильности во время кризисов ФПГ использует несовпадения экономического положения различных стран. Для реализации этого су-

ществует так называемая международная система управления наличностью, она используется для оперативной переброски наличности из одной страны в другую.

ФПГ располагает крупными производственными подразделениями во многих странах, и каждое из них обладает финансовыми ресурсами и финансовыми потребностями. ФПГ использует все экономические явления, связанные с неравномерностью развития стран: асинхронность циклов деловой активности, зарубежную диверсификацию производства, изменения валютных курсов, разную интенсивность инфляционных процессов, разные процентные ставки и пр. Подобное многообразие методов дает гарантию, что почти в любой ситуации если не один, то другой прием приведет к уменьшению испытываемых фирмой трудностей. Существует два подхода к осуществлению финансового менеджмента в рамках ФПГ:

- финансовый менеджмент осуществляется банком, входящим в структуру группы или его дочерней фирмы, структурно подчиненной банку;
- финансовый менеджмент осуществляется центральной компанией ФПГ или центральным предприятием, вокруг которого построена группа. В любом случае это нефинансовая структура¹.

Первый подход является предпочтительным. В этом случае банк может обеспечить наиболее высокий уровень финансового менеджмента в ФПГ. Это обуславливается двумя причинами:

- 1) процесс эффективного управления финансами для обеспечения наилучшего функционирования банка как финансового института происходит в банке ежедневно и почти на каждом рабочем месте, поэтому банк обладает большим опытом

¹ См.: Назарова Н., Ковалева В. ФПГ и качество корпоративного управления. М., 2000. (<http://cpt.ru>)

в финансовом менеджменте, чем любая другая организация;

2) банк обладает штатом квалифицированных специалистов, которые имеют специальное экономическое и финансовое образование, профессиональное для банка.

Задача финансового менеджмента - осуществление финансовой стратегии и политики ФПГ. К основным направлениям финансового менеджмента в ФПГ относятся:

- централизация финансовых ресурсов с целью оптимизации их использования;
- разработка финансовой стратегии;
- постоянная корректировка финансовой стратегии на основании анализа эффективности предыдущих мероприятий;
- финансовое планирование;
- разработка финансовой политики для каждого предприятия с неукоснительным выполнением в рамках единой финансовой политики;
- введение консолидированного бухгалтерского учета всех предприятий, входящих в ФПГ;
- организация взаиморасчетов предприятий внутри ФПГ;
- организация расчетов с федеральным и местным бюджетом;
- подбор наиболее подходящих финансовых инструментов для расчета с контрагентами ФПГ, разработка нестандартных схем для взаимозачетов (лизинг, факторинг);
- организация привлечения кредитных ресурсов, управления кредитным портфелем с целью его оптимального использования, своевременного возврата кредитов и уменьшения стоимости привлечения средств;
- разработка и осуществление эмиссионной политики;
- разработка и осуществление инвестиционных программ;

• поиски инвесторов, в том числе и иностранных;

- оценка рисков;
- совместно с экспертами оценка морального и материального износа оборудования и технологий предприятий, разработка плана замены технологии, оборудования.

Многие эксперты считают, что именно банки сыграли решающую роль в организации ФПГ.

Банковский кризис 1998 г. вызвал тенденцию к сокращению акционерной собственности в ряде крупнейших формальных и неформальных групп, в которых ядром выступали коммерческие банки. Можно выделить следующие направления:

1) вынужденная продажа акций тех предприятий, которые традиционно составляли ядро инвестиционного портфеля группы;

2) попытки избавиться от неликвидных и неприбыльных активов;

3) предложения о национализации части активов группы как способ временной защиты от корпоративных агрессоров при сохранении части акций, менеджеров и контроля за финансовыми потоками;

4) добровольный расчет акциями промышленных компаний по своим долгам;

5) то, что многие банки в настоящее время не в состоянии расплатиться по кредитам, которые брали под залог акций различных предприятий;

6) арест пакетов акций за долги или продажа отдельных пакетов акций в рамках официальных процедур банкротства.

Сейчас идет более масштабный процесс усиления роли государства, федерального центра и региональных властей. Например, в военно-промышленном комплексе идея организации отрасли в виде нескольких государственных концернов в настоящее время является детерминирующей. Так, поступали предложения о

включении в государственный холдинг АНКХ от “Сиданко”, ТНК от группы “Альфа”, “Востсибнефтегаза”, от “Сибнефти”. В целом же, в рамках продолжа-

ющегося перераспределения собственности формирование новых крупных государственных холдингов становится заметной тенденцией.

Современный хозяйственный механизм

Статистическое исследование факторов экономического роста в контексте оценки его качества (на примере регионов Российской Федерации)

Е.В. Зарова
доктор экономических наук, профессор
Самарская государственная экономическая академия
М.А. Котякова
Самарская государственная экономическая академия

Статистическое исследование качества экономического роста на уровне регионов Российской Федерации должно включать два взаимосвязанных этапа: первый - измерение и оценка качества *процесса роста*; второй - исследование качества *результатов роста* за определенный период (рис. 1).

Первый этап предполагает оценку скорости и интенсивности роста, анализ устойчивости и пропорциональности роста, выявление и соизмерение влияния факторов экономического роста; исследование возможностей воспроизводства роста. Второй заключается в количественном анализе последствий экономического



Рис. 1. Концептуальная схема статистического исследования качества экономического роста региональной экономики

роста: изменения качества структуры и пропорций экономики, качества жизни населения, качества окружающей природной среды. Выполнение данных этапов по совокупности регионов-субъектов РФ должно явиться основой исследования территориальной (региональной) дифференциации соответствующих параметров, выявления статистических закономерностей качества экономического роста по однородным подгруппам регионов и совокупности в целом.

Данная статья посвящена статистическому исследованию факторов роста региональной экономики в системе оценки и анализа качества роста.

Под экономическим ростом в масштабах региона понимается увеличение производства на его территории, измеряемое индексом физического объема валового регионального продукта (ВРП).

В основу статистического исследования в вышеуказанном аспекте принята функциональная зависимость между объемом выпуска региональной экономики (Y) и факторами производства (затратами капитала - K и труда - L). Данная зависимость выражается с помощью мультипликативной производственной функции (ПФ):

$$Y = A \cdot K^{a_1} \cdot L^{a_2}, \quad a_1 > 0, a_2 > 0, \quad (1)$$

где A, a_1, a_2 - параметры ПФ.

Частным случаем этой функции является функция Кобба-Дугласа¹:

$$Y = A \cdot K^a \cdot L^{1-a}, \quad 0 > a > 1. \quad (2)$$

С учетом того, что экономический рост регионов РФ в настоящем исследовании выражен динамическим показателем (индексом физического объема ВРП в среднегодовом исчислении), производственная функция должна быть выражена в относительных показателях.

¹ Аганбегян А.Г. Социально-экономическое развитие России. М., 2004. С. 18.

В работе В.А. Колемаева показано, что в данном случае производственная функция приобретает безразмерную форму²:

$$\frac{Y_1}{Y_0} = \left(\frac{K_1}{K_0} \right)^{a_1} \cdot \left(\frac{L_1}{L_0} \right)^{a_2}, \quad \text{или } T_y = T_k^{a_1} \cdot T_l^{a_2}, \quad (3)$$

где Y_0, K_0, L_0 - значения выпуска затрат капитала и труда в базовый год;

Y_1, K_1, L_1 - то же в отчетный год.

В вышеназванной работе безразмерная форма ПФ легко приводится к первоначальному виду:

$$1 = \frac{Y_0}{Y_1} \cdot \frac{K_1^{a_1} \cdot L_1^{a_2}}{K_0^{a_1} \cdot L_0^{a_2}} = AK^{-1} L^{-2}. \quad (4)$$

В результате коэффициент $\frac{Y_0}{Y_1} = \frac{0}{1} L_0^{-2}$ интерпретируется как соизмеритель ресурсов с выпуском³.

В качестве исходного информационного массива построения статистических производственных функций (3) использованы данные по регионам РФ, в которых был обеспечен среднегодовой экономический рост за два периода: первый - 1996-1999 гг. и второй - 1999-2002 гг. Выбор данных временных периодов для выполнения сравнительного исследования обоснован двумя аргументами. Первый - наличие исходных данных по регионам России на момент выполнения исследования (по ВРП последняя временная точка 2002 г.). Второй - необходимость обобщения информации за два равных многолетних периода, позволяющих рассчитывать среднегодовые значения анализируемых показателей (установлены трехлетние периоды) и учитывающих глобальные изменения в экономике России, вызванные дефолтом 1998 г. (такой точкой "перелома" динамики является в данном исследовании 1999 г.).

² Колемаев В.А. Математическая экономика: Учеб. для вузов. М., 1998. С. 23.

³ Там же.

За каждый период в информационный массив включались данные по тем регионам, в которых среднегодовой индекс физического объема ВРП превышал единицу. Таких регионов насчитывается 30 в первом периоде и 76 во втором. Соответственно, из 77 рассматриваемых регионов⁴ - субъектов РФ в первом периоде (1996-1999) более половины (47) имели спад производства в реальном исчислении, тогда как во втором периоде (1999-2002) спад производства наблюдался лишь в одном регионе (Камчатская область). В остальных 76 регионах был обеспечен экономический рост.

Признаковая часть исходного информационная массива представлена следующими показателями:

1. *Результативный показатель* (T_y) - среднегодовой индекс физического объема ВРП.

2. Факторные показатели:

- T_L - изменение затрат труда в экономике региона; выражается среднегодовым индексом численности занятых в отраслях;

- T_K - изменение запаса капитала в регионе, выражается среднегодовым индексом физического объема инвестиций в основной капитал.

В ряде работ при построении ПФ на реальных данных фактор “капитал” выражается показателем среднегодовой стоимости основных производственных фондов⁵. По нашему мнению, это допустимо при использовании статической формы

⁴ Исходная совокупность (77 регионов) включает все регионы - субъекты РФ помимо городов в статусе субъектов РФ (г.Москва и г.Санкт-Петербург) (Регионы России. Социально-экономические показатели. 2002: Стат.сб./ Госкомстат России. М., 2002. 863 с.).

⁵ См.: *Колемаев В.А.* Указ. соч.; *Орехов Н.А., Левин А.Г., Горбунов Е.А.* Математические методы и модели в экономике / Под ред. Н.А.Орехова. М., 2004. 302 с.

ПФ (1 или 2). В динамической постановке (3) ПФ прирост капитала должен характеризоваться приростом инвестиций в реальном исчислении. Это справедливо как для периода так называемого “восстановительного роста” (что обусловлено потребностями в посткризисный период для запуска производства с “мертвой точки” на имеющихся мощностях)⁶, так и для периода инвестиционного роста⁷. Данный подход подтверждается положением, выказанным в монографии А.Аганбегяна. “... Частично экономический рост может осуществляться за счет лучшего использования действующих производственных мощностей, на базе существующих основных фондов, но это временное явление. Возможности здесь ограничены, а главное - на старых фондах нельзя производить новую конкурентоспособную продукцию. Поэтому основным фактором экономического роста, его главным двигателем являются инвестиции”⁸. Кроме того, в современной экономике России инвестиции в силу их высокого риска имеют короткий период освоения (1-2 года), что в совокупности с аргументами, приведенными выше, позволяет в качестве показателя динамики затрат капитала в регионе использовать индекс физического объема инвестиций в основной капитал.

⁶ Термин “восстановительный рост” был введен Е.Гайдаром (Вопросы экономики. 2003. № 5). Особенностью данного этапа роста является то, что он основан на активном вовлечении в производство на задействованных в период кризиса производственных мощностей. Восстановительный рост имеет свои очевидные пределы и не может служить основой для долгосрочного устойчивого развития (*Голуб А.* Факторы роста российской экономики и перспективы технического обновления // *Вопр. экономики.* 2004. № 5. С. 7; *Колемаев В.А.* Указ. соч. С. 44).

⁷ См.: *Мау В.* Экономическая политика в 2004 г.: поиск модели консолидации роста // *Вопр. экономики.* 2005. №1. С. 7.

⁸ *Аганбегян А.Г.* Указ. соч. С. 97.

Предварительным этапом построения качественных регрессионных моделей производственных функций на базе данных региональной статистики должно быть исследование однородности совокупности регионов по значениям используемых показателей и анализ формы распределения соответствующих территориальных рядов.

Данные табл. 1 показывают, что распределение регионов по значениям рассматриваемых индексов экономического роста (результативному и факторным) было однородным в обоих периодах (коэффициент вариации менее 33%, стр. 5 табл. 1). В двух случаях оно соответствовало нормальному закону: 1 - распределение регионов по среднегодовым значениям индекса численности занятых в отраслях экономики за период 1996-1999 гг.; 2 - распределение регионов по среднегодовым значениям индекса физического объема ВРП за период 1999-2002 гг. В остальных случаях распределение регионов в составе рассматриваемых совокупностей имело асимметричную форму (правосторонняя асимметрия). Установленная асимметрия являлась существенной при значительной кривизне, о чем свидетельствуют значения рассчитанных аналитических показателей в стр. 9 и 10 вышеназванной таблицы⁹.

Таким образом, исследованное распределение регионов по значениям результативного и факторных индексов экономического роста соответствует статистической ситуации, описанной в работе И.С. Пасхавера, а именно: "... однородная совокупность может ... иметь асим-

метричное распределение"¹⁰. В соответствии с представленным в указанной работе обоснованием аналогичной ситуации можно сделать предположение, что на распределение регионов по рассматриваемым признакам оказывают влияние две группы причин. К первой группе относятся причины, которые в одинаковой мере регулируют как положительные, так и отрицательные отклонения от средней. Ко второй группе следует отнести причины, которые определяют в большей мере отклонения в одну какую-либо сторону¹¹.

Для обеспечения содержательной интерпретации данных групп причин при построении статистических производственных функций экономического роста на уровне регионов использованы методы построения и анализа разрывных регрессионных моделей (модуль "Breakpoint regression" в пакете программ "Statistica 5.5").

Как известно, в случае асимметричного распределения типичное значение признака более адекватно выражается медианой, нежели средней. В частности, в учебно-практическом пособии "Теория статистики" (МЭСИ, 1998) утверждается на основе расчетного обоснования: "... медиана практически выполняет функции средней для неоднородной, не подчиняющейся нормативному закону распределения совокупности"¹². Следовательно, установленные для каждого периода значения медианы результативного индекса экономического роста можно применять в качестве возможных точек разрыва регрессионных моделей при по-

⁹ Исключение составляет распределение рассматриваемых регионов по значениям среднегодовых индексов физического объема ВРП, имеющее в I периоде бимодальный характер.

¹⁰ Пасхавер И.С. Закон больших чисел и закономерности массового процесса. М., 1966. С. 144.

¹¹ См.: Там же. С. 153.

¹² Теория статистики: Учеб.-практ. пособие / В.Г. Минашкин, А.Б. Гусынин и др. М., 1998. С. 99.

строении статистических производственных функций.

В табл. 2 для каждого периода представлены результаты оценивания параметров разрывных регрессионных моделей динамических производственных функций (3). Переход от мультипликативной формы ПФ к ее линейному виду, необходимому для применения метода наименьших квадратов, выполнен путем логарифмирования. В результате последующего потенцирования установлены параметры статистических ПФ, отражающих закономерности влияния учтенных факторов экономического роста в двух подгруппах регионов: 1 - регионы, имеющие среднегодовой экономический рост не выше медианного (с относительно *низким* экономическим ростом); 2 - регионы, имеющие среднегодовой экономический рост выше медианного (с относительно *высоким* экономическим ростом) (табл. 3).

Сравнение установленных значений коэффициентов эластичности в ПФ (табл.4) по рассматриваемым периодам и двум выделенным группам регионов (с относительно высоким и относительно низким экономическим ростом) позволяет сделать следующие выводы:

1. В обоих периодах по обеим группам регионов экономический рост отставал от темпов роста факторов, т.е. совокупная производительность рассматриваемых факторов не возрастала. Этот вывод следует из того, что сумма коэффициентов эластичности по каждой ПФ не превышает единицы.

2. Как в первом, так и во втором периодах в регионах с относительно высоким экономическим ростом обусловленность последнего увеличением капитала (T_k) была более существенной, чем в регионах с относительно низким экономическим ростом.

Данное обобщение следует из соотношений:

$$I_{21} > a_{11}^I, \text{ или } 0,031 > 0,023;$$

$$II_{21} > a_{11}^{II}, \text{ или } 0,088 > 0,076.$$

3. В первом периоде (по обеим группам регионов) и во втором периоде (по регионам с относительно *низким* экономическим ростом) было характерно более существенное влияние фактора “труд” на экономический рост по сравнению с фактором “капитал”. Это обусловлено следующими соотношениями:

$$I \text{ период: } I_{12} > a_{11}^I, \text{ так как } 0,087 > 0,023;$$

$$I_{22} > a_{21}^I, \text{ так как } 0,065 > 0,031.$$

$$II \text{ период: } II_{12} > a_{11}^{II}, \text{ или } 0,217 > 0,076.$$

Однако во втором периоде наблюдаются качественные отличия от вышеотмеченной закономерности для регионов второй группы - с относительно *высоким* экономическим ростом. В этой группе экономический рост в наибольшей степени определялся наращиванием капитала. Увеличение численности занятых в отраслях экономики по этой группе регионов оказывало “тормозящее” действие на экономический рост ($II_{22} = -0,273$).

Полученные коэффициенты условно-чистой регрессии уравнений в линейной форме и соответствующие значения коэффициентов эластичности моделей в степенной форме характеризуют влияние учтенных факторов, не свободное “от примеси” влияния факторов, не входящих в уравнение”.

Таким фактором является инфляция, влияние которой может как усиливать, так и ослаблять действие вышерассмотренных факторов экономического роста.

Воздействие инфляции на данные факторы и сила их влияния на результирующий показатель (индекс физического

объема ВРП) обусловлены рядом причин. В их числе: изменение доходности инвестиций, реального наполнения оплаты труда, структурные сдвиги в ассортименте, в соотношении затрат и результатов производства и другие причины, вызванные непропорциональным ростом цен по различным группам товаров и услуг.

Для выделения влияния инфляции как самостоятельного фактора роста региональной экономики в вышепредставленные модели включен третий факторный показатель - среднегодовой индекс потребительских цен (T_p). В итоге получены следующие системы уравнений разрывных регрессионных моделей в линеаризованном виде:

1. Период 1996-1999гг.

$$\begin{cases} \ell_n(T_y) = -0,017 + 0,032\ell_n(T_k) + 0,041\ell_n(T_L) + 0,081\ell_n(T_p) \\ \ell_n(T_y) = -0,002 + 0,032\ell_n(T_k) + 0,117\ell_n(T_L) + 0,102\ell_n(T_p) \end{cases}$$

$R=0,875$; $D=R^2=0,765$; т.е. объясненная вариация составила 76,5%.

2. Период 1999-2002гг.

$$\begin{cases} \ell_n(T_y) = 0,023 + 0,078\ell_n(T_k) + 0,205\ell_n(T_L) + 0,065\ell_n(T_p) \\ \ell_n(T_y) = 0,098 + 0,091\ell_n(T_k) - 0,200\ell_n(T_L) - 0,154\ell_n(T_p) \end{cases}$$

$R=0,808$; $D=R^2=0,653$; т.е. объясненная вариация составила 65,3%.

Переход к степенной форме данных моделей экономического роста и сравнение полученных коэффициентов эластичности (табл. 5) с соответствующими коэффициентами, установленными в первоначальном варианте моделей (без выделения инфляционного фактора, см. табл. 4), позволяют сделать следующие выводы:

1. Инфляция оказывала прямое влияние на региональный экономический рост в реальном исчислении в I периоде (более существенное - в регионах с относительно высоким экономическим ростом).

Во II периоде в данной закономерности регионального роста произошли качественные изменения, состоящие в следующем: инфляция как фактор прямого воздействия на экономический рост продолжала оказывать воздействие в регионах с относительно низкими темпами роста, тогда как в регионах с относительно высоким ростом она превращалась в негативный фактор роста.

2. Выделение в статистической модели экономического роста инфляции как самостоятельного фактора и очищение от ее воздействия ранее включенных факторов динамики (численности занятых в отраслях экономики и физического объема инвестиций в основной капитал) показывают меньшее влияние первого фактора и более значимое - второго (гр. 1 и 2, табл. 4, 5). Следовательно, в целом, инфляцию можно оценить как негативный фактор экономического роста регионов. Это подтверждается тем, что в регионах с экономическим ростом свыше 6,1% в год (см. рис. 2) инфляция, во-первых, оказывает самостоятельное отрицательное влияние на экономический рост, а во-вторых, оказывает негативное косвенное влияние через факторы роста, "труд" и "капитал". Последнее состоит в снижении влияния наращивания реального капитала на результаты роста и усиление негативного влияния увеличения численности занятых в силу падения производительности труда. Негативное влияние инфляции как фактора экономического роста, выявленное по всем регионам в I периоде (1996-1999) и по относительно слабым регионам во II периоде (1999-2002), преобразуется в

качественное изменение соотношения факторов “труд” и “капитал” в обеспечении экономического роста во II периоде в “сильной” группе регионов.

Установленные варианты качественного своеобразия факторного обеспечения роста региональной экономики должны быть учтены при разработке программ регионального развития.

Эффективность использования экономического потенциала территории при реализации стратегических программ регионального развития

И.Р. Гафуров

глава администрации Елабужского района и города Елабуги

Исследование общих тенденций развития методологии стратегического программирования и существующих проблем при разработке и реализации программ развития территорий является основой формирования концепции стратегического программирования развития территории на качественно новом уровне. При этом особую актуальность модели может придать только реальность, конкретность и практическая применимость предлагаемых подходов. Требуется унифицированный набор инструментов стратегического программирования развития промышленности территории, который позволил бы разработать глубокий, реально действующий, четко прописанный сценарный ход при подготовке и реализации программ развития промышленности и территории в целом. При этом особую актуальность представляют собой инструменты оценки экономического потенциала территории, позволяющие объективно оценить место и роль территории во внешней среде и выявить внутренние тенденции и проблемы. Кроме того, практически не разработана проблема оценки эффективности мероприятий территориального стратегического программирования, дающей возможность количественно и качественно оценить результаты их реализации во взаимосвязке со стратегическими приоритетами территории.

Прежде всего представляется необходимым обозначить отправные положе-

ния, характеризующие современные требования к процессу стратегического программирования развития промышленности территории, исходя из которых был разработан предлагаемый инструментальный оценки:

- при разработке стратегии уместен маркетинговый подход, предполагающий анализ потенциала региона, с одной стороны, и анализ внешней среды - с другой. Говоря об анализе внешней среды, следует выделить: во-первых, анализ социально-экономической ситуации непосредственного окружения; во-вторых, анализ макросреды, что предполагает анализ не только различных вариантов среднесрочной стратегии развития российской экономики, но и среднесрочных тенденций развития экономики сопредельных территорий;

- отбор конкретных бизнес-проектов в процессе стратегического программирования должен идти с позиции их как экономической, так и социальной эффективности (в ряде случаев можно ставить вопрос и об экологической эффективности), в том числе на основании специальных критериев, позволяющих увязать конечные результаты реализации проектов со стратегическими приоритетами территории;

- в силу того, что имеющиеся финансовые ресурсы в распоряжении органов власти и управления территорий невелики по объемам и их структура далека от

оптимальной, особое значение приобретает механизм оценки и отбора проектов, предусматривающих максимальные вложения на территории (как прямых, так и косвенных).

Основу предлагаемого подхода составляет комплекс стратегических инструментов, отобранных и разработанных в процессе нашей работы по управлению развитием территории.

Первый набор используется для оценки потенциала территории на этапе формулирования стратегических приоритетов территории (рис. 1). Рассмотрим каждый элемент представленного алгоритма.

SWOT-анализ. Этот метод рассматривается как средство агрегации результатов детальных обследований и обоснований, итогом которых становятся суждения относительно сравнительных качественных преимуществ или недостатков территории. Идеология SWOT-анализа позволяет при этом не упустить из виду конечную цель всех расчетов и обоснований - дать ответ на вопросы о перспективных направлениях развития, позволяющих активизировать естественные преимущества, элиминировать недостатки, использовать все открывающиеся возможности и избежать потенциальных опасностей. Методика анализа достаточно широко представлена в работах российских и зарубежных ученых¹.

Рыночный (конкурентный) профиль территории. Данный метод удобно применять для составления профиля макроокружения, непосредственного окружения и внутренней среды территории. С помощью данного метода удастся оценить относительную значимость для тер-

ритории отдельных факторов среды. Для этого в таблице рыночного (конкурентного) профиля территории выписываются отдельные факторы среды. Каждому фактору экспертным путем дается:

- оценка его важности для отрасли по шкале: высокая - сильная важность, средняя - умеренная важность, низкая - слабая важность;
- оценка уровня использования фактора по шкале: сильное - сильное, среднее - умеренное, слабое - слабое.

По проведенной оценке можно сделать заключение, какие из факторов среды имеют наиболее важное значение для территории и, следовательно, заслуживают самого серьезного внимания, а какие факторы заслуживают меньшего внимания. Результаты вносятся в таблицу для анализа. К основным факторам развития территории можно отнести следующие:

- рыночная конъюнктура: текущее состояние экономики, деловой климат, перспективы роста территории;
- институциональные рынки: наличие инфраструктуры для развития бизнеса;
- транспортно-географическое положение;
- трудовые ресурсы: возрастной состав, безработица, качество трудовых ресурсов, их квалификация и профессионализм;
- научно-технический потенциал территории;
- финансово-экономические факторы: условия для инвестиций, баланс доходов и расходов, уровень рентабельности хозяйствующих субъектов;
- организационные факторы: эффективность системы управления, существующие отношения между уровнями власти, отношения власти и хозяйствующих субъектов, наличие стратегии развития территории и программ социально-эко-

¹ См.: Ефремов В.С. Стратегическое планирование в бизнес-системах. М., 2001. 240 с.

номического развития, степень участия общественности в процессе управления развитием территории;

- предпринимательство и государство: деятельность и активность общественных организаций, организации по защите прав, инвестиционных фондов и другие информационные факторы;

- маркетинг территории: созданный имидж территории, степень продвижения и конкурентоспособность территории, деятельность и активность СМИ, наличие сайтов в Интернете.

Позиционирование территории и ее отраслей среди других территорий (отраслей). Для обеспечения стабильного и динамичного социально-экономического развития в условиях трансформации территория должна знать свои основные конкурентные преимущества. Здесь, с нашей точки зрения, наибольшие возможности заключены в методе позиционирования основных показателей развития. Под позиционированием территории и хозяйствующих субъектов понимается оценка текущего состояния территории, хозяйствующего субъекта при сопоставлении с

оценкой других территорий, хозяйствующих субъектов. Оно помогает территории выявить, на каких направлениях деятельности и рынках сбыта данному региону целесообразно играть роль лидера, на каких действовать в режиме партнерства, а с каких уйти.

Для позиционирования выбираются критерии, в соответствии с которыми проводится оценка территории, отраслей, хозяйствующих субъектов. Дальнейший алгоритм позиционирования представлен на рис.2.

Исходя из предлагаемой методики, при определении стратегических направлений и приоритетов территории необходимо оценить текущее состояние территории, определить перспективность действующих отраслей промышленности в целом и обозначить позицию отдельных хозяйствующих субъектов с учетом их вклада в развитие территории.

В первую очередь предлагается позиционировать территорию, т.е. определить, в каком состоянии и какой позиции находится территория в данный момент времени, по двум критериям: а) уровень собственных доходов на территории; б) доля



Рис.2. Алгоритм проведения различных вариантов позиционирования

производимой продукции территории в общем объеме производимой продукции в регионе или стране.

Первый критерий (Y) рассчитывается как отношение суммы собственных доходов бюджета территории (D), т.е. сумма налоговых и неналоговых поступлений, к расходной части бюджета (P):

$$Y = D/P. \quad (1)$$

Второй критерий - доля производимой продукции территории в общем объеме производимой продукции в регионе (стране) - определяется отношением производимой продукции территории к общему объему производимой продукции в регионе (стране). Модель "Уровень собственных доходов - доля в объеме продукции" представляет собой своеобразное отображение позиций конкретной территории в стратегическом пространстве, определяемом двумя координатными осями (X, Y), одна из которых (ось Y) используется для измерения критерия уровня собственных доходов территории (определяются значения от 0 до $+\infty$), а другая

(ось X) - для измерения доли производимой продукции территории в общем объеме производимой продукции в регионе (определяются значения от 0 до +1).

Таким образом, модель представляет собой пространство, которое условно можно разбить на четыре сектора (см. рис. 3).

Любую территорию можно поместить в данную модель позиционирования. В ней выделяются четыре группы территорий, соответствующие различным стратегическим целям и финансовым возможностям. Позиция территории укрепляется по мере приближения к правому верхнему углу третьего сегмента.

Модель позиционирования применима также к отраслям и хозяйствующим субъектами. Рассмотрим предлагаемый подход к позиционированию хозяйственных субъектов территории с точки зрения их социально-экономической значимости, а именно исходя из его вклада в развитие территории. В основе этого подхода лежит обоснованное предположение, что чем больше хозяйствующий субъект вкладывает в развитие

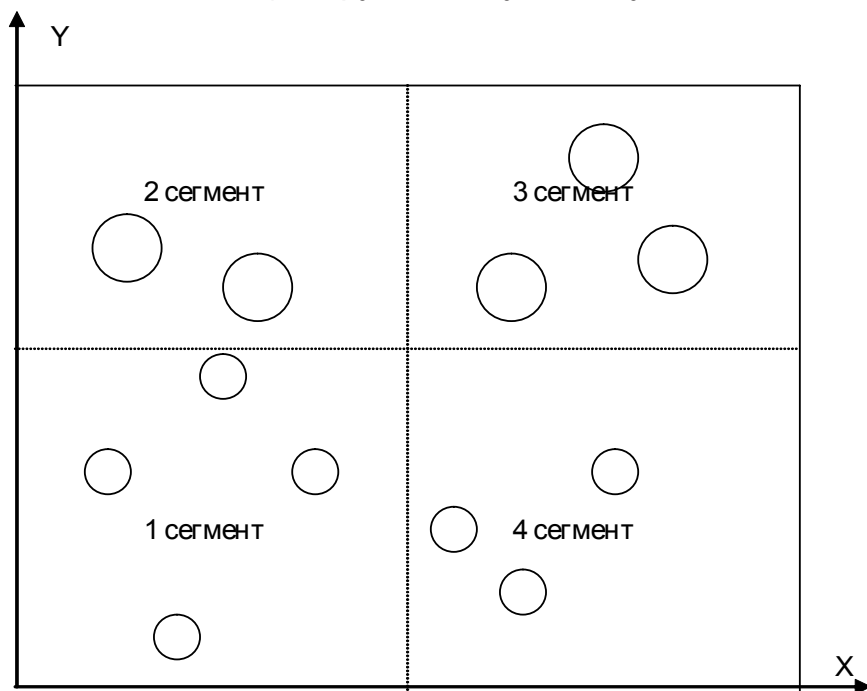


Рис. 3. Модель позиционирования территорий "Уровень собственных доходов - доля в объеме продукции"

территории в сравнении с потреблением услуг, финансируемых из бюджета территории, и чем больше его доля в общем объеме производимой продукции, тем сильнее позиции хозяйствующего субъекта и весомее вклад в развитие территории.

При построении данной модели используется два критерия: а) критерий эффективности деятельности хозяйствующих субъектов территории; б) доля хозяйствующего субъекта в общем объеме производимой продукции на территории.

Критерий эффективности деятельности хозяйствующих субъектов территории определяет степень вклада хозяйствующего субъекта в развитие территории посредством отчислений налогов в бюджет территории, финансовых вложений в благоустройство, социальные объекты, в оказание спонсорской помощи социальным учреждениям, на мероприятия, проводимым на территории. Данный критерий обозначается K_g и определяется по формуле

$$K_g = (ФВ - УБ) / РБ, \quad (2)$$

где ФВ - финансовые вложения хозяйствующего субъекта в развитие территории;

УБ - показатель оказания услуг, финансируемых из бюджета территории, хозяйствующему субъекту либо его работникам;

РБ - расходы бюджета территории.

Второй критерий - доля хозяйствующего субъекта в общем объеме производимой

продукции на территории - определяется отношением объема произведенной продукции хозяйствующего субъекта к общему объему произведенной на территории промышленной продукции.

Модель "Эффективность субъекта - доля в объеме продукции" представляет собой своеобразное отображение позиций конкретного хозяйствующего субъекта в стратегическом пространстве, определяемом двумя координатными осями (X, Y), одна из которых (Y) используется для измерения критерия эффективности деятельности хозяйствующего субъекта (определяются значения от -1 до $+\infty$), а другая (X) - для измерения доли хозяйствующего субъекта в общем объеме производимой продукции на территории (определяются значения от 0 до +1). Таким образом, модель представляет собой пространство, разбитое на два сектора (см. рис. 4).

В данную модель позиционирования можно поместить любой хозяйствующий субъект.

Эффективность государственного стимулирования хозяйствующих субъектов. Одним из направлений любой стратегии социально-экономического развития территории обычно является стимулирование хозяйствующих субъектов территории, реализующих приоритетные стратегические задачи. В связи с этим не-

Рис. 4. Модель позиционирования субъектов хозяйственной деятельности территории "Эффективность субъекта - доля в объеме продукции"

обходимо выработать критерии ранжирования субъектов хозяйственной деятельности в зависимости от их участия в территориальном воспроизводственном процессе. В основе предлагаемого подхода лежит принцип сбалансированности потребления хозяйствующим субъектом услуг, финансируемых из бюджета, и степени его финансовых вложений на развитие территории, основная формула расчета которого была приведена выше (2).

Остановимся более подробно на методе расчета, учитывающем каждый вид вложений хозяйствующего субъекта и объем услуг, оказываемых бюджетом территории непосредственно самому предприятию либо косвенно - через его работников.

Показатель УБ "а"i (показатель оказания услуг, финансируемых из бюджета территории, хозяйствующему субъекту либо его работникам в i-м году) равен сумме объемов услуг, финансируемых из бюджета территории, оказанных хозяйствующему субъекту "а" либо его работникам в i-м году по статьям "жилищно-коммунальное хозяйство", "здравоохранение", "образование" и другим отраслям, которые в той или иной степени финансируются из бюджета территории.

$$УБ "а"i = G_{жкх} "а"i + G_{здр} "а"i + G_{обр} "а"i + \dots + G_N "а"i, \quad (3)$$

где $G_{жкх} "а"i$ - объем услуг, финансируемых из бюджета территории, оказанных хозяйствующему субъекту "а" либо его работникам по статье "жилищно-коммунальное хозяйство" в i-м году;
 $G_{здр} "а"i$ - по статье здравоохранение;
 $G_{обр} "а"i$ - по статье образование;
 $G_N "а"i$ - по другим отраслям, которые в той или иной степени финансируются из бюджета территории.

Объем услуг, финансируемых из бюджета территории, оказанных хозяйствующему субъекту "а" либо его работникам

по статье "жилищно-коммунальное хозяйство" в i-м году ($G_{жкх} "а"i$), равен произведению коэффициента финансовых вложений бюджета территории по статье жилищно-коммунальное хозяйство на 1 жителя в i-м году и общей численности работников хозяйствующего субъекта "а" в i-м году.

$$G_{жкх} "а"i = R_{жкх} i \cdot ЧР "а"i, \quad (4)$$

где $R_{жкх} i$ - коэффициент финансовых вложений бюджета территории по статье "жилищно-коммунальное хозяйство" на 1 жителя в i-м году;

ЧР "а"i - общая численность работников хозяйствующего субъекта "а" на территории в i-м году.

Коэффициент финансовых вложений бюджета территории по статье "жилищно-коммунальное хозяйство" на 1 жителя в i-м году ($R_{жкх} i$) равен отношению общей суммы исполнения бюджета по статье "жилищно-коммунальное хозяйство" в i-м году к общей численности населения территории в i-м году.

$$R_{жкх} i = ИБ_{жкх} i / ЧН i, \quad (5)$$

где ИБ $жкх i$ - исполнение бюджета территории по статье "жилищно-коммунальное хозяйство" в i-м году;

ЧН i - общая численность населения территории в i-м году.

Объем услуг, финансируемых из бюджета территории, оказанных хозяйствующему субъекту "а" либо его работникам по статье "здравоохранение" в i-м году ($G_{здр} "а"i$) равны произведению коэффициента финансовых вложений бюджета территории по статье "здравоохранение" на 1 жителя в i-м году и общей численности работников хозяйствующего субъекта "а" в i-м году.

$$G_{здр} "а"i = R_{здр} i \cdot ЧР "а"i \quad (6)$$

где $R_{здр} i$ - коэффициент финансовых вложений бюджета территории по статье "здравоохранение" на 1 жителя в i-м году;

ЧР "а"i - общая численность работников хозяйствующего субъекта "а" на территории в i-м году.

Коэффициент финансовых вложений бюджета территории по статье "здравоохранение" на 1 жителя в i-м году ($R_{здр\ i}$) равен отношению общей суммы исполнения бюджета по статье "здравоохранение" в i-м году к общей численности населения территории в i-м году.

$$R_{здр\ i} = \text{ИБ здр } i / \text{ЧН } i, \quad (7)$$

где ИБ здр i - исполнение бюджета территории по статье "здравоохранение" в i-м году;

ЧН i - общая численность населения территории в i-м году.

Объем услуг, финансируемых из бюджета территории, оказанных хозяйствующему субъекту "а" либо его работникам по статье "образование" в i-м году ($\text{Гобр}^a i$), равен произведению коэффициента финансовых вложений бюджета территории по статье "образование" на 1 ребенка школьного и дошкольного возраста в i-м году и общей численности детей школьного и дошкольного возраста, имеющих у работников хозяйствующего субъекта "а" в i-м году.

$$\text{Гобр}^a i = R_{обр\ i} \cdot \text{ЧДР}^a i, \quad (8)$$

где $R_{обр\ i}$ - коэффициент финансовых вложений бюджета территории по статье "образование" на 1 ребенка школьного и дошкольного возраста в i-м году;

$\text{ЧДР}^a i$ - общая численность детей школьного и дошкольного возраста, имеющих у работников хозяйствующего субъекта "а" на территории в i-м году.

Коэффициент финансовых вложений бюджета территории по статье "образование" на 1 ребенка школьного и дошкольного возраста в i-м году ($R_{обр\ i}$) равен отношению общей суммы исполнения бюджета по статье "образование" в i-м году к общей численности детей школь-

ного и дошкольного возраста, имеющих у населения территории в i-м году.

$$R_{здр\ i} = \text{ИБ здр } i / \text{ЧДН } i, \quad (9)$$

где ИБ обр i - исполнение бюджета территории по статье "образование" в i-м году;

ЧДН i - общая численность детей школьного и дошкольного возраста, имеющих у населения территории в i-м году.

Финансовые вложения на развитие территории хозяйствующего субъекта "а" в i-м году ($\text{ФВ}^a i$) равны сумме налогов, отчисляемых в бюджет территории, финансовых вложений хозяйствующего субъекта "а" на реконструкцию зданий, сооружений, спонсорскую помощь, общественные мероприятия.

$$\text{ФВ}^a i = \text{БР}^a i + Y (f+d+h)^a i, \quad (10)$$

где $\text{БР}^a i$ - общая сумма налогов, отчисляемых в бюджет территории хозяйствующим субъектом "а" на территории в i-м году;

$Y (f+d+h)^a i$ - общая сумма финансовых вложений хозяйствующего субъекта "а" на реконструкцию зданий, сооружений, спонсорскую помощь, мероприятия территории в i-м году.

Критерий эффективности финансово-хозяйственной деятельности хозяйствующего субъекта "а" на территории в i-м году ($K_g^a i$) равен отношению разницы показателей финансовых вложений хозяйствующего субъекта "а" в i-м году на развитие территории ($\text{ФВ}^a i$) и оказания услуг, финансируемых из бюджета территории, хозяйствующему субъекту "а" либо его работникам, в i-м году ($\text{УБ}^a i$) к расходам бюджета территории в i-м году ($\text{РБ}i$):

$$K_g^a i = (\text{ФВ}^a i - \text{УБ}^a i) / \text{РБ}i. \quad (11)$$

После расчета указанных показателей осуществляется оценка хозяйствующего субъекта. Описание принципов оценки приведено в табл. 1.

Также для оценки показателей эффективности деятельности хозяйствующего

Таблица 1. Оценка эффективности финансово-хозяйственной деятельности хозяйствующего субъекта

	Кг "а"i		
	(-)	(0)	(+)
Значение критерия G эффективности финансово-хозяйственной деятельности хозяйствующего субъекта "а" на территории в i-м году (Кг "а"i)	"Хозяйствующие субъекты-дотационники" вкладывают в развитие территории меньше, чем получают услуг из бюджета, они "тянут" из бюджета средства	"Хозяйствующие субъекты со сбалансированным потреблением бюджетных средств" вкладывают в развитие территории столько, сколько получают услуг из бюджета	"Хозяйствующие субъекты-доноры" - вкладывают в развитие территории больше, чем получают услуг из бюджета, за счет них "живут" "хозяйствующие субъекты-дотационники"

субъекта рассчитываются показатели ввода, восстановления и использования инфраструктуры территории. Остановимся на методике их расчета.

Критерий вновь вводимых инженерных сетей хозяйствующего субъекта "а" в i-м (К ВИС "а"i) году равен отношению протяженности вновь вводимых инженерных сетей хозяйствующего субъекта "а" в i-м году к имеющейся общей протяженности инженерных сетей на территории в i-м году.

$K \text{ ВИС "а"i} = \text{ВИС "а"i} / \text{ОПИСi}$, (12)
где ВИС "а"i - протяженность вновь вводимых инженерных сетей хозяйствующего субъекта "а" в i-м году;

ОПИСi - имеющаяся общая протяженность инженерных сетей на территории в i-м году.

Критерий замены инженерных сетей в аварийном состоянии и сетей, требующих замены, хозяйствующего субъекта "а" в i-м году (К ЗИС "а"i) равен отношению планируемых к замене или замененных инженерных сетей в аварийном состоянии и сетей хозяйствующего субъекта "а", требующих замены, в i-м году к имеющейся общей протяженности инженерных сетей в аварийном состоянии и сетей, требующих замены на территории в i-м году.

$K \text{ ЗИС "а"i} = \text{ЗИС "а"i} / \text{ОПЗИСi}$, (13)

где ЗИС "а"i - протяженность планируемых к замене или замененных инженерных сетей хозяйствующего субъекта в аварийном состоянии и сетей "а", требующих замены, в i-м году;

ОПЗИСi - общая протяженность имеющихся инженерных сетей в аварийном состоянии и сетей, требующих замены, на территории в i-м году.

Критерий загрузки имеющихся на территории и не используемых производственных мощностей предприятием "а" в i-м году (К ЗПМ "а"i) равен отношению загрузки уже имеющихся на территории и не используемых хозяйствующим субъектом "а" производственных мощностей в i-м году к общему количеству имеющихся на территории незагруженных производственных мощностей в i-м году:

$K \text{ ЗПМ "а"i} = \text{ЗПМ "а"i} / \text{ОКНПМи}$, (14)

где ЗПМ "а"i - загрузка уже имеющихся на территории и не используемых хозяйствующим субъектом "а" производственных мощностей в i-м году;

ОКНПМи - общее количество имеющихся на территории незагруженных производственных мощностей в i-м году.

Критерий загрузки уже имеющихся на территории и не используемых хозяйствующим субъектом "а" ветхих производственных площадей в i-м году (К ЗВМ "а"i) равен отношению загрузки уже имеющихся

ся на территории и не используемых хозяйствующим субъектом "а" ветхих производственных площадей в i-м году к имеющемуся на территории общему количеству незагруженных ветхих производственных площадей в i-м году:

$$K_{ЗВМ} "a"i = ЗВМ "a"i / ОКВМi, \quad (15)$$

где ЗВМ "а"i - загрузка уже имеющихся на территории и не используемых хозяйствующим субъектом "а" ветхих производственных мощностей в i-м году;

ОКВМ i - имеющееся общее количество незагруженных ветхих производственных мощностей на территории в i-м году.

Подход, используемый при расчете указанных показателей и критериев, может быть применен и при оценке эффективности деятельности хозяйствующего субъекта, отрасли с точки зрения занятости и заработной платы².

Отбор проектов в процессе территориального стратегического программирования. Отбор проектов для включения в Программу социально-экономического развития по направлениям производится в соответствии с выделенными общими критериями и новыми критериями, разработанными в рамках предлагаемой концепции.

К общим критериям относятся: нацеленность на реализацию стратегического направления, содействие общей занятости; содействие занятости целевых групп; содействие росту уровня жизни; содействие росту доходов и уменьшению рас-

ходов бюджета; содействие росту сопутствующих отраслей; содействие повышению устойчивости и структурной диверсификации местной экономики; воздействие на окружающую среду; содействие формированию избранного имиджа и перспективной специализации; содействие общему экономическому росту.

Предлагаемые в рамках данной концепции новые критерии приведены в табл. 2.

Формирование программных мероприятий основывается на их отборе по указанным критериям, учитывающим влияние тех или иных факторов на развитие территории (табл. 3). По каждому разделу программных мероприятий группируются инвестиционные проекты: №1, №2, №3 ... №N - и выводится значение общего специального критерия для каждого проекта. Для этого путем экспертных оценок определяется значимость каждого критерия с точки зрения развития территории.

Таким образом, значение общего специального критерия будет рассчитываться по формуле

$$\begin{aligned} \text{Кобщ} = & 0,2 \cdot K_g + 0,12 \cdot K_2 + 0,12 \cdot K_3 + \\ & + 0,2 \cdot K_s + 0,08 \cdot K_5 + 0,07 \cdot K_6 + \\ & + 0,07 \cdot K_7 + 0,07 \cdot K_8 + 0,07 \cdot K_9. \end{aligned} \quad (16)$$

Разработанный подход к оценке экономического потенциала территории и предлагаемые критерии оценки эффективности деятельности хозяйствующих субъектов и проектов позволяют унифицировать аналитические процедуры и работу по отбору проектов в процессе стратегического программирования развития территории и дают возможность при изменении стратегических приоритетов вводить новые критерии и показатели, используя заложенные в методике принципы.

²См.: Гафуров И.Р. Методология разработки стратегических программ социально-экономического развития территории. Казань, 2003. 104 с.; Он же. О некоторых методических подходах к оценке экономической эффективности государственной промышленной политики региона// Экон. вестн. 2002. №4. С.28-34.

Экономическая наука и образование

К вопросу об истории возникновения российских бирж

Н.В. Мещерова

кандидат экономических наук, профессор,
Самарская государственная экономическая академия

Появление первых биржевых структур положило начало формированию национального рынка. Этот процесс проходил в рамках феодального способа производства в большинстве стран Западной Европы на поздней стадии его развития, когда все большее значение приобретала денежная рента. Промышленный капитал еще не сформировался, и наличие торгового и денежного капитала, соответственно, их кругооборот были результатом обособления торговой и денежной формы от общего кругооборота факторов производства, связанных непосредственно с крепостническими формами присвоения средств производства и рабочей силы. Потребность в денежных ресурсах для обслуживания феодального производства на поздней его стадии сопровождалась ростом торговли и на этой основе формированием товарного рынка. Товарные биржи становились формой организации товарного рынка.

В России исторически развитие экономических отношений и, соответственно, рынка отставало от аналогичных процессов в Западной Европе. Так, в конце XVII - начале XVIII в. господствующей формой было производство, основанное на отработочной или продуктовой ренте. Лишь в отдельных регионах страны возникали отношения, связанные с денежной рентой. Попытка нашей страны догнать европейские формы хозяйствования порождала государственное стимулирование торговли, и прежде всего внешней торговли. Одной из форм такого стимулирования было образование товарных

бирж при непосредственной поддержке и контроле со стороны российского государства. Появление биржевой торговли в России связано с реформами Петра I, который решил по образцу голландских бирж устроить в новой столице государства биржевое собрание. В 1704 г. на территории, предназначенной под строительство Гостиного двора, было отведено место для встреч торговых людей, а в 1705 г. перед новыми торговыми рядами было построено особое здание для собрания купечества в установленное время. Как было прописано в уставе Санкт-Петербургской биржи, она открывалась ежедневно, кроме воскресенья, постоянно в течение года, но в праздники Рождества Христова, Нового года, Крещения, Благовещения, Великой Пятницы и Пасхи биржа была закрыта, и "курсовые дела" производились накануне. С 1717 г. Петербургская биржа находилась в ведении созданной в том же году Коммерц-Коллегии, обязанностью которой являлись попечение о нуждах русской внешней и внутренней торговли, забота о таможах и строительстве купеческих судов, защита интересов купцов, наблюдение за состоянием рынков и лавок, деятельностью городских магистратов. Правительственный Сенат 8 ноября 1723 г. постановил: "На Санкт-Петербургском острове, ныне где пристойно сделать биржу, на Васильевском острове, на Гостином дворе сделать каменную". В Регламенте Главного магистрата, изданном примерно в то же время, указывалось: "В больших приморских и прочих купеческих знатных городах, со временем

же и в удобных местах, недалеко от Ратуши, по примеру иностранных купеческих городов, построить биржи, в которых бы сходились торговые (люди) граждане для свои торгов". Указом Сената определялись также структура и организация бирж, способы получения информации о ценах на российские и зарубежные товары, учреждались биржевые институты: аукционисты во главе с гофмаклером, браковщики и биржевые артели. Согласно данному документу, в обязанность Коммерц-Коллегии входила публикация еженедельных бюллетеней о ценах, и тем самым было положено начало изданию биржевых прейскурантов. Окончательное оформление этого важнейшего элемента биржевой торговли относится к 1761 г., когда Сенат распорядился напечатать в количестве 1200 экземпляров известия о состоянии цен на продававшиеся на бирже товары. Кроме того, на Коммерц-Коллегию возлагалась обязанность строить и ремонтировать биржевые здания, поддерживать их в надлежащем порядке. Следует отметить, что, несмотря на большое внимание Петра I к иностранцам, при нем им запрещалось торговать друг с другом, поскольку из-за этого "государя казне чинятся большие недоборы, а русским людям в торгах их помешка и изнищания чинятся". Этот запрет Коммерц-Коллегия подтвердила в 1733 г., угрожая в случае его нарушения конфискацией всех товаров в пользу казны. Размеренное течение жизни Петербургской биржи изредка нарушалось происшествиями, становившимися поводом для пересудов. Так, в 1738 г. Коммерц-Коллегия обратилась к купцам с увещанием по поводу драки на бирже между английскими и русскими купцами. Вызвав к себе английских и голландских представителей, руководители Коммерц-Коллегии обязали их под-

пиской объявить всем иностранным купцам, чтобы в будущем во время биржевых собраний они "поступали честно и учтиво и безчинств, крику и драк отнюдь не чинили". В противном случае с ними будут поступать по указам Его Императорского Величества. О том же было приказано объявить портовой таможне и русским купцам. Государственная структура в лице Коммерц-Коллегии уже в то время выполняла своеобразные функции регулирующего органа и была прообразом современных ФКЦБ или Министерства по антимонопольной политике. В начале 90-х гг. XVIII в. петербургское купечество, постоянно торговавшее на бирже, состояло из 12 именитых граждан - 10 русских, англичанина и немца, владевших имуществом на 670 тыс. руб., 106 русских и 78 иностранных купцов I гильдии, владевших имуществом на 1645 тыс. руб., 82 русских купцов II гильдии с капиталом в 420 тыс. руб. и 1418 русских купцов III гильдии с капиталом в 1480 тыс. руб. Организация деятельности Петербургской биржи отличалась полной свободой. Торговцы не принуждались к ее посещению и не приобретали каких-либо прав.

До конца XVIII в. Петербургская биржа оставалась только товарной. Основу ее оборота составляли классические российские купеческие товары, о чем можно судить по сведениям, предоставленным городской Ратушей в Сенат. Так, на 13 сентября 1718 г. на бирже находились пенька, лен, воск, железо, медь, пряжа, щетина, канифоль, кожи, холсты и другие отечественные товары "в отпуску" на 233 051 руб. и "в остатке" на 360 696 руб. Уже в 20-е гг. XVIII в. в Петербурге появились купцы, доставлявшие ежегодно на биржу крупные партии товаров в сотни и даже тысячи пудов. Несмотря на то, что в течение всего XVIII в. товарные операции

на Петербургской бирже были основными, здесь совершались также сделки по покупке и продаже иностранных векселей и денег. Вообще для становления биржевой торговли в то время были характерны биржевые валютные и вексельные операции для обеспечения более быстрого оборота торгового капитала. Формирование валютного и вексельного рынка произошло в результате активного взаимодействия возникающего национального российского рынка с рынками Западной Европы, с одной стороны, и появления устойчивого механизма образования биржевых цен - с другой. Это породило возможность и необходимость использования наряду с национальными деньгами как иностранных денежных единиц, так и вексельных инструментов.

Особое значение для России имела и Московская биржа, обладавшая к тому же рядом специфических черт. Официальной датой основания считается дата ее освящения - 8 ноября 1839 г. Однако в то время Москва не имела ощутимой надобности в слишком просторной бирже, "ибо торговые сделки московского купечества кончались по большей части сами в домах или в складочных амбарах без посредства маклеров". Однако к 1869 г. при бурном развитии торговли и промышленности Москвы действующих биржевых помещений не хватало, поэтому была проведена реконструкция здания биржи, которое стало вмещать 1150 человек. В здании биржи находились телеграф для прямого сообщения с Санкт-Петербургской биржей и почтовое отделение. Украшением и гордостью Московской биржи была библиотека, собрание которой состояло из нескольких десятков тысяч томов.

Купцы, торговавшие на Московской бирже, основали Московское биржевое общество. В него могли вступить только

солидные предприниматели, акционерные банки, страховые компании, промышленные и торговые фирмы. Ведущее место принадлежало не торговым, а промышленным фирмам и банкам. Из членов биржевого общества с помощью выборных избирался Биржевой комитет, который рассматривал и представлял Правительству законопроекты и мнения Московского биржевого общества по вопросам торговли и промышленности, составлял своды обычаев и правил биржевой торговли, выдавал справки и заключения по торговым делам. С 1859 г. стал выбираться особый председатель Биржевого комитета. Первым эту должность занял старшина московского купеческого сословия Алексей Иванович Хлудов. Одаренный природными способностями и развивавший их самостоятельно (в молодости он не получил почти никакого образования), А. И. Хлудов оставался председателем Биржевого комитета до 1865 г. Вплоть до 1870 г. Московская биржа не имела собственного устава и руководствовалась Уставом Санкт-Петербургской биржи. По временному Уставу 1870 г., "Московская биржа есть место постоянных собраний, производящих в Москве торговые дела лиц для взаимных сношений и совершенный сделок по всем отраслям торговли и промышленности, а также получения необходимых по оным сведений". Посетители биржи обязаны были вносить определенную плату на содержание здания и другие надобности. Ежегодный сбор в 1839 г. составлял 3 руб., а к 1874 г. достиг 15 руб. Внесшим плату выдавались именные билеты на посещение биржи.

Для России так же, как для Северо-Американских Соединенных Штатов, Германии и Великобритании, было характерно развитие биржевых площадок в провинции. В конце XVIII - начале XIX в. на-

блюдалось оживление биржевой деятельности. В 1796 г. создана Одесская биржа, в 1816 г. - Варшавская, а в 1842 г. была вторично открыта Рыбинская биржа. Учрежденная в 1811 г., она оказалась мертворожденной, поскольку ее никто не посещал. Лишь после приезда в 1841 г. Николая I в Рыбинск и осмотра им биржи вокруг нее началось некоторое движение. Но и открытая вновь, она сначала по-прежнему представляла собой унылую картину. Рыбинское купечество предпочитало решать свои дела "на воздухе", на торговой площади. И местным властям приходилось "гнать" его на биржу, даже прибегая для этого к пожарным шлангам. Положение начало быстро изменяться благодаря усилиям нового председателя Биржевого комитета М. Н. Журавлева, богатейшего рыбинского купца, который развил активную деятельность по привлечению купечества на биржу. Он представлял собой пример нового поколения провинциальных предпринимателей. Окончил Королевский химический институт и университет в Лондоне, но, как и его отец Н. М. Журавлев, известный хлеботорговец Поволжья, посвятил себя торгово-промышленной и общественной деятельности, одним из первых в Рыбинске стал переводить торговый капитал в промышленный. С присущей ему энергией М.Н. Журавлев взялся за вовлечение купечества в "живую торговлю". Если в 1850-х гг. численность торгующих на бирже составляла 300 человек, то в 1885 г. их уже насчитывалось 1210. М. Н. Журавлев состоял действующим членом правительственных комиссий по торговым и промышленным вопросам, был одним из учредителей Общества содействия русской торговле и промышленности, выборным Московского биржевого общества. Его мнение по экономическим вопросам не

раз запрашивали правительственные органы. К началу XX в. Рыбинская биржа превратилась в авторитетную коммерческую организацию. Ее товароборот постоянно возрастал. Многие города обращались к правительству с просьбами разрешить открытие биржи, и власти охотно шли навстречу этим пожеланиям. Обычно с такой инициативой выступали местные торгово-промышленные деятели, начинавшие понимать необходимость и важность бирж. Например, ходатайство об открытии биржи в Самаре исходило от мануфактур-советника А.М. Плешакова, в Саратове - от купца П. И. Кокуева, который вел обширную торговлю как внутри России, так и за ее пределами. И хотя не все города пользовались полученным правом, число бирж постоянно росло. Если до 1861 г. было открыто только 6 бирж, то с 1866 по 1899 г. - уже 24, а с 1900 по 1913 г. - более 60. Всего же к 1913 г. в России их насчитывалось 90.

Биржи постепенно принимали на себя весь торговый оборот. Хотя ярмарки, как древний и удобный для России способ торговли, продолжали действовать, обороты их заметно снижались. Этому свидетельствует - судьба знаменитой Нижегородской ярмарки. В 1896 г. ее торговый оборот составил 177 млн. руб., в чем, несомненно, была немалая заслуга Нижегородской биржи. Только чая было продано на 15 млн. руб., пушного товара - на 13,5 млн., хлопчатобумажных изделий - на 56 млн., железа, меди, изделий из металла - на 18,5 млн. руб. Но уже через два десятилетия, по свидетельству современника, Нижегородская ярмарка представляла собой унылую картину: "Почти все магазины были закрыты".

Постоянное внедрение механизации и новых технологий в производство повлекло за собой унификацию качествен-

ных свойств товаров, их типов, ассортимента. Это имело большое значение для биржевой торговли, в процессе которой совершаются акты купли-продажи по стандартам или техническим описаниям однородных товаров массового производства несложного ассортимента без их предъявления в натуре. Именно такие товары, не требующие учета индивидуальных свойств при определении цен на них, становятся объектами биржевой торговли; среди них сельскохозяйственные продукты, особенно зерно, мука, шерсть, которые отвечают определенным сортам и типам и соответствуют образцам и пробам, приложенным к документам о биржевых сделках. Первой специализированной товарной российской биржей была Калашниковская хлебная биржа, учрежденная в Петербурге в 1895 г. Вскоре число подобных товарных бирж в стране стало быстро увеличиваться. Ведущее положение среди них имели хлебные биржи. И это понятно. Россия занимала первое место среди хлебопроизводящих стран мира. По переписи начала века, 12 млн. крестьянских хозяйств принадлежало 7 млн. десятин земли, 4 млн. десятин владели крупные землевладельцы. Общая стоимость вывозимых продуктов сельского хозяйства составляла более 81% стоимости всего экспорта, а из них на долю зерна приходилась почти половина. В 1909-1913 гг. производство важнейших зерновых в империи превышало на 28% урожай Аргентины, Канады и США, вместе взятых. В 1913 г. в стране был собран урожай свыше 80 млн. т. Экспорт зерна составил более 11 млн. т. С 1895 по 1910 гг. было создано 10 хлебных бирж: в Петербурге, Москве, Воронеже, Лодзи и других городах. Хлеб как предмет биржевого торгова играл важнейшую роль на Нижегородской, Рыбинской, Одесской биржах.

Большая часть овса и ржи, вывозимых через Петербургский порт в конце XIX - начале XX в., закупалась на Рыбинской бирже. Статистика зафиксировала: в 1901 г. через нее проследовало более 34 млн. пудов овса и почти 15 млн. пудов ржи. Первое место по объему покупок и продаж пшеницы занимала Самарская биржа - до 25 млн. пудов в год, затем Саратовская - 22-23 млн. пудов, Покровская - 20 млн. пудов, Балаковская - около 9 млн. пудов. Важную роль в организации оптовой торговли пшеницей в России стала играть Самарская биржа, основанная в 1893 г. Повышение роли Самары в хлебной торговле в значительной степени связано с железнодорожным строительством. Один из ведущих исследователей истории развития экономики Поволжья Н. Л. Клейн отмечает, что торговый оборот на Самарской бирже - это "лишь малая часть действительно проданного, поскольку старых традиционных видов хлебной торговли биржа не смогла искоренить... По-прежнему осенью в Самару направлялись огромные обозы с зерном, чтобы быть проданными случайному покупателю. На бирже были разработаны строгие правила торговли на Хлебной и Троицкой площадях, но вокруг хлебной торговли кишели всевозможные скупщики и комиссионеры - "мартышки", "вагонщики". До официального начала торгов они сговаривались с продавцами, и каждая группа - помещики, купцы или крестьяне - знала, в каком трактире или ресторане можно найти "своего человека"¹.

Помимо хлебных в дореволюционной России были широко распространены и другие специализированные биржи: скотопромышленные, винные, фруктово-

¹ Клейн Н.Л. Предпринимательство и предприниматели в России: Исторические очерки. Самара, 1994. С.112-113.

чайные, яично-масляные. Особенно много их было в Москве и Петербурге. С конца 1850-х гг. появились сырьевые биржи: Харьковская каменноугольная, Екатеринбургская горнопромышленная, Херсонская каменноугольная и железодельная, хлопковая в Коканде. Объем операций, совершаемых на этих биржах, постоянно возрастал. Так, если на Московской скотопромышленной бирже в 1901 г. было заключено сделок на сумму 19,9 млн. руб., то в 1904 г. - уже на 23,7 млн. руб. Обороты Оренбургской товарной биржи, где продавались шерсть, мясо, скот, возросли с 4,4 млн. руб. в 1902 г. до 15,2 млн. руб. в 1911 г. Столь же быстро развивалась торговля и на других товарных биржах.

Биржа в Российской империи была открытой организацией. Торговый устав определял, что "право посещать биржу и производить в ней торговые дела" имели "лица всех сословий в пределах торговых прав, каждому из них по закону принадлежащих". Таким образом, биржа представляла собой бессловное и внеклассовое собрание. Какие-либо ограничения, национальные либо религиозные, в законодательных документах и уставах отсутствовали. Согласно, например, Уставу Московской биржи, членами биржевого общества могли быть лица, производившие торговлю по купеческим свидетельствам, акционерные общества и товарищества на паях, внесшие установленную плату за право посещения биржи. Таким образом, профессионально производить свои операции на бирже имели право только три категории:

- лица, осуществлявшие оптовую торговлю и имевшие промысловое свидетельство на торговое предприятие 1-го разряда;
- владельцы промышленных предприятий, торговавшие своей продукцией оптом;

- скупщики сельскохозяйственных продуктов и животных, имевшие промысловое свидетельство на торговые предприятия 2-го разряда.

Некоторым лицам запрещалось посещать биржу. Это - осужденные и понесшие наказание за преступные действия, лишенные прав состояния или ограниченные в них, исключенные со службы, состоявшие под следствием или судом по обвинению в преступлениях, а также лица, объявленные несостоятельными. Запрещалось посещать биржу и лицам, по делам которых была учреждена администрация. Кроме того, для участия в биржевой торговле необходимо было иметь торговое свидетельство.

Значительная активизация биржевой деятельности в России приходится на эпоху "Великих реформ" Александра II. Высочайшим манифестом 19 февраля 1861 г. было отменено крепостное право, предоставлена личная свобода и хозяйственная самостоятельность 20 млн. крепостных крестьян. Правовая, земская, городская и прочие реформы были направлены на создание новой экономической и социальной среды. Это было жизненно необходимым для страны, промышленный потенциал которой в то время был весьма скромным: в 50 европейских губерниях насчитывалось лишь 90 механических и 230 литейных заводов, протяженность железных дорог составляла не более 2 тыс. км, самое развитое текстильное производство переживало кризис из-за отсутствия сырья.

Реформы ознаменовались невиданной промышленной "горячкой". Началось бурное железнодорожное строительство, фактически на пустом месте формировалась банковская система, учреждались различные акционерные компании. На российский рынок начал проникать

значительный иностранный капитал, чему способствовала политика “открытой экономики”, проводимая тогдашним министром финансов, крупным ученым-экономистом Н. Х. Бунге.

Русское правительство всегда стремилось оказывать биржам всяческую поддержку. Посетивший Московскую биржу летом 1872 г. министр финансов М.Х. Рейтерн, пытавшийся сократить хронический дефицит государственного бюджета за счет резкого повышения прямых и косвенных налогов, а также значимости государственных торговых операций, заявил биржевым деятелям: купечество может быть уверено, что, пока он будет министром, ни одна мера, касавшаяся промышленности, “не спадет на него, как снег на голову”.

Известный русский экономист М.И. Туган-Барановский, много внимания уделявший вопросам движения ссудного капитала, писал: “Наше промышленное развитие питалось притоками иностранного капитала. Иностранный же капитал приходил в Россию, привлекаемый высоким уровнем капиталистической прибыли у нас”.

Немаловажным обстоятельством была и политика правительства, стремившегося сократить свой внутренний долг из-за выпуска огромного количества ассигнаций (бумажных денег). Была предпринята попытка денежной реформы с введением золотой и серебряной монет, а также другие меры кредитно-денежного оздоровления. Начался широкий выпуск различных займов. Правительственные ценные бумаги еще более оживили торговлю на бирже и усилили биржевой товарный рынок. Торговля как внутренняя, так и внешняя с улиц перемещалась в биржевые залы. С развитием промышленного капитала уже во второй половине XIX в. сложилось разграничение между товар-

ными и фондовыми биржами. Товарные биржи выполняли торгово-технические функции, необходимые для товарного обращения и облегчения купли-продажи товаров. К числу таких функций следует отнести: установление определенных правил заключения сделок, что упрощало и ускоряло процесс купли-продажи; организацию постоянной коммерческой информации о состоянии рынка по отдельным товарам, соотношении спроса и предложения товаров и складывающихся цен; котировку биржевых цен, заключающуюся в регистрации и последующей публикации фактических цен, по которым производились покупка и продажа на биржах, и средних, или наиболее типичных, что позволяло судить о состоянии рынка и движении цен на отдельные товары, а в некоторых случаях побуждало биржевика заключать сделки по котировочным ценам или близким к ним.

В полном составе биржевое общество собиралось один-два раза в год. При необходимости такие собрания могли созываться чаще. Все вопросы решались открытым или тайным голосованием, по усмотрению большинства. Общее собрание принимало и исключало членов биржи, распоряжалось ее имуществом, утверждало сметы доходов и расходов на текущий финансовый год, а также отчеты о деятельности биржи. Общее собрание имело право обращаться в правительственные органы с ходатайствами, затрагивавшими интересы торговли, промышленности, сельского хозяйства и судоходства. Тайным голосованием оно избирало Биржевой комитет в составе председателя и его заместителей (старшин) из представителей биржевого общества обычно на три года. На некоторых биржах к членам Биржевых комитетов предъявлялись повышенные требования.

Согласно закону 1831 г., Биржевому комитету “вверялся... надзор за благочинием биржевых собраний”. Он должен был наказывать всех тех, кто разносил “ложные и вредные” для торговли слухи. На первый раз нарушителя штрафовали на 500 руб., во второй - на 1000 руб., а в третий раз ему запрещалось на год посещать биржу. В обязанности Биржевого комитета вменялось пресекать незаконное маклерство. Виновные в этом штрафовались в пользу престарелых и неспособных к труду маклеров в размере “10-кратного куртажа”, т.е. вознаграждения за посредничество при совершении биржевой сделки. Помимо этого Биржевой комитет занимался составлением торговых правил и “обычаев”, биржевым арбитражем, организацией выборов в члены общества. В обязанности Биржевого комитета входило представление Министерству торговли и промышленности сведений специального характера - о ценах на отдельные виды товаров, о конъюнктуре рынка и т.д. Иными словами, Биржевые комитеты выполняли функции своеобразной торговой палаты. При них работало несколько постоянных комиссий (комитетов): банковская, юридическая, железнодорожная и др. Кроме того, как правило, на всех биржах учреждались еще две комиссии: арбитражная для разрешения спорных вопросов и котировальная, в обязанности которой входило составление биржевого бюллетеня о ценах и движении товаров на основе ежедневно поступавших сведений от маклеров. Вплоть до революции Биржевой комитет оставался одной из самых влиятельных организаций России, при которой работало несколько комиссий по разным отраслям промышленности. Самой важной стороной работы комитета, безусловно, была собственно биржевая котировка и организация сдел-

ки через биржевых маклеров. Во главе отдела котировок стоял гофмаклер (старший маклер). В Москве эту должность могли занять торгующие на бирже купцы I и II гильдий. Кроме гофмаклера, этим вопросом занималась группа биржевых маклеров. Маклером мог стать человек не моложе 30 лет. Каждый из них должен был пройти процедуру выборов и выдержать экзамен на профессиональную пригодность перед Биржевым комитетом. В 1839 г. их было около 25 человек, в 1842 г. - 50. За разглашение сведений о сделках и вымогательство вознаграждения сверх установленного “куртажа” (его размер не мог превышать полпроцента с обеих сторон) маклеры отстранялись от должности в административном порядке. Им запрещалось заниматься внебиржевым посредничеством, совершать покупку и продажу для себя. Все совершенные сделки заносились в книги, а их участники получали маклерские записки, содержащие условия торговых соглашений. Были и неофициальные маклеры, их называли “зайцами”.

Думский деятель В. В. Шульгин в своей книге “Три столицы”, опубликованной за рубежом в 1927 г., так пишет о сделках, которые заключали между собой московские купцы: “Если уж сказал - кончено. Больше тебе ничего не надо. Потому что купец - это было слово. А слово - это был купец”. Подобные характеристики известны и из других источников. На биржу дозволялось прийти каждому, но заниматься коммерцией имели право лица, получившие купеческие свидетельства, заводчики и фабриканты, продающие собственные изделия оптом, биржевые маклеры, аукционисты, нотариусы, браковщики. Все они были обязаны ежегодно вносить в Биржевой комитет определенную сумму для содержания биржевого здания и на другие хозяйственные надобно-

сти. В Уставе биржи оговаривался определенный порядок проведения торговых операций. Так, все приходящие на биржу преждевременно, за час до открытия, штрафовались на 10 коп., а с тех, кто задерживался после закрытия, взыскивали при выходе по 1 руб. за час - деньги по тем временам достаточно большие. Эти штрафы передавались бедным семьям, принадлежащим биржевому сословию.

Биржевая торговля российскими товарами имела не только положительные, но и отрицательные стороны. Одной из основных особенностей сделок на бирже была торговля обезличенными товарами по описаниям, стандартам или образцам. При заключении биржевой сделки не требовалось, чтобы товар имелся в данный момент у продавца. Эти свойства биржевой торговли влекли за собой серьезные экономические последствия, создавая условия для нарушения ее правил. Главной бедой стала фиктивность ряда сделок. Не отображая действительного спроса и предложения товаров, фиктивные сделки серьезно влияли на их стоимость, обеспечивая сверхприбыль за счет разницы в ценах. Эти сделки, оторванные от реального движения товаров и часто не выражающие ничего иного, кроме многократного повторения актов купли-продажи, обеспечивали видимость высокого уровня спроса. Все это не способствовало гармоничному развитию экономики, создавало предпосылки для экономического кризиса.

Биржа, имевшая первоначальной целью организацию непосредственной связи оптовых продавцов и покупателей товаров, по мере своего развития начала выполнять и представительские функции. Биржевые собрания превратились в крупнейшие организации третьего сословия. Для объединения действий биржевых ко-

митетов в 1903 г. было принято решение проводить ежегодные съезды биржевых деятелей и представителей сельского хозяйства. Вначале задачи этих съездов предполагалось ограничить вопросами хлебной торговли. Однако по требованию Совецания представителей всех российских биржевых комитетов на съездах стали обсуждаться вопросы биржевой торговли и другими товарами. Согласно утвержденному в 1905 г. Положению о съездах представителей биржевой торговли и сельского хозяйства, все они, как всероссийские, так и местные, должны были обсуждать вопросы, связанные вообще с развитием внутренней торговли, хотя допускались так называемые тематические съезды, посвященные торговле зерном и другой сельскохозяйственной продукцией.

I съезд представителей биржевой торговли и сельского хозяйства состоялся в ноябре 1906 г. в Петербурге. До 1914 г. съезды созывались ежегодно. Участвуя в разработке различных законопроектов и представляя их в правительственные органы, они стояли на страже интересов купечества и промышленников. Среди предложенных съездами документов были положения о биржевом устройстве, о перевозке грузов по внутренним водным путям, об изменении акционерного законодательства и т. п.

Согласно закону, принятому в России, "биржа суть сборное место или собрание принадлежащих к торговому классу лиц для взаимных по торговле сношений и сделок". Но уставы бирж обычно несколько расширяли эти рамки, определяя биржу "как суть учреждения, руководящего торговлей, устанавливающего цены и обеспечивающего своим членам надлежащую осведомленность, имеющего значение юридического лица, поставленного наряду с другими обществами и сослови-

ями, блюдущего интересы торговли и промышленности своего района, изыскивающего средства и способы для развития этой торговли и промышленности”. Но эти “уточнения” не меняли того, что биржа - это прежде всего профессиональное собрание купечества.

По своему внутреннему устройству российская биржа являлась автономной, самоуправляющейся организацией. Ее деятельность регламентировалась государством через общее торговое законодательство, отличавшееся отсутствием мелочной опеки и предоставлением бирже достаточно широкой свободы. Общий надзор осуществлялся Министерством финансов, позже Министерством торговли и промышленности и сводился главным образом к утверждению уставов, некоторых решений собраний, правил биржевой торговли. Местные власти также не вмешивались в биржевые дела. Ближе всех к биржам стояли органы городского общественного управления, которых закон обязывал содействовать устройству биржевых учреждений. Эта помощь проявлялась в различных формах: бесплатное предоставление земли под биржевые здания, их строительство за счет городов, безвозмездное пользование принадлежащих городу помещений.

Бурный подъем экономики России в конце XIX - начале XX в. резко активизировал биржевую деятельность. Ассортимент торгуемых товаров расширяется, не ограничиваясь традиционными продуктами и изделиями, получает развитие фондовая биржа. Объектом ее сделок становятся валюта, иностранные девизы и тратты (переводные векселя), все русские государственные фонды (облигации государственных и железнодорожных займов), ипотечные бумаги (о закладе недвижимости) и, наконец, паи, акции и облигации

торгово-промышленных учреждений, выпущенные в русской валюте. Ведущей российской биржей, торговавшей ценными бумагами, была Санкт-Петербургская биржа. В этот же период начинает развиваться и спекуляция. Известный русский экономист М. И. Туган-Барановский так описывает “биржевую горячку”: “Всякий петербуржец мог убедиться, без помощи каких бы то ни было таблиц, в быстром развитии биржевой игры. Достаточно было пройти мимо здания Петербургской биржи, вокруг которой в начале 90-х годов не замечалось никакого движения и площадь перед которой представляла собой подобие пустыни, и посмотреть на нескончаемый ряд экипажей, которые теперь стоят у подъезда биржи в часы биржевых собраний, чтобы убедиться в происшедшей перемене. Страсть к биржевой игре охватила обширные круги общества; официальная биржа не могла вместить всех желавших принять участие в биржевой вакханалии, и некоторые модные рестораны гостеприимно открыли свои двери для биржевых игроков, которым на официальной бирже не находилось места”. Это время стало “звездным часом” биржи. “По словам старожилов, ежедневно посещавших биржу, такой крупной игры бумагами промышленных и крупных предприятий, какая велась в начале 1894 и в 1895 г., они не запомнят”, - отмечал Б. Судейкин, специалист по истории российских бирж. Именно в эти годы биржи впервые включаются в активный процесс финансирования промышленности. Существенный рост акционерного капитала, широкое обращение акций способствовали вовлечению в биржевой оборот дополнительных денежных средств, шедших на развитие промышленности. Однако этот процесс не носил прямолинейного характера, а скорее напоминал синусо-

иду. Так, если в 1899 г. общая сумма допущенных к котировке на Петербургской бирже капиталов достигала почти 100 млн. руб., то в 1902 г. она уменьшилась и составила лишь немногим более 4 млн. руб.

До второй половины 60-х гг. XIX в. на российских биржах торговля ценными бумагами фактически не велась. Более того, она была запрещена Законом о промышленных обществах, принятом в 1836 г. В нем специально оговаривалось, что покупка и продажа ценных бумаг возможны только за наличные деньги, с их поставкой к известному сроку по определенной цене. Фактически биржевой механизм купли-продажи фондовых ценностей был невозможен. В то же время, например, в Москве, в Чижевском подворье, в 1869 г. начала действовать “незаконная фондовая биржа”, где собирались владельцы банкирских домов. В 1873 г. “Русские ведомости” писали: “По примеру Петербурга замутилась и наша неповоротливая Москва: и она поднатужилась, успела было на короткое, правда, время завести у себя также в каком-то трактире фондовую биржу”.

В 80-90-е гг. Правительство отменило закон 1836 г. и одновременно попыталось взять обращение ценных бумаг под контроль. В этот период были запрещены все срочные сделки на золотую валюту, ограничены биржевые спекуляции с бумагами без маклерского посредничества. Кроме того, без дозволения финансового ведомства, контролировавшего деятельность биржи, не допускались котировки ценных бумаг. Тогда же впервые в России официально на Санкт-Петербургской бирже был учрежден фондовый отдел как самостоятельное структурное подразделение. Для него в 1892 г. были установлены и опубликованы “Правила для сделок по покупке и продаже ценных бу-

маг, золота, серебра, таможенных купонов и иностранных переводных векселей”. В соответствии с этими правилами были приняты и нормативные акты, регулирующие операции с ценными бумагами в фондовых отделах и других российских бирж. Согласно правилам биржевая публика фондового отдела состояла из действительных членов, постоянных посетителей и гостей. Кроме того, фондовый отдел посещали представители министерства финансов для выполнения как надзора, так и сделок с фондами и валютой за счет государственного банка и государственного казначейства.

Регулярная торговля ценными бумагами в конце XIX - начале XX в. в России ограничивалась практически пределами биржевых собраний. Из 21 существовавшей в России биржи фондовые операции выполнялись на семи: Петербургской, Московской, Варшавской, Киевской, Одесской, Харьковской и Рижской. Ведущей была Петербургская биржа. На ней торговали наибольшим числом бумаг, а их курсы принимались другими биржами как руководящие. К 1 января 1913 г. на ней было допущено к котировке 618 видов ценных бумаг. Общая сумма капиталов, вложенных в них, составляла 17 035,7 млн. руб., в том числе в облигации - 15 532,1 млн. руб. и в акции 1503,6 млн. руб., соответственно. Кроме того, на Варшавской, Одесской, Московской и Киевской биржах осуществлялась самостоятельная котировка местных акционерных компаний.

Еще раз отметим, что биржевая торговля ценными бумагами в России не была отделена от биржевой торговли другими товарами. Общество долгое время было предубеждено против фондовых сделок. Считалось, что товарная биржа серьезна и полезна, тогда как фондовая вредна и склонна к ажиотажу. В начале XX в. влия-

ние фондовой торговли значительно усилилось. Так, в 1913 г. на Московской бирже из 70 маклеров было 34 фондовых.

Действительными членами фондовых отделов российских бирж могли быть только представители банков и банкирских контор, а также лица, имевшие промысловое свидетельство первого разряда на производство банкирских операций. Они имели право заключать сделки на бирже через своего уполномоченного и подручных, не прибегая к посредничеству маклеров. В отличие от действительных членов постоянные посетители, помимо присутствия на биржевом собрании, имели право заключать сделки через фондовых маклеров. Гости, допускаемые на биржу по рекомендации действительных членов, платили за каждое посещение по рублю и не имели права заключать сделки.

Все остальные члены биржи могли совершать сделки, открыв специальный (онкольный) счет в банке, на который вносили средства для покупки ценных бумаг (не менее 100 руб.), причем сам банк мог закупить бумаг на сумму, в 5-8 раз большую вложенных средств. Купленные на деньги клиента бумаги оставались под залог в банке, который получал по ним дивиденды и распоряжался ими по своему усмотрению. На деньги, вложенные на онкольные счета, банк начислял клиенту установленные проценты, а за сумму, которую он кредитовал своему клиенту, купив для него ценные бумаги, брал до 8% годовых. Такая система обслуживания клиентов была выгодна банкам, так как давала возможность привлекать средства мелких инвесторов.

Высшим органом управления фондового отдела биржи было общее собрание действительных членов, выдвигавших из своего состава Совет фондового отдела. Состав Совета утверждался Министер-

ством финансов, которое оставляло за собой право изменять его по своему усмотрению. Совет фондового отдела определял распорядок собраний, издавал правила биржевых сделок, устанавливал маклерскую таксу, разрешал возникающие при сделках споры, принимал решения о допущении ценных бумаг к котировке.

Фондовые маклеры назначались Министерством финансов по представлению Совета фондового отдела из числа изъявивших желание на такое назначение действительных членов отдела и приводились к присяге. Для получения должности они должны были удовлетворять определенным нравственным критериям и внести залог 1500 руб. Фондовыми маклерами не могли быть: иностранные подданные; осужденные за проступки, предусмотренные в ст. 169-180 Устава о наказаниях; уволенные со службы или отрешенные от должности по службе государственной или общественной; исключенные из состава присяжных поверенных и лишены права заниматься судебной практикой; исключенные на время из состава действительных членов фондового отдела по принятии их вновь в состав таковых.

Фондовым маклерам было запрещено заключать биржевые сделки за собственный счет, они могли работать только по приказам, полученным в биржевом собрании. В обеспечение правильной деятельности фондовые маклеры представляли залог и в пределах данных им приказов отвечали за исполнение заключенных ими сделок. Все полученные приказы на покупку и продажу ценных бумаг и валюты фондовые маклеры заносили в особые записные книжки, которые следовало вести, равно как и хранить свою деловую переписку, по правилам Торгового устава (ст. 633-634) и согласно порядку, устанавливаемому Советом отдела. Помимо привле-

чения к материальной ответственности по уголовным законам фондовые маклеры подлежали также дисциплинарным взысканиям вплоть до отрешения от должности, которые могли налагаться министром финансов. Маклеры руководствовались также утвержденными министром финансов Правилами сделок, которые прежде всего касались техники биржевых операций с ценными бумагами. Некоторые извлечения из них интересны и сегодня. Так, в п. 8 первого раздела этих правил говорилось: “Условия о срочных сделках, а именно: курс, срок и способ расчета, излагались в торговой маклерской записке, составленной и подписанной маклером в двух экземплярах и утвержденной подписями продавца в том, что он продал, и покупателя - в том, что он купил, на условиях, изложенных в записке. По исполнении сделки записки эти взаимно возвращаются”. А п. 5 второго раздела так определял право на дивиденды и проценты по срочным сделкам: “Со времени заключения сделки с акциями купон на получение дивиденда принадлежал покупателю; равным образом ему принадлежало и право на получение акций нового выпуска. При этом при срочных сделках с процентными бумагами проценты насчитывали в пользу продавца по день сдачи бумаг”.

Приведем еще несколько интересных, не потерявших актуальности и для современных фондовых бирж, положений, касающихся того, что сегодня мы называем депозитарно-клиринговой деятельностью. Так, порядок сдачи проданных бумаг определялся следующим образом: “Проданные процентные и дивидендные бумаги должны были быть сданы в неповрежденном виде и годными к обращению с подписанным счетом, в котором должна была быть обозначена фамилия маклера,

через посредство которого совершена сделка, или лица, по поручению которого сдаются бумаги. При сдаче бумаг продавец имел право доставить бумаги в листах всякого достоинства... При сдаче именных бумаг только последняя передаточная надпись могла быть бланковая. Сопровождающее бумаги объявление о передаче (трансферт) должно заключать в себе: наименование бумаг, номера их и подпись владельца. Если акции или паи значились по книгам правления не на имя продавца, а на имя постоянного лица или учреждения и сопровождалась передаточным объявлением или имели бланковую надпись последнего, продавец обязан в счет, при котором он сдавал бумаги, перечислить номера их. В таких случаях продавец отвечает перед покупателем за правильность объявления или передаточной надписи, но ответственность эта прекращалась, если покупатель не заявил никакой претензии в течение 30 дней после принятия бумаг. Гербовый сбор по трансферту должен был падать на продавца”.

Интересны, особенно в свете событий на современном российском рынке, процедуры исполнения сделок по поставкам бумаг и денег коммерческими банками, которые работали на организованных рынках. Так, 18 мая 1914 г. состоялось заседание банковской комиссии Биржевого комитета Московской биржи, куда были приглашены представители кредитных учреждений. На заседании обсуждался вопрос об ускорении расчетов банков по принимаемым ими ценным бумагам. Прежде всего это касалось выполнения поручений клиентов по онкольным счетам, т.е. счетам, которые открывались клиентам под залог ценных бумаг или денег для игры на фондовом рынке через банк. Комиссия приняла следующие решения:

- банки должны выполнять поручения своих клиентов на “сдачу” ценных бумаг с их онкольных счетов не ранее следующего за поступлением приказа дня;

- если бумаги присланы в банк до 11.30, то расчет по ним должен быть произведен не позднее 13.00, если бумаги доставлены после 11.30, то все расчеты по ним должны быть завершены до 15.30;

- в случае отказа банка от принятия бумаг должна быть сделана специальная отметка о предъявлении и причинах отказа.

Маклер получал вознаграждение в размере 0,1% стоимости сделки с фондами (от обеих сторон) с иностранными переводными векселями (со стороны продавца), от 1/32 до 18% стоимости сделки по внутренним учетным векселям в зависимости от срока векселя (от обеих сторон). О всех совершенных сделках маклеры обязаны были сообщать котировальной комиссии. На основе этих сведений составлялись официальные котировочные бюллетени, которые передавались в Министерство финансов и публиковались в “Биржевых ведомостях” и “Торгово-промышленной газете”.

При допуске облигаций и акций к обращению на бирже Совет фондового отдела руководствовался Правилами о допуске бумаг к котировке, утвержденными Министерством финансов. Можно выделить еще одну особенность отечественных дореволюционных бирж, торговавших ценными бумагами: повышенное внимание к ним со стороны государства, которое проявлялось прежде всего в регламентации деятельности фондовых отделов. Приведем выдержки из таких правил для фондового отдела:

1. Государственные и правительственные гарантированные процентные бумаги включаются в бюллетень фондового отдела по распоряжению министра

финансов; закладные листы частных земельных банков, облигации городских кредитных обществ допускаются к котировке по постановлениям Совета отдела на основании ходатайств надлежащих правлений земельных банков, правлений городских кредитных обществ. К сим ходатайствам прилагаются сведения о выпускаемых бумагах, как-то: о целях выпуска, о законодательных или иных основаниях выпуска, о присвоенных бумаге обеспечения, а равно и другие сведения по усмотрению Совета. Сии сведения публикуются в “Вестнике финансов, промышленности и торговли” по допущению Советом бумаги к котировке...

2. Неоплаченные сполна бумаги (временные свидетельства) допускаются к котировке лишь с разрешения в каждом отдельном случае.

3. Общая по нарицательной цене сумма капитала предлагаемой к котировке ценной бумаги не может быть менее 500 000 руб.

4. Ходатайства о допуске бумаг к котировке подаются Правлениями установлений, выпускающих ценные бумаги. Сии ходатайства могут быть поддерживаемы другими лицами и учреждениями, коим представляется подписывать ходатайства и прилагаемые к ним документы наравне с Правлениями выпускающих бумаги установлений. К ходатайствам прилагаются: а) акт, на основании коего бумага выпущена (устав предприятия, разрешение правительства); б) балансы, отчеты, копии с протоколов общих собраний за последние три года. Если предприятие существует менее трех лет, то означенные документы должны быть представлены за все время его существования и не менее чем за один год; г) проспект, подписанный лицами, подписавшими ходатайство о допуске бумаги к котировке.

ровке; д) деньги на публикации объявлений и проспекта; е) сведения о том, допущена ли бумага к котировке на других биржах или не последовал отказ в допущении к котировке; ж) обязательство Правления учреждения, выпустившего бумагу, в сообщении Совету на будущее время отчетов управления и копий с протоколов общих собраний.

5. Проспект должен заключить в себе изложение финансового положения данного учреждения и содержать сведения: а) о нарицательной сумме ценных бумаг, предлагаемых к обращению на бирже и б) о курсе, по которому бумага будет предложена на продажу в первом биржевом собрании после допущения ее к котировке, а равно о нарицательной сумме бумаги, предлагаемой к продаже в том же биржевом собрании. К проспекту могут быть приложены документы, подтверждающие полноту и точность содержащихся в проспекте данных.

9. По истечении одной недели со дня выставления объявления и проспекта Совет фондового отдела, при участии представителей Министерства финансов, приступает к рассмотрению ходатайства и могущих последовать на него замечаний. Членам Совета отдела и представителям Министерства финансов предоставляется право знакомиться с делами предприятия, бумаги коего составляют предмет обсуждения, путем личного осмотра предприятия и его книг, в случае изъявления согласия на это правления предприятия. Для означенного ознакомления Совету фондового отдела представляется избрать из своей среды особые комиссии.

10. В обсуждении заявления не могут участвовать члены Совета, принадлежащие к составу органов управления или наблюдения того предприятия, бумаги коего прилагаются к котировке, а также подписавшие проспект действительные члены. Совету

предоставляется, если он признает нужным, приглашать означенных лиц для представления документов, а равно требовать представления дополнительных документов, а равно изменения и дополнения проспекта. Совет решает вопрос о допущении к котировке открытым голосованием. Рассмотренный Советом фондового отдела проспект публикуется в Вестнике финансов, промышленности и торговли.

11. Разрешенная Советом к котировке бумага включается в биржевой бюллетень лишь по истечении одной недели со дня оглашения рассмотренного Советом фондового отдела проспекта.

Допуск облигаций городских займов в официальный биржевой оборот России в целом был достаточно облегчен. В Правилах о допущении бумаг к котировке на фондовом отделе Санкт-Петербургской биржи, изданных в 1902 г., указывалось: "...облигации городов... допускаются к котировке по постановлениям Совета на основании ходатайств надлежащих правлений земельных банков, городских управлений и правлений городских кредитных обществ. К сим ходатайствам прилагаются сведения о выпускаемых бумагах, как-то: о целях выпуска, о законодательных или иных основаниях выпуска, о присвоенных бумаге обеспечениях".

Как видим, перечень необходимых сведений для котировки был минимальным. Предусматривалась и ответственность лиц, вводящих в обращение ценные бумаги на Санкт-Петербургской бирже, возможность подачи иска на возмещение убытков, обусловленных неверностью представленных при выпуске ценной бумаги данных.

Хотя крупнейшей фондовой биржей России была Санкт-Петербургская, но и Московская биржа была признанным центром фондовой торговли, поскольку

на ней торговались в основном те же бумаги, что и в Санкт-Петербурге. Но в официальном бюллетене Московской биржи число допущенных к котировке акций промышленных предприятий было весьма ограничено. Это объяснялось большей разборчивостью Московского биржевого комитета при выборе новых финансовых инструментов.

Первые дни Февральской революции стали последними днями фондовой биржи не только в Москве, но и в России. После Октябрьской революции фондовый рынок фактически прекратил свое существование. Уже 23 декабря 1917 г. декретом Совнаркома на территории РСФСР были запрещены все операции с ценными бумагами. Через несколько дней были аннулированы облигации государственных займов. В связи с национализацией акции и облигации промышленных, транспортных и других акционерных обществ превратились в пустые бумажки.

В период нэпа рынок государственных ценных бумаг и государственного кредита возродился. В 1920-е гг. было размещено 24 государственных займа. Первые облигации на 100 млн. руб. были выпущены в 1922 г. Виды госзаймов, например выигрышные, во многом повторяли дореволюционные, но были более доходными (6-8%), что объяснялось сложным финансовым состоянием государства. Первоначально приобретение государственных облигаций было добровольным, но трудности размещения и длительные сроки погашения заставили Наркомфин встать на путь их принудительной реализации. Предприятия должны были помещать большую часть своих резервных капиталов в государственные облигации, которые выдавались рабочим и служащим как часть заработной платы. Свертывание нэпа и переход к распределительной сис-

теме привели к закрытию фондовых отделов бирж в 1930 г.

В период нэпа рынок несколько оживился за счет выпуска государственных займов и небольшого числа акций предприятий, разрешенных для частного сектора. Это объясняется тем, что после военного коммунизма экономика начала принимать рыночный характер. В первые же месяцы нэпа открылся целый ряд бирж, не по приказу сверху, а по инициативе местных торгующих организаций. Правда, посещаемость бирж была очень низкой. За день даже на Московской бирже в среднем было не более 100 человек. Обороты также были ничтожными.

В октябре 1922 г. было опубликовано Постановление ВЦИК и СНК о валютных операциях, которое фактически разрешило организацию в стране фондовых бирж. В постановлении подчеркнут смысл образования фондовых бирж: "...в целях регулирования фондового и денежного рынка". Так как в стране продолжалась инфляция, практически все биржи были валютными, а не фондовыми, что привело к образованию не самостоятельных бирж, а фондовых отделов при товарных биржах.

Фондовые отделы были открыты в Москве, Ленинграде и других городах. Естественно, главной считалась московская биржевая площадка.

В фондовом отделе Московской биржи допускались следующие сделки: "по покупке и продаже иностранной валюты и выписанных в ней векселей, чеков и иных платежных документов, золота и серебра в слитках, государственных (в том числе и коммунальных) ценных бумаг, облигаций государственных предприятий, переведенных на коммерческий расчет, облигаций кооперативных организаций, акций и облигаций акционерных обществ, уставы коих утверждены Прави-

тельством СССР или Союзных Республик, а также допущенных к обращению в СССР иностранных ценных бумаг”.

По политическим мотивам ряд ценностей (“царские червонцы”, некоторые иностранные бумаги), находившихся тогда в обороте, на биржу допущены не были. Это способствовало появлению внебиржевого фондового рынка (“черных улиц”, “золотых площадок”), где оживленная спекуляция объяснялась падением совзнака (отечественной валюты того времени). Именно здесь проходил “вольный торг”, не ограниченный никакими законами и правилами. Это рыночное подполье существовало до середины 1923 г.

Привлекает внимание организация фондовой торговли в данный период. В основном она велась в фондовом отделе Московской биржи, которая находилась в ведении Наркомата финансов. Последний устанавливал правила совершения сделок, имел право отменять решение общего собрания членов фондового отдела, проводить ревизии, назначать маркеров и т.д. Все другие вопросы органами фондового отдела, которые имели право созывать общие собрания, организовывать различные комиссии (котирувальную, арбитражную, консультационную и др.), учреждать должности маклеров, издавать различные бюллетени и справочники. Членами фондового отдела могли быть: представители наркоматов и других государственных органов, которым было предоставлено право производить фондовые биржевые операции; кредитные организации; кооперативные союзы; крупные частные торговые и промышленные предприятия. Общее собрание членов фондового отдела избирало Совет фондового отдела и ревизионную комиссию. Члены Совета фондового отдела одновременно были и членами биржевого комитета биржи. Председатель биржевого комитета или его заме-

ститель становился председателем Совета фондового отдела. Тем самым обеспечивалась связь фондового отдела с товарной биржей.

В 1920-е гг. основная масса валютно-фондовых сделок проводились непосредственно кредитными учреждениями. Поэтому роль фондового отдела заключалась не столько в организации спроса и предложения и регулировании сделок, сколько в установлении цен и котировок с учетом состояния всего валютно-фондового рынка, а не только курса конкретных бумаг. В положении о фондовой котирувальной комиссии при Московской товарной бирже говорилось: “При котировке цен фондовая котирувальная комиссия принимает во внимание все сделки, заключаемые на биржевом собрании данного дня, с подразделением на крупные и мелкие, с указанием справочных цен и состояния спроса и предложения к концу биржевого дня, за исключением сделок, заключенных по ценам, явно отступающим от условий рынка данного дня, и сделок, незначительных по сумме”. Так как для государственного регулирования фондовых котировок необходимо было учитывать не только биржевой оборот, но и внебиржевой, то для обеспечения влияния финансовых органов на весь валютно-фондовый рынок, включая “внебиржевое подполье”, в советском правительстве появилась идея создать “черную” (якобы неофициальную) биржу. В июле 1923 г. Наркоматом финансов было принято Положение о Московской вечерней валютно-фондовой бирже. Согласно этому положению членами Вечерней биржи могли быть: кредитные учреждения, частные лица, предприятия. Государственные органы и кооперативные организации получали доступ на Вечернюю биржу только по разрешению Наркомфина.

Именно кредитные учреждения, а не государственные органы власти уполномочили более жестко воздействовать на неофициальный рынок (скупку и продажу валют для регулирования цен и т.д.). Сама Вечерняя биржа находилась в ведении Совета фондового отдела. Однако для наблюдения за собраниями Вечерней биржи и непосредственного руководства ее делами был образован Распорядительный комитет. Была также создана Арбитражная комиссия, которая разрешала возникавшие на бирже споры. Совершавшиеся на Вечерней бирже сделки не подлежали обязательной регистрации, как того требовали правила официальной биржи, но могли записываться в особую книгу. При возникновении разногласий эта запись служила бесспорным доказательством для Арбитражной комиссии. К участию в биржевых собраниях, кроме членов Вечерней биржи или их представителей, допускались разовые посетители и официальные фондовые маклеры, выполнявшие поручения третьих лиц. Результаты работы

Вечерней биржи быстро сказались. Один из руководителей Московской биржи констатировал: «Поставленная задача борьбы с улицей ныне может считаться окончательно законченной. Все, что было более или менее крупного и солидного на улице, сразу ушло на Вечернюю биржу». И опять можно провести исторические параллели. Как только в середине 1997 г. на Московской межбанковской валютной бирже была создана своеобразная «вечерняя биржа», где торговались акции ряда крупных российских корпораций, произошел резкий взлет объемов торгов на бирже, и это в условиях снижения интересов биржевиков к торговле валютой и государственными ценными бумагами. Другими словами, днем проходила торговля «официальными финансовыми инструментами» биржи - валютой и государственными бумагами, вечером - акциями приватизированных предприятий, рынок которых в принципе находится под эгидой не Банка России, а Федеральной комиссии по ценным бумагам.