



СОВРЕМЕННАЯ НАУКА:
АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ

ЭКОНОМИКА И ПРАВО №2–2012 (февраль)

Учредитель журнала Общество с ограниченной ответственностью
«НАУЧНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ»

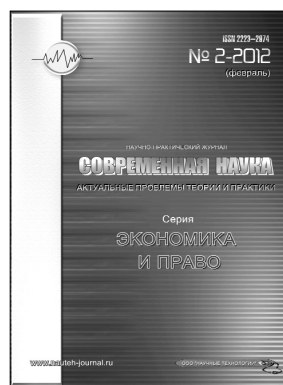
Редакционный совет

- В.Н. Боробов** – д.э.н., проф. Российской Академии народного хозяйства и государственной службы при Президенте РФ
Ю.Б. Миндлин – к.э.н., доцент, Всероссийская государственная налоговая академия Минфина РФ
А.М. Абрамов – д.ю.н., проф. Российской таможенной академии
В.И. Бусов – д.э.н., проф. Государственного университета управления
А.М. Воронов – д.ю.н., проф. Всероссийской государственной налоговой академии Минфина Российской Федерации
В.А. Горемыкин – д.э.н., проф. Национального института бизнеса
В.И. Дорофеев – д.э.н., проф. Всероссийской государственной налоговой академии Минфина Российской Федерации
С.П. Ермаков – д.э.н., проф. Института социально–экономических проблем народонаселения РАН
Н.А. Лебедев – д.э.н., проф. ведущий научный сотрудник Института экономики РАН
Б.Б. Леонтьев – д.э.н., проф., директор Федерального института сертификации и оценки интеллектуальной собственности и бизнеса
М.М. Малышева – д.э.н., ведущий научный сотрудник Института социально–экономических проблем народонаселения РАН
Б.Л. Межиров – проф. Финансового университета при Правительстве Российской Федерации
В.Н. Незамайкин – д.э.н., проф. Финансового университета при Правительстве Российской Федерации
Н.С. Нижник – д.ю.н., проф. Санкт–Петербургского университета МВД России
Р.Б. Новрузов – д.э.н., проф. Государственного университета управления
И.Н. Рыкова – д.э.н., проф., Директор Института инновационной экономики Финансового университета при Правительстве РФ
М.А. Рыльская – д.ю.н, доцент Российской таможенной академии
А.А. Сумин – д.ю.н., проф. Московского университета МВД России
А.А. Фатьянов – д.ю.н., профессор Национального исследовательского ядерного университета "МИФИ"

Издатель: Общество с ограниченной ответственностью
«Научные технологии»
 Адрес редакции и издателя:
 109443, Москва, Волгоградский пр–т, 116–1–10
 Тел./факс: 8(495) 755–1913
 E–mail: redaktor@nauteh–journal.ru
 Http: // www.nauteh–journal.ru
 Http: // www.vipstd.ru/nauteh

Журнал зарегистрирован Федеральной службой по надзору в сфере
 массовых коммуникаций, связи и охраны культурного наследия.
 Свидетельство о регистрации
 ПИ № ФС 77–44914 от 04.05.2011 г.

Scientific and practical journal



В НОМЕРЕ:

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ,
 ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ,
 ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ И КРЕДИТ,
 БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, СТАТИСТИКА,
 МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА, ПРАВО

Журнал издается с 2011 года

Редакция:

Главный редактор

В.Н. Боробов

Выпускающий редактор

Ю.Б. Миндлин

Верстка

VIP Studio ИНФО (www.vipstd.ru)

Подписной индекс издания

в каталоге агентства «Почта России» – 10472

В течение года можно произвести
 подписку на журнал непосредственно в редакции

Авторы статей

несут полную ответственность за точность
 приведенных сведений, данных и дат

При перепечатке ссылка на журнал
 «Современная наука: Актуальные проблемы
 теории и практики» обязательна

Журнал отпечатан в типографии

ООО «КОПИ–ПРИНТ»

тел./факс: (495) 973–8296

Подписано в печать 23.12.2011г.

Формат 84x108 1/16

Печать цифровая

Заказ № 0000

Тираж 2000 экз.

ISSN 2223-2974



ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ТЕОРИЯ

- А.Р. Сафиуллин** – Производство и распространение знаний в "умной" экономике
A. Safiullin – Knowledge production and distribution in a "smart" economy3

ЭКОНОМИКА И УПРАВЛЕНИЕ
НАРОДНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

- Ю.С. Богачев, А.М. Октябрьский** – Государственно–частное партнерство в инновационных системах
Y. Bogachev, A. Oktiabrskii – Public–private partnership in innovation systems8

- Г.Г. Зорин, Я.А. Демин** – Инновационные механизмы стабилизации малого бизнеса в сельском хозяйстве
G. Zorin, Y. Demin – Innovative mechanisms to stabilize a small business in agriculture14

- М.С. Киселева** – Классификация субъектов секьюритизации факторинговых активов и их роли в сделке. Экономические выгоды секьюритизации для участников сделки
M. Kiseleva – Classification of securitization entities and their role in the transaction. The economic benefits of securitization for the parties to the transaction17

- О.А. Мурзина** – Инвентаризация в рамках регламента взаимодействия между ОЦО и обслуж. предприятиями
O. Murzina – The inventory within the rules of interaction between JOC and the service providers22

- Н.В. Пчелинцев** – Современные концепции стратегического менеджмента в государственном управлении на примере таможенных органов России
N. Pchelintsev – Modern concepts of strategic management in government on the example of the Russian Customs26

- И.Н. Рыкова** – Оценка и учет инновационного потенциала регионов
I. Rykova – Evaluation and accounting of innovative potential of regions30

- К.Б. Сафонов** – Социальные контексты корпоративного менеджмента
K. Safonov – Social contexts of corporate management34

- В.А. Фадеев** – Характеристика маркетинговых стратегий предприятий при разработке маркетинговой политики
V. Fadeev – Characteristics of the marketing strategies of companies in developing marketing strategy36

- Р.Х. Эльканов** – Полюса развития и точки роста инновационной экономики: российский и зарубежный опыт
R. Elkanov – Pole of development and growth point innovation: russian and foreign experience39

ФИНАНСЫ, ДЕНЕЖНОЕ ОБРАЩЕНИЕ
И КРЕДИТ

- Б.С. Дзансолова** – Новые банковские продукты и проблемы их внедрения на российском рынке
B. Dzansolova – New banking products and problems of implementing the russian market44

- Т.А. Махмудова** – Формы валютной интеграции и теории единой валюты
T. Makhmudova – Forms of currency integration and theory of uniform currency48

- В.С. Уткин** – Основные цели и положения европейского регламента по внебиржевым производным инструментам, центральным контрагентам и торговым репозиториям
V. Utkin – Key provisions of EUR regulations on OTC derivatives, central counterparties and trade repositories53

- В.В. Чашкин** – Предложения по раскрытию информации о деятельности институтов развития
V. Chashkin – Offers on disclosure of information on activity of institutes of development60

- А.А. Шапчиц** – Управление дебиторской задолженностью системообразующих организаций России
A. Shapchits – Management of the debt receivable of the backbone enterprises of Russia62

БУХГАЛТЕРСКИЙ УЧЕТ, СТАТИСТИКА

- Т.П. Сацук** – Порядок оценки и отражение в отчетности товарных запасов в соответствии с международными и российскими стандартами учета
T. Satsuk – Order of the estimation and reflection in the reporting of commodity stocks according to the international and russian standards of the account66

МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

- И.В. Охрименко** – Опыт измерения масштабов теневой экономики Турции как научная база при формировании государственной системы противодействия теневым экономическим отношениям
I. Okhrimenko – Experience in the measurement of the shadow of the Turkish economy as a scientific basis for the formation of the state system to counter the shadow economic relations69

- И.С. Турлай** – Анализ воздействия региональной экономической интеграции на постсоветском пространстве на привлечение прямых иностранных инвестиций
I. Turlai – Analysis of the impact of regional economic integration in the post-soviet area on foreign direct investment74

ПРАВО

- Д.А. Луньков** – Совершение преступления посредством лица, действующего под влиянием обмана или заблуждения
D. Lunkov – Fulfillment of the crime by person operating under the influence of a deception or ignorance84

- Н.А. Орлова** – Аналоги наркотических средств и психотропных веществ
N. Orlova – Analogues of narcotic means and psychotropic substances88

- А.И. Привалов** – Законодательные аспекты формирования инновационного климата
A. Privalov – Legal aspects of the climate of innovation91

ИНФОРМАЦИЯ

- Наши Авторы / Our Authors94
 Требования к оформлению рукописей статей, направляемых для публикации в журнале95

ПРОИЗВОДСТВО И РАСПРОСТРАНЕНИЕ ЗНАНИЙ В "УМНОЙ" ЭКОНОМИКЕ

KNOWLEDGE PRODUCTION AND DISTRIBUTION IN A "SMART" ECONOMY

A. Safullin

Annotation

The article analyzes the structure of knowledge production and distribution in a "smart" economy, specifies sectors of knowledge-based economy such as education, research and development, media, high-tech manufacturing and knowledge-intensive services.

Keywords: "smart" economy, research and development, high-tech manufacturing, knowledge-intensive services.

Сафиуллин Антон Рифкатович

*Кандидат экономических наук,
доцент, Ульяновский государственный
технический университет*

Аннотация

В статье раскрыта структура производства и распространения знаний в "умной" экономике. Выделены такие сектора "умной" экономики, как: образование, научные исследования и разработки, средства массовой информации, высокотехнологичные производства и знаниеемкие услуги

Ключевые слова:

"умная" экономика, научные исследования и разработки, высокотехнологичные производства, знаниеемкие услуги.

"Сделаем планету умнее" -

таков современный девиз компании IBM. Следуя ему, известный производитель аппаратного и программного обеспечения теперь предлагает еще и "умные" инновационные решения для промышленности, сельского хозяйства, малого и среднего бизнеса, окружающей среды и устойчивого развития. По мнению специалистов IBM, большое количество цифровых устройств в мире, соединенных через Интернет, производит огромный объем информации, которая превращается в знания, так как позволяет снизить затраты, сократить отходы, повысить эффективность, производительность и качество всего, от работы компаний до жизни города. Рассмотренный пример – одно из многочисленных свидетельств того, каким образом интеллект активно проникает в системы, процессы, вещи, которые нельзя назвать обычными компьютерами – автомобили и автомобильные дороги, бытовая техника и даже природные системы (например, сельское хозяйство и водные пути).

Экономические успехи, лидерство в мировой экономике и уровень общественного благосостояния все в большей степени зависят от того, в какой степени экономика страны готова и способна к производству и распространению информации и знаний (таблица 1).

В "умной" экономике традиционное производство дополняет производство новых знаний, к которому можно отнести огромный комплекс – это и университеты, и фундаментальная наука, и система коммуникаций, и патентная система, и прикладная наука, исследования и разработки. Определяя, какие отрасли относятся к экономике знаний, Ф. Махлуп опирался на следующие положения

[5]:

а) производство знаний – это процесс, посредством которого кто-то узнает что-либо ему до того неизвестное, даже если это уже известно другим

б) знания охватывают весь спектр деятельности от их передачи до первоначального создания.

Учитывая положения концепции Ф. Махлупа, критерий "высокотехнологичной отрасли" Д. Хеккера (отрасль считается высокотехнологичной, если в этой отрасли доля занятых работников, профессия которых ориентирована на НИОКР и технологию, вдвое превышает средний уровень для всех отраслей, включенных выборку) [6], классификацию технологичных и наукоемких отраслей ОЭСР [7], общероссийский классификатор видов экономической деятельности [8] можно выделить следующие виды деятельности, комплексное развитие которых свидетельствует об интеллектуализации экономики (рисунок 1).

Производство и распространение знаний в "умной" экономике не ограничивается только получением интеллектуального продукта, который традиционно трактуется как "изобретения, открытия, патенты, научные отчеты и доклады, проекты, описания технологий, литературные, музыкальные, художественные произведения, произведения искусства и т.д." [9]. В производстве и распространении знаний участвуют не только ученый, исследователь, конструктор, но и журналист, освещающий в печати или на телевидении происходящие события, и врач, определяющий диагноз, и адвокат, проводящий консультацию, и финансист, составляющий аналитический отчет.

Важнейшее условие интеллектуализации современ-

Рис.1. Хозяйственная деятельность в "умной" экономике.



Таблица 1

Рейтинг стран в контексте производства и распространения знаний

Страна	Индекс экономики знаний (2009)		Глобальный инновационный индекс (2011)		Индекс глобальной конкурентоспособности (2011)		Индекс человеческого развития (2011)	
	Рейтинг	Значение	Рейтинг	Значение	Рейтинг	Значение	Рейтинг	Значение
Дания	1	9,52	6	56,96	8	5,40	16	0,895
Швеция	2	9,51	2	62,12	3	5,61	10	0,904
Финляндия	3	9,37	5	57,50	4	5,47	22	0,882
Нидерланды	4	9,35	9	56,31	7	5,41	3	0,910
Норвегия	5	9,31	18	52,60	16	5,18	1	0,943
Канада	6	9,17	8	56,33	12	5,33	6	0,908
Великобритания	7	9,10	10	55,96	10	5,39	28	0,863
Ирландия	8	9,05	13	54,10	29	4,77	7	0,908
США	9	9,02	7	56,57	5	5,43	4	0,910
Швейцария	10	9,02	1	63,82	1	5,74	11	0,903
Россия	60	5,55	56	35,85	66	4,21	66	0,755

Источник: составлено автором по [1, 2, 3, 4].

ной экономики – динамичное развитие системы образования. Прямой вклад образования в "умной" экономике можно и количественно измерить изменением производимого валового продукта. По мнению В.М. Сергеева, ряд стран на данном этапе развития уже стали специализироваться на экспорте образования [10]. Например, в Австралии получение высшего образования, сопоставимого со среднеамериканским, стоит в разы дешевле, поэтому Австралия становится естественным местом получения образования для выходцев из Азии. В итоге Австралия производит около 10% ВВП именно в этой сфере. Аналогичная ситуация наблюдается в Нидерландах, где имеется около 30 крупных университетов, треть из них с высоким международным статусом, а значительная часть студентов – это иностранцы. В "умной" экономике образование становится важнейшим фактором экономического роста и повышения общественного благосостояния. Еще одним аргумент в пользу данного тезиса – результаты исследований Э. Денисона, согласно которым увеличение периода обучения среднего рабочего в США в 1929–1982 гг. объясняет как минимум одну четвертую прироста дохода на душу населения в США. По данным исследований ОЭСР, увеличение среднестатистического срока обучения жителей страны на 1 год повышает ВВП на 3–6%. В итоге экономика становится все более интеллектуальной по мере роста уровня образования населения. Неслучайно к началу XXI века среднее образование в развитых странах стало всеобщим, а высшее превра-

щается из элитного в массовое [11].

Основные поставщики новых знаний в "умной" экономике – это научные исследования и разработки. Общие мировые расходы на исследования и разработки с 1996 г. по 2007 г. увеличились более чем в два раза (с 525 млрд. долл. до 1,1 триллиона долл.).

Доля совокупных расходов на исследования и разработки ощутимо различается по странам, но в большинстве развитых стран она, как правило, составляет более 2% ВВП (таблица 2). О росте объемов производства знаний в сфере научных исследований и разработок свидетельствует динамика количества публикаций и патентов. Число научных статей, опубликованных в международных рецензируемых журналах, возросло с 460 тысяч в 1988 г. до 760 тысяч в 2008 г. Среди авторов публикаций все еще преобладают исследователи из США и стран ЕС. Но их доля в общем объеме опубликованных статей уже снижается (69% в 1995 г. и 59% в 2008 г.), и, напротив, увеличивается доля статей, авторами которых являются исследователи из Азии. Характер опубликованных статей отражает приоритеты научных исследований и разработок. В 2007 г. более половины статей американских исследователей имела отношение к области биомедицины и других наук о жизни человека, в то время как ученые из Азии и некоторых крупных странах Европы занимались проблемами физических наук и техники.

Таблица 2

Показатели производства новых знаний в "умной" экономике

Страна	Индекс экономики знаний (2009)		Глобальный инновационный индекс (2011)		Индекс глобальной конкурентоспособности (2011)	
	2001	2008	2001	2007	2001	2008
Дания	2,4	2,7	4 915	5 235	1 757	1 634
Швеция	4,2	3,8	10 022	9 914	3 926	2 549
Финляндия	3,3	3,5	4 930	4 988	2 390	1 799
Нидерланды	1,8	1,6	12 117	14 209	2 110	2 421
Норвегия	1,6	1,6	3 214	4 078	1 189	1 140
Канада	2,1	1,8	21 945	27 799	3 963	5 061
Великобритания	1,8	1,9	455 863	47 121	21 423	16 523
Ирландия	1,1	1,4	1588	2 487	1 019	931
США	2,8	2,8	190 592	209 694	177 513	231 588
Швейцария	2,9 (2004)		7 949	9 190	1 859	1 594
Россия	1,2	1,0	15 657	13 952	24 777	27 712

Источник: составлено автором по [12].

Распространение знаний в "умной" экономике обеспечивает индустрия средств массовой информации (далее – СМИ) и телекоммуникаций. Авторы работы "Основы воздействия СМИ" констатируют, что "с появлением печатного станка, новой технологии производства бумаги и наборных гранок стали выпускать больше книг, снизились цены, больше людей стали обучаться грамоте" [13]. П. Дракер справедливо отмечает [14], что с началом развития индустрии книгопечатания изменились ключевые институты общества того времени – церковь и университет. В первом случае книгопечатание сделало возможной протестантскую Реформацию, а во втором – позволило изучать светские дисциплины. Изобретение книгопечатания стало уже третьей информационной революцией. Всего исследователи выделяют пять информационных революций [15]. Каждый раз новые информационные технологии поднимали информированность общества на несколько порядков, радикально меняя объем и глубину знания. Первая революция – изобретение языка, вторая – изобретение письменности. Третья революция (изобретение книгопечатания) сделала информацию (и главное – знания) продукцией массового потребления. Четвертая революция – создание и применение электронных средств для скоростного и массового распространения информации и знаний. Теле- и радиовещание предоставило новые возможности для потребления информации и знаний, например: возможность моментально доставлять информацию, возможность передавать изображение и живую речь, возможность бесплатно распространять ин-

формацию. Пятая революция (изобретение микропроцессоров и сверхскоростных вычислительных устройств) привела к созданию и наполнению автоматизированных баз данных и знаний и росту трансконтинентальных коммуникационных сетей. Компьютерные телекоммуникации добавили к традиционным СМИ Интернет, который стал качественно новой средой распространения информации и знаний и позволил удовлетворять возрастающие информационные потребности с минимальными затратами.

О том, какое место занимают СМИ и телекоммуникации в современной экономике (например, европейской), говорят нижеприведенные данные (таблица 3).

Только в 2006 г. в странах Европы в секторе "СМИ и телекоммуникации" работало 293200 предприятий, которые создавали добавленную стоимость на сумму 349,7 млрд. евро и обеспечивали рабочие места почти для 4,9 млн. человек.

Важнейший сектор "умной" экономики – высокотехнологичные производства и знаниеемкие услуги. Высокотехнологичные и знаниеемкие виды деятельности (таблица 4) имеют три особенности:

- 1) высокий уровень инвестиций в инновации,
- 2) интенсивное использование приобретенных технологий,
- 3) высокообразованная рабочая сила [17].

Таблица 3

СМИ и телекоммуникации в странах Европы (EU-27, 2006 г.)

Показатель	Медиа и коммуникации, в том числе	Издательская деятельность	Печать и размножение записанных носителей информации	Почтовая и курьерская деятельность	Телекоммуникации
Количество предприятий					
в тыс.	293,2	81,0	138,9	40,0	30,0
в %	100%	27,6%	47,4%	13,9%	10,2%
Оборот					
в млн. Евро	792 335	130 000	124 655	100 978	421 219
в %	100%	16,4%	15,7%	13,1%	54,7%
Добавленная стоимость					
в тыс.	349 663	49 000	47 331	60 000	200 000
в %	100%	14,0%	13,5%	17,2%	57,2%
Занятость					
в тыс.	4 857,3	800,0	997,7	1 881,7	1 193,5
в %	100%	16,5%	20,5%	38,4%	24,3%

Источник: составлено автором по [16].

Таблица 4

Добавленная стоимость в высокотехнологичных производствах, млн. долл.

Страна	1985	1995	2007
Весь мир	312 565	720 460	1 219 297
США	132 268	209 359	374 233
ЕС	75 869	174 456	305 778
Россия	397	3 209	9 640

Источник: составлено автором по [18].

По оценкам Национального научного фонда США (National Science Foundation), доля высокотехнологичных производств и знаниеемких услуг составляет значительную часть мировой экономики. В 2007 г. добавленная стоимость в этих отраслях оценивалась суммой 16 триллионов долл., что составило 29% мирового ВВП (в 1992г. – 26%).

Только высокотехнологичными производствами в 2007 г. была создана добавленная стоимость в размере 1,2 триллиона долларов. Выпуск высокотехнологичных производств в 1995–2007 гг. рос быстрее (69%), чем в

целом увеличилось промышленное производство (59%).

Производство, накопление, распространение и коммерческая эксплуатация знаний становятся неотъемлемыми условиями успеха и процветания индивида, компании или общества в "умной" экономике. Чтобы занять достойное место среди стран с "умной" экономикой необходима благоприятная атмосфера для постоянной генерации новых идей и знаний, а также слаженные усилия в развитии тех видов деятельности, которые ответственны за производство новых знаний и доведение их до потребителя.

ЛИТЕРАТУРА

1. Global Innovation Index 2011. URL: http://www.globalinnovationindex.org/gii/main/analysis/rankings.cfm#CGI.SCRIPT_NAME# (date of access: 24.03.2012).
2. KEI and KI indexes. URL: http://info.worldbank.org/etools/kam2/KAM_page5.asp (date of access: 22.03.2012).
3. The Global Competitiveness Index Analyzer 2011–2012. URL: <http://gcr.weforum.org/gcr2011/> (date of access: 22.03.2012).
4. Доклад о человеческом развитии 2011. Устойчивое развитие и равенство возможностей: лучшее будущее для всех. – М.: Издательство "Весь мир", 2011. – С.127, 128.
5. Махлуп, Ф. Производство и распространение знаний в США / Ф. Махлуп. – М.: Прогресс, 1966. С. 33, 35.
6. Hecker, D. High-technology employment: a broader view / D. Hecker. URL: <http://www.bls.gov/opub/mlr/1999/06/art3full.pdf> (date of access: 26.03.2012).
7. OECD Science, Technology and Industry Scoreboard 2005. – Paris: OECD Publications, 2005. – P.182, 204.
8. БГД – Общероссийский классификатор видов экономической деятельности (ОКЭВД). URL: http://www.gks.ru/bgd/free/b02_60/Main.htm (дата обращения: 23.03.2012).
9. Большой Экономический Словарь. – М., 2002. – С. 774–775.
10. Сергеев, В.М. Экономика знаний. Роль образования и науки в современном мире. URL: http://www.igpi.ru/center/seminars/party_6-09_02/party_6-09_02-sergeev.html (дата обращения: 19.03.2012).
11. Человеческое развитие: новое измерение социально-экономического прогресса. – М.: Права человека, 2008. – С.314, 533.
12. Science and Technology | Data. URL: <http://data.worldbank.org/topic/science-and-technology> (date of access: 22.03.2012).
13. Брайант, Дж. Основы воздействия СМИ / Дж. Брайант, С. Томпсон. – М.: Издательский дом "Вильямс", 2004. – С.45.
14. Дракер, П. Следующая информационная революция / П. Дракер // Forbes ASAP, August 24, 1998. URL: http://www.i-u.ru/biblio/archive/druker_sled/ (date of access: 22.03.2012).
15. Ракитов, А.И. Новый подход к взаимосвязи истории, информации и культуры: пример России / А.И. Ракитов // Вопросы философии. – 1994. – №4. – С. 14–34.
16. European Business. Facts and figures. – Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2009. – P.466.
17. Godin, B. The making of science, technology and innovation policy: conceptual frameworks as narratives, 1945–2005. – Institut national de la recherche scientifique, 2009. – P. 158.
18. Science and engineering indicators; 2010. URL: <http://www.nsf.gov/statistics/seind10/> (date of access: 22.03.2012).

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО В ИННОВАЦИОННЫХ СИСТЕМАХ *

* Работа выполнена в рамках НИР Финуниверситета 2011 года.

PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP IN INNOVATION SYSTEMS

*Y. Bogachev
A. Oktiabrskii*

Annotation

The article describes the methodology of the study and development of public-private partnership in the innovation system in the context of federal, regional level.

Keywords: innovation, public-private partnerships, innovative system.

Аннотация

В статье раскрываются изучение и разработка методологии государственно-частного партнерства в инновационных системах в разрезе федерального, регионального уровня.

Ключевые слова:

инновации, государственно-частное партнерство, инновационная система.

Богачев Юрий Сергеевич
Доктор ф.-м. наук, профессор,
Ведущий научный сотрудник,
Институт инновационной экономики
Финансового университета
при Правительстве РФ
Октябрьский Александр Михайлович
К.т.н., доцент, Ведущий научный сотрудник,
Институт инновационной экономики
Финансового университета
при Правительстве РФ

Система государственно-частного партнерства в инновационном бизнесе России является механизмом, который заместил государственную технологическую политику в условиях плановой экономики и формирует связи между исследователями и бизнесом. При этом ученые более свободны в выборе направлений исследований, формировании команды, проекты проходят всестороннюю экспертизу, чтобы снизить риски потери финансовых средств, что в свою очередь, является одним из главных аргументов в привлечении крупного бизнеса в систему государственно-частного партнерства. Учет опыта российской науки, широкие связи с мировой наукой, понимание необходимости технологического развития российской экономики и его поддержка на высших уровнях власти страны позволяют России уверенно ответить на современные технологические вызовы.

Одна из важнейших задач модернизации и диверсификации российской экономики состоит в развитии ее инфраструктурных основ. Отставание инфраструктуры является серьезным препятствием для перехода к инновационной модели развития.

Формирование ГЧП в инновационной сфере как комплекса объективных взаимосвязей и взаимоотношений между властью и бизнесом должно основываться на определенных методологических принципах [1].

Во-первых, содержание ГЧП должно быть адекватно сути и целям социально-экономического развития страны и ее субъектов, которые и будут определять конкрет-

ные формы и структуру взаимодействия государства и бизнеса.

Во-вторых, должен соблюдаться принцип экономического равноправия и ответственности: все участники реализации инновационных проектов в рамках ГЧП имеют равные права в определении вариантов эффективного достижения целей и решения задач. Важным является также определение ответственности и обязанностей участников такого партнерства.

В-третьих, необходим оптимальный учет интересов: системные решения при государственно-частном партнерстве должны приниматься с учетом всего комплекса интересов всех участвующих в нем сторон.

В-четвертых, необходима концентрация различных ресурсов и их источников за счет партнерства власти с бизнесом по приоритетным направлениям реализации инновационных проектов. При этом критерием отбора ресурсов и их источников должна быть возможность получения максимального синергетического эффекта (социального, экономического, инвестиционного).

В-пятых, государственно-частное партнерство должно быть направлено на последовательное решение не только текущих, но и стратегических задач развития национальной экономики и ее регионов. Оно не может и не должно быть простой суммой разрозненных и невзаимосвязанных действий его участников.

Для обеспечения возможности реализации этих принципов должны быть созданы институциональные условия развития ГЧП в инновационной сфере. В рамках ГЧП государство не только берет на себя часть риска и

инвестирует существенные средства в новые проекты. Главное его предназначение – создание общеэкономических условий, определяющих развитие инновационной деятельности. Государство должно устранять системные недостатки, препятствующие инновационному развитию, а также создавать стимулы для развития инновационной деятельности хозяйствующих субъектов.

Мировой опыт развития ГЧП в инновационной сфере показывает, что к наиболее существенным факторам его успеха относятся следующие:

- ◆ политическая и институциональная основа проектов ГЧП. Для успешной реализации проекта помимо четкого распределения полномочий в государственной системе необходимо четкое и детальное определение рамочных условий ведения переговоров с частными инвесторами;

- ◆ стабильная политико-правовая среда. Реализация ГЧП требует стабильных базовых условий, которые гарантируются конституционным, финансовым и гражданским законодательством. Как правило, ГЧП построено на сложных правовых и договорных отношениях, в которых участвует множество сторон, что может привести к непропорциональному росту транзакционных издержек, которые (особенно для небольших проектов) создают негативный эффект финансового рычага. Противодействовать данному обстоятельству можно путем создания общей системы правил, содержащих типовые договоры, и упрощения правовой системы в целом;

- ◆ эффективная структура экономики и справедливое распределение возможностей и рисков. Основой для эффективного распределения прав, обязанностей и сфер ответственности между частными партнерами и государством служит четкая формулировка целей. Общие планирование и административные процедуры надлежит относить к сфере ответственности государства, детальное планирование, строительство, финансирование и управление деятельностью объекта целесообразно в большинстве случаев относить к сфере полномочий и ответственности частного сектора;

- ◆ возможность точного подсчета издержек и выгод проекта. В рамках анализа результативности проекта необходимо оценить, обладает ли проект достаточным потенциалом для покрытия инвестиционных затрат при рыночных процентных ставках в течение всего срока его реализации;

- ◆ широкие возможности инвестирования за счет наличия адекватных механизмов распределения и смягчения риска, а также финансового структурирования инновационного проекта;

- ◆ свободный доступ к частным инвестиционным рынкам;

- ◆ возможность оптимизировать мобилизацию частного капитала на единицу государственных расходов (то есть прямых инвестиций, субсидий, гарантий);

- ◆ управление риском государственного сектора экономики;

- ◆ разработка эффективных инструментов государственного управления инновационной сферой.

В России принят ряд основополагающих документов, касающихся развития научно-технической сферы: "Основы политики Российской Федерации в области развития науки и технологий на период до 2010 года и дальнейшую перспективу", "Долгосрочный научно-технологический прогноз развития Российской Федерации на период до 2025 года", ФЦП "Исследования и разработки по приоритетным направлениям развития научно-технологического комплекса России на 2007–2012 годы", ФЦП "Национальная технологическая база на 2007–2011 годы" и другие.

Для их реализации необходимы конкретные законодательно оформленные нормы и механизмы взаимодействия партнеров инновационного развития. К ним относятся экономико-правовые отношения:

- ◆ между субъектами инновационной деятельности, возникающие при ее осуществлении в любой сфере независимо от организационно-правовой формы предприятия;

- ◆ отношения, возникающие в процессе создания, производственного освоения, распространения и коммерческого использования инноваций;

- ◆ отношения, возникающие при осуществлении инвестиций в инновационные проекты российскими и иностранными инвесторами.

Государство располагает достаточно большим арсеналом возможностей в развитии инновационной сферы на условиях партнерства с бизнесом. Наряду с финансированием инновационных проектов необходимо:

- ◆ создавать в установленном федеральным законодательством порядке льготные условия осуществления инновационной деятельности и стимулирования российских и зарубежных инвесторов, участвующих в реализации инновационных программ и проектов;

- ◆ организовывать закупки для государственных нужд наукоемкой продукции, техники и новейших технологий;

- ◆ размещать государственные заказы на выполнение научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ;

- ◆ содействовать развитию инфраструктуры инновационной деятельности;

- ◆ создавать условия для повышения квалификации специалистов в области менеджмента и международного сотрудничества в инновационной сфере.

Для решения всех этих задач необходимо снять имеющиеся противоречия и пробелы в действующем законодательстве.

Важнейшую роль в решении задачи инновационного

обновления российской экономики играют финансово-инвестиционные механизмы ГЧП. Одним из направлений ГЧП в инновационной сфере является участие государства в развитии системы венчурного финансирования. Венчурные инновационные фонды, как институт развития ГЧП, рассмотрены во второй главе данной работы.

По своей сути венчурный капитал представляет собой финансовое звено инновационной инфраструктуры, объединяющее носителей капитала и носителей технологий. Он решает проблему финансовой недостаточности реализации инновационных проектов.

Основной задачей венчурного инвестирования является содействие росту конкретного бизнеса путем предоставления определенной суммы денежных средств в обмен на долю в уставном капитале или на пакет акций определенного размера. Через определенное время происходит обратный процесс – выкупленные акции (доли в уставном капитале) передаются прежним владельцам, а венчурный фонд получает прибыль. Особенность деятельности данных фондов заключается в том, что они выступают посредниками между инвесторами и объектами инвестирования.

Проблема широкого применения данной формы финансирования заключается в том, что законодательство разрешает формирование венчурных фондов только в

организационно-правовой форме закрытых паевых инвестиционных фондов (ЗПИФ), в которые все средства должны быть вложены сразу, а не по мере формирования портфеля проектов. Хотя в мировой практике венчурные фонды создаются, как правило, в форме обществ с ограниченной ответственностью. Такая форма организации венчурного финансирования, как ЗПИФ, требует, чтобы были подобраны заведомо беспроигрышные проекты, поскольку инвесторы, вкладывающиеся в венчурный фонд, должны все деньги выделить сразу, а не по частям.

В этой связи венчурный капитал обладает своими особенностями: венчурный капитал инвестируется в проекты с повышенным риском (в основном инновационные проекты); венчурный капитал рассчитан на получение высокой нормы прибыли.

Зарубежный опыт ГЧП включает в себя много проектов, которые очень разнообразны, но объединяются общей концепцией [2]. Она заключается в том, что достижение более благоприятного соотношения цены и качества в оказании услуг, которые традиционно предоставлялись государственным сектором, возможно благодаря использованию потенциала частного сектора. Этапы формирования государственно-частного партнерства (ГЧП) в инновационной сфере показаны в таблице 1.

Таблица 1

Этапы формирования государственно-частного партнерства (ГЧП) в инновационной сфере [3]

Этап становления	Позиция государства в отношении ГЧП в инновационной сфере	Основные инструменты воздействия государства на инновационную деятельность в рамках ГЧП	Характеристика ГЧП
1-й этап - конец XIX - начало XX века	Политика невмешательства	Развитие инновационной деятельности - удел частного сектора	"Предпринимательская" концепция
2-й этап - 1920-1930-е годы - середина XX века	Формирование институтов развития	Развитие системы образования, научных школ, акцент на развитии фундаментальных исследований, финансирование исследований преимущественно военно-стратегического значения	Отсутствие партнерства, параллельное развитие инновационной деятельности в частном бизнесе (преимущественно прикладной характер исследований) и госсекторе (преимущественно фундаментальный характер исследований)
3-й этап - 1950-е - начало 1970-х годов	Регулирование	Использование механизмов прямого (государственные субсидии) и косвенного (льготное кредитование, налоговые льготы и др.) регулирования	Основы государственно- частного партнерства
4-й этап - 1970-е - конец 1990-х годов	Координация усилий	Развитие нормативной базы в области инноваций. Создание и развитие инфраструктуры инновационного бизнеса	Инновационная политика - одно из центральных направлений госрегулирования. Формирование альянса и стабильный характер партнерских отношений государства и частного бизнеса в инновационной сфере
5-й этап - конец 1990-х годов - наше время	Лидерство	Определение стратегических приоритетов развития. Формирование инновационной идеологии	Стратегический альянс государства и бизнеса в формировании приоритетов развития и реализации инновационной политики

Так, например, в Великобритании в связи с бурным развитием государственно-частного партнёрства появилась новая область экономической деятельности, называемая "государственными контрактами" [4]. Основные направления поддержки инновационной деятельности со стороны государств, на примере ведущих западных стран показаны в таблице 2.

Табл. 2

Основные направления поддержки инновационной деятельности со стороны государств, на примере ведущих западных стран

Вид поддержки	Страна
Правительственные контракты	США, Франция, Великобритания, Германия
Финансовое стимулирование	Австрия, Канада, Финляндия, Германия
Развитие научно-технической инфраструктуры	Финляндия, Германия, Япония

В США действующая федеральная контрактная система – инструмент централизации и концентрации в руках государства экономического, промышленного, научно-технического и оборотного потенциала страны для реализации целей ее национальной стратегии.

Так например, Малай В.А. [5] приводит позитивный опыт США по активному стимулированию развития ин-

новационных систем в сфере законодательного и нормативно-правового обеспечения инновационной деятельности. Например, в 1986 году был принят закон, который облегчал процедуру использования прав на интеллектуальную собственность физическими лицами, в результате число выдаваемых патентов увеличилось в несколько раз. Для сравнения Малай В.А. указывает, что в 80-х годах прошлого века в СССР регистрировало заявки на изобретения в 10 раз больше, чем США, а реализовывали в 10 раз меньше. В настоящее время по числу патентов американские транснациональные корпорации являются лидерами. После принятия федерального закона о порядке передачи технологий в 1996 г., в США резко упростилась организация взаимодействия между вузами, исследовательскими центрами и частным бизнесом, а уже в 2006 г. в США был принят новый закон о поддержке НИОКР, согласно которому, научные организации получают до 2015 года финансовую поддержку в объеме 86 млрд. долл.

Одной из главных особенностей становления американской национальной инновационной системы в конце XIX – начале XX века была тесная связь между промышленными корпорациями и университетами [3].

Децентрализация высшего образования, финансирование государственных учебных заведений властями штатов, а не из федерального бюджета означали тесную привязку содержания курсов и направлений исследований к экономическим потребностям каждого региона. Таким образом, в США сложилась исследовательская система, которая была нацелена на распространение науч-

Таблица 3

Опыт использования ГЧП в США на региональном уровне

(составлено автором по материалам [6])

Уровень использования высоких технологий и научно-технологической инфраструктуры	Тип группы штатов	Штаты	Характер ГЧП
Высокий	Штаты с высокотехнологичным производством	Калифорния, Массачусетс	Инвестиции в образование; Инвестиции в обучение и переобучение рабочей силы; Привлечение иностранных инвестиций; Программы поддержки новых и расширяющихся отраслей промышленности
Средний	Старопромышленные штаты	Нью-Йорк, Северная Каролина, Пенсильвания	Координация сотрудничества частного бизнеса и исследовательских центров системы образования; Содействие в создании малых фирм в сфере технологических инноваций; Создание центров технологий (объединения фирм, профсоюзов и университетов) для выполнения НИОКР
Низкий	Штаты с истощающимися природными ресурсами	Флорида, Миннесота, Техас	Формирование сильной университетской системы и исследовательский объединений для выполнения НИОКР; Стимулирование роста экономики в секторах высоких технологий; Привлечение национальных научных объединений в области промышленности, связанной с микроэлектроникой и информационными технологиями; Программы помощи малым фирмам в развитии и модернизации производства с использованием передовых технологий

ных знаний в соответствии с потребностями растущей промышленности. Данную модель можно было бы с успехом использовать в России, где объединение усилий местных властей и университетов способствовало бы формированию региональных инновационных кластеров [3]. Опыт США при использовании ГЧП при создании региональных инновационных систем в 80-х годах изображен в **таблице 3**.

В Японии целевые программы – средство стимулирования новых наукоемких отраслей (таких как: электроника, роботехника, информационные системы). Они содействуют проведению в сфере бизнеса научных исследований в приоритетных для страны направлениях. С этой целью программно-целевое финансирование носит индикативный характер, при этом программы и темы определяют базовые ориентиры для частного бизнеса.

Таким образом, создан механизм воздействия на инновационные программы предприятий, ориентируя частный бизнес на развитие стратегически важных технологий. Программно-целевой метод в Японии – это сочетание прогноза научно-технического развития с мерами прямого и косвенного регулирования экономики.

В Европе действующие научно-технические программы ориентированы на проведение фундаментальных исследований и реализацию показательных проектов, направленных на решение общественно значимых проблем. При этом кроме прямого финансирования действует система субсидий, налоговых льгот. Для исполнителей программ предоставляется помощь инновационных центров и технопарков.

Следует отметить, что имеются существенные различия в понятиях рынка и рыночных отношений в России и таких ведущих западных странах, как Германия и Франция. С точки зрения России рыночные отношения предполагают исключение или минимизацию государственного вмешательства, нацеливание на саморегулирование отношений хозяйствующих субъектов. Иной точки зрения придерживаются Германия и Франция "Рынок – это создаваемые государством условия, обеспечивающие соревнования предприятий, – условия для состязательности по качественным, техническим и экономическим показателям производимой продукции, через систему государственных закупок".

Основными направлениями промышленной политики Германии и Франции является создание и сохранение условий для конкуренции промышленных предприятий, которые реализуются через систему государственных закупок.

На примере формирования системы технического образования в Германии во второй половине XIX века прослеживается положительный опыт государственно-частного партнерства в сфере образования и академической

науки [3]. Сохранение и развитие системы государственно-частного партнерства в сфере технического образования в Германии на протяжении всего XX века послужило основой для создания уникальной системы подготовки инженеров и техников, которые всегда признаются лучшими в мире.

Система государственных закупок Германии и Франции направлена на своевременное и полное выполнение контрактов, развитие частных фирм, повышение качества и конкурентоспособности продукции на внутреннем и на мировом рынках.

Практический интерес представляют основные фазы "Системы управления разработками и государственными закупками" в Германии:

- ◆ Фаза анализа (определяется степень обеспеченности промышленности, вооруженных сил Германии вооружением и военной техникой для решения поставленных государством задач).
- ◆ Фаза проектирования (подтверждение возможности производства; исследования (ожидаемых) функциональных характеристик; определение величины затрат; выбор пути решения / подрядчика).
- ◆ Фаза внедрения (заключение контракта; заключение об испытаниях со стороны подрядчика).
- ◆ Фаза эксплуатации (анализ эксплуатационных и технических возможностей инновационных продуктов, реализация программ модификации и усовершенствования материально-технических средств).

Франция в начале XXI века провела инновационную реформу, создав Агентство по инновациям и вложив в него около полумиллиарда евро [5]. Параллельно было облегчено взаимодействие между участниками инновационной деятельности, а именно, сотрудники высших учебных заведений получили возможность долевого участия в работе малых инновационных предприятиях совмещая это с преподавательской и другой деятельностью.

Во Франции государственный инвестором номер один, который реализует более 80 программ (в том числе разработки и поставки систем вооружения и военной техники) и более 300 проектов (разработки и поставки инновационных технологий, в том числе и по вооружению), является государство. Ежегодные заказы по государственным контрактам осуществляются на сумму более 10 млрд. евро, из которых 25 процентов это программы по вооружению в рамках европейского сотрудничества.

В июне 2008 года, во Франции были уточнены стратегические приоритеты в области обороны и безопасно-

сти на ближайшие 15 лет – "Белая книга по обороне" (французская доктрина по вопросам обороны и национальной безопасности).

До 2020 года на обеспечение Вооруженных сил Франции планируется израсходовать 377 млрд. евро, из которых 200 млрд. пойдут на приобретение новой военной техники и оборудования, в том числе на инновационные разработки.

Во Франции в рамках конкретного государственного контракта создается интегрированная проектная группа, которая включает:

- ◆ группу управления проектом (представители промышленности, разработчики программы);
- ◆ инженеры, архитекторы;
- ◆ менеджеры (менеджер по финансированию программы, менеджер по управлению и реализации программы; менеджер по продвижению результатов до промышленных производства);
- ◆ эксперты по управлению и качеству, технические эксперты.

Задачи, решаемые

интегрированной проектной группой:

- ◆ функции разработок (в том числе инновационных);
- ◆ цена.

Процесс реализации государственной программы:

- ◆ контракт на НИОКР;
- ◆ контракт на серийное производство;
- ◆ контракт по обеспечению эксплуатации.

Практика применения государственно – частного партнерства в научной, высоко технологичной и инновационной сферах в ряде западноевропейских стран, как отмечает Морозова И.А. и Дьяконова И.Б. [7], показывает, что механизм государственно – частного партнерства чаще используется в тех областях, где государство и бизнес имеют взаимные интересы, но при этом не в состоянии действовать самостоятельно друг от друга. Данную практику можно увидеть в создании совместных исследовательских центров в областях, которые традиционно находятся в зоне ответственности государства, например, здравоохранение, экология, военно–промышленный комплекс.

ЛИТЕРАТУРА

1. Татаркин Д.А., Сидорова Е.Н. Государственно–частное партнерство в системе стратегического развития территорий. Екатеринбург, Институт экономики РАН, 2011. – 121 с.
2. Кушкова Э.И. Государственно–частное партнёрство как фактор становления инновационной экономики в регионе Вестник Российской академии государственной службы при Президенте Российской Федерации. №1, 2010.
3. Майданик В.И., Савельева И.Н. Формирование государственно–частного партнерства в инновационной сфере//Известия УрГЭУ, №4(30), 2010
4. Варнавский В.Г. Партнёрство государства и частного сектора: формы, проекты, риски. М.:Наука. 2006.
5. Малай В.А. Государственно–частное партнерство как форма повышения эффективности инновационных процессов//Инновации №10(12), 2008
6. Унтура Г.А. Государственно–частное партнерство в инновационной сфере: региональный аспект//Регион: экономика и социология, №2, 2005
7. Морозова И.А., Дьяконова И.Б. Государственно – частное партнерство как эффективный механизм инновационного развития экономики//Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. №2, 2010

© Ю.С. Богачев, А.М. Октябрьский (bogachev_e@list.ru), Журнал «Современная наука: Актуальные проблемы теории и практики»,

ФИНАНСОВЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ПРИ ПРАВИТЕЛЬСТВЕ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

Научный семинар «Индикативное планирование и развитие регионов»

Приглашаем вас принять участие в научном семинаре «Индикативное планирование и развитие регионов», который состоится 10 апреля с 13.00 до 15.00 в Финансовом университете

ИННОВАЦИОННЫЕ МЕХАНИЗМЫ СТАБИЛИЗАЦИИ МАЛОГО БИЗНЕСА В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ

INNOVATIVE MECHANISMS TO STABILIZE A SMALL BUSINESS IN AGRICULTURE

G. Zorin
Y. Demin

Annotation

The crisis in the small and medium business has the potential to not only stay afloat, but also to create a solid foundation for new growth. Perhaps it is safe to allocate some acute business problems – it is the modernization and innovation of Russia the economy. It is practical innovations in production and of technological chain must take a small business on the fundamentally new level of development. Important in the development of innovations, especially in times of crisis has government support for innovation activities of the small and medium businesses.

Keywords: innovation, small business, modernization, innovative mechanism, agriculture.

Зорин Геннадий Григорьевич
К.э.н., профессор, ФГБОУ ВПО
Пермская государственная
сельскохозяйственная академия
им. академика Д.Н. Прянишникова
Дёмин Яков Андреевич
Соискатель, ст. преподаватель,
ФГБОУ ВПО Пермская государственная
сельскохозяйственная академия
им. академика Д.Н. Прянишникова

Аннотация

В кризисный период малый и средний бизнес имеет все шансы не только остаться на плаву, но и создать прочный фундамент нового роста. Пожалуй, с уверенностью можно выделить несколько острых проблем бизнеса – это модернизация и инновации российской экономики. Именно практические инновации в производственную и технологическую цепочку должны вывести малый бизнес на принципиально новый уровень развития. Важно значение в развитие инноваций, особенно в кризисный период имеет государственная поддержка инноваций деятельности малого и среднего бизнеса.

Ключевые слова:

инновации, малый бизнес, модернизация, инновационный механизм, сельское хозяйство.

Мировой экономический кризис, начавшийся в 2008, войдя в экономику России, затронул все отрасли народного хозяйства. Малый бизнес не только не стал исключением, но и оказался, пожалуй, в самом эпицентре экономических событий.

С одной стороны, малый бизнес, наиболее гибко применительно к изменяющейся экономической ситуации во всех отраслях, в частности и сельском хозяйстве, с другой стороны, напротив в силу узкой направленности, малого потенциала финансовой прочности, а также отсутствия каких-либо административных ресурсов, более подвержен угрозам спада производства, нежели крупные предприятия. В силу их социального значения они более защищены и могут использовать административные рычаги для решения своих экономических проблем.

Потому в ситуации общего спада сельскохозяйственного бизнеса, малый бизнес в этой отрасли нуждается в государственной поддержке, чем остальные сферы хозяйствования.

Предпринимательство, как одна из самых динамичных форм бизнес-взаимоотношений, способствует не только самозанятости и материальному благополучию

участников самого бизнес-процесса, но и удовлетворению материальных потребностей через расширение рынка сельскохозяйственной продукции и сферы услуг. Содействует развитию конкурентной рыночной экономики, увеличению валового регионального продукта, повышению занятости и доходов населения, обеспечивает формирование среднего класса – основного гаранта социальной и политической стабильности общества.

Рассуждать о том, что малый бизнес приоритетен особенно в сельском хозяйстве страны можно до бесконечности. К сожалению, все существующие налоговые льготы и законодательные акты изначально при разработке носят так называемый дружелюбный характер, но в конечном итоге, при введении в действие, либо, как говорится, одной рукой дают, другой отнимают, либо реально не работают в силу этих же административных барьеров.

Хотя, как раз, не что иное, как поддержка государством представителей малого с.х. бизнеса является основополагающим фактором возможности существования последнего.

Тем не менее, поддержка с.х. предприятий малого бизнеса в этом замкнутом круге теряет саму суть. Ре-

зультатом любых рассуждений на эту тему становится итог, что стандартными механизмами ситуацию кардинально не изменить. Как пишут классики: хочешь получить что-то новое – научись думать по-другому.

Можно указать, что представители малого бизнеса готовы с одной стороны рисковать – начинать бизнес в кризис, когда несмотря на спад экономики появляются и новые возможности, в частности как снижение аренды площадей и освобождение новых ниш для бизнеса. С другой стороны у предпринимателей очень сильная мотивация – они намерены спасти собственное дело. Так что, в кризис малый и средний бизнес имеет все шансы не только остаться на плаву, но и создать прочный фундамент для нового роста.

Некоторые источники приводят в качестве проблем малого бизнеса в сельском хозяйстве такие причины, как несовершенство нормативно-правовой базы, недобросовестная конкуренция, несовершенство системы государственной поддержки, неразвитость системы информационной поддержки, административные барьеры и др.

Но по большому счету это – проблемы общего характера и в кризис уходят на второй план, не являясь для малого бизнеса камнем преткновения.

Пожалуй, с уверенностью можно выделить одну из самых острых проблем бизнеса – это модернизация и инновации сельскохозяйственного производства.

Научно-техническое отставание села стало наиболее очевидно именно в разгар кризиса, когда стало необходимо что-то предпринимать, снижать издержки, повышать производительность, замещать импортные составляющие.

В конечном итоге, вся экономия свелась к сворачиванию основного производства и сокращению административных расходов за счет сокращения персонала.

Без значительных изменений в экономических моделях России, наша страна так и останется поставщиком недр в виде сырья для зарубежных стран, которые уже сегодня имеют высокотехнологичные производства, способные модернизироваться в относительно короткие сроки и увеличивать качество производимой продукции без роста ее себестоимости.

И если крупные с.х. предприятия в нашей стране еще имеют возможности модернизации производства и используют передовые технологии, то малый бизнес вынужден бороться с этой проблемой в полном одиночестве.

Поэтому практическое внедрение модернизации инноваций в производственную и технологическую цепочку должны вывести малый бизнес на принципиально новый уровень!

Понятию инновации присущи такие характеристики как удовлетворение новой потребности, гибкость форм, переход на качественно новый уровень развития организации. Таким образом, инновацией считается не то, что естественным образом, закономерно возникает и приходит на смену старому, а то, что является принципиально новой идеей, которую предстоит воплотить в жизнь.

За рубежом, практически во всех развитых государствах, есть система государственного стимулирования инноваций в деятельности малых и средних предприятий.

Приводя в пример развитие экономики других стран, можно обратить внимание, что в США, Канаде, странах Западной Европы именно сейчас возросли вложения в НИОКР и образование.

Франция реализует специальные программы, направленные на оказание помощи предприятиям в инновационных разработках, компенсируя затраты с.х. предприятий путем дотаций, налоговых льгот, специальных программ кредитования и оказания консультационной помощи.

Китай освободил малые предприятия, в том числе и сельскохозяйственные внедряющие новые технологии от налога на прибыль, в связи с чем инновационные разработки начали приносить малому бизнесу существенную прибыль, дающую возможность развиваться дальше и служить наглядным примером другим начинающим.

Существует такая точка зрения, что малый бизнес сам по себе и есть инновационный бизнес, т.к. у него гораздо более подвижная организационная структура. Малые предприятия в борьбе за выживание более охотно идут на изменения, применяют инновационные технологии и разработки.

Несмотря на видимое продвижение развития малого бизнеса в России, важным аргументом является то, что доля малого бизнеса в нашей стране равняется примерно 10 % ВВП, в развитых же странах в 5 – 6 раз выше данный показатель.

Используя зарубежный опыт, нет необходимости "изобретать велосипед". Достаточно спроецировать модель с учетом природно-климатических и социально-экономических условий и внедрять в производство достижения зарубежного опыта.

Безусловно, процесс роста инновационной активности требует значительных финансовых инвестиций, поэтому развитие инновационного механизма в развитии с.х. производства требует решения вопроса финансирования на всех уровнях управления.

Рассуждая об инновациях, мы постоянно пересекаемся с государственным участием. И это отнюдь не случайно. Потому как для действенного результата нужен про-

рыв. А это невозможно сделать только частной инициативой. Модернизация и инновации во всех отраслях экономики должна стать неременным условием государства с использованием как внутренних так и внешних источников инвестиций на основе денежно-кредитной и фискальной политики.

Из всего сказанного, можно выделить те инновационные меры, которые безусловно должны сработать на новый виток развития:

1. Государственный заказ на продукцию малого бизнеса,

2. Отсутствие налогов на приобретение инновационного прогрессивного оборудования, особенно отечест-

венного производства,

3. Выделение средств для целевого финансирования приобретения инновационного оборудования,

4. Разработка НИИ специальных инновационных моделей, с вовлечением малого бизнеса в данный процесс,

5. Создание бизнес-инкубаторов и бизнес-парков инновационного назначения по современным технологиям, организация недорогих или бесплатных курсов делового образования.

Кризис – время вкладывать в инновации. Эксперты утверждают, что инвестиции в развитие новых технологий окупятся как раз к тому времени, когда кризис завершится!

ЛИТЕРАТУРА

1. Пустуев А.Л., Дегтярева Т.Ю. Мотивационные ориентиры на инновационные преобразования в аграрном секторе экономики. / Инновационные научные решения – основа модернизации аграрной экономики. – 2011г. Часть II
2. Мызина Е.В., Ждановских Е.А. Инновационные процессы в агробизнесе: современное состояние и тенденции развития. / Инновационные научные решения – основа модернизации аграрной экономики. – 2011г. Часть II
3. <http://smallbusinesses.ru/content/9/1/>
4. Цыганов А. Г. Инновации в малом бизнесе <http://www.vneshmarket.ru/content/>
5. www.rcsme.ru

© Г.Г. Зорин, Я.А. Демин, (et-pgsha@yandex.ru), Журнал «Современная наука: Актуальные проблемы теории и практики».



КЛАССИФИКАЦИЯ СУБЪЕКТОВ СЕКЬЮРИТИЗАЦИИ ФАКТОРИНГОВЫХ АКТИВОВ И ИХ РОЛИ В СДЕЛКЕ. ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ВЫГОДЫ СЕКЬЮРИТИЗАЦИИ ДЛЯ УЧАСТНИКОВ СДЕЛКИ

Киселёва Марина Сергеевна
Аспирант, Национальный
Исследовательский Университет –
"Высшая Школа Экономики"

CLASSIFICATION OF SECURITIZATION ENTITIES
AND THEIR ROLE IN THE TRANSACTION. THE
ECONOMIC BENEFITS OF SECURITIZATION FOR
THE PARTIES TO THE TRANSACTION

M. Kiseleva

Annotation

As part of the article was the classification of participants in the securitization and identify their roles and motives of participation in the transaction. The author divides the parties involved in the direct (the originator, the seller of receivables, the issuer (SPV) and the investor) and indirect (rating agencies, servicer, provider of credit and liquidity support, etc). Also investigated the economic benefits of securitization for the participants. Thus, an investor purchasing securities secured by means reliability and low risk. For the issuing company – commission fee for the service. The greatest attention is paid to the definition of the benefits of securitization of factoring companies, as the recipient of funding, including reducing the cost of borrowed resources (primary parameter); diversification of funding sources; additional, flexible source of financing, improving liquidity, efficient risk sharing, limiting the credit risk by risk assets; improvement in the balance, the balancing of assets and liabilities, expanding the business.

Keywords: securitization, factoring, originator, factor, investor, issue, economic benefits.

Аннотация

В рамках статьи была разработана классификация участников секьюритизации и определены их роли и мотивы участия в сделке. Автор делит участников сделки на прямых (оригинатор, продавец дебиторской задолженности, эмитент (SPV) и инвестор) и косвенных (рейтинговые агентства, сервистер, провайдеры кредитной и ликвидной поддержки и пр). Так же исследованы экономические выгоды для участников секьюритизации. Так, для инвестора приобретение обеспеченных ценных бумаг означает надежность и низкий риск. Для компании-эмитента – комиссионное вознаграждение за обслуживание. Наибольшее внимание в работе уделено определению преимуществ секьюритизации факторинговой компании, как реципиента финансирования, в том числе снижение стоимости привлеченных ресурсов (основной параметр); диверсификация источников финансирования; дополнительный, гибкий источник финансирования; повышение ликвидности; эффективное разделение рисков; ограничение кредитного риска риском активов; улучшение показателей баланса; балансирование активов и пассивов; расширение бизнеса.

Ключевые слова:

Секьюритизация, факторинг, оригинатор, фактор, инвестор, эмиссия, экономические выгоды.

В статье автор приводит перечень основных участников процесса секьюритизации, а также описывает выполняемые ими роли (в зависимости от структуры конкретной сделки возможно участие других сторон). Автор предлагает следующую классификацию субъектов секьюритизации:

Прямые участники сделки секьюритизации:

- ◆ Оригинатор – владелец секьюритизируемых активов. Оригинаторами могут быть банки и другие кредитно-финансовые учреждения, корпорации, государственные органы и муниципалитеты;
- ◆ Продавец – продавец секьюритизируемых активов. Во многих случаях Продавец и Оригинатор сделки являются одним и тем же лицом. Однако это не всегда так. На пример предприятие может приобрести активы у своих аффилированных лиц и затем выступить в роли основного Продавца в рамках секьюритизации;
- ◆ Покупатель – юридическое лицо специального назначения (SPV), которое приобретает секьюритизируе-

мые активы. SPV финансирует покупку путем эмиссии ценных бумаг, обеспеченных активами, на рынке капитала (в этом качестве SPV также именуется Эмитентом);

- ◆ Инвестор – покупать ценных бумаг, выпущенных SPV и обеспеченных факторинговыми активами.

Косвенные участники сделки секьюритизации:

- ◆ Сервисер – обслуживает секьюритизируемые активы: осуществляет сбор, мониторинг и распределение факторинговых платежей (нередко эту роль оставляет за собой Оригинатор). В тех случаях, когда секьюритизируется дебиторская задолженность, Сервисер получает и управляет денежными потоками, генерируемыми секьюритизированными активами, и при необходимости обеспечивает взыскание дебиторской задолженности в судебном порядке;
- ◆ Резервный Сервисер – обслуживает активы в случае, если их не может обслуживать Сервисер, или в случае, если Покупатель воспользуется своим правом отменить назначение Сервисера (в результате неплатежеспособности Сервисера);
- ◆ Провайдеры кредитной и ликвидной поддержки –

предоставляет кредитную линию Эмитенту для повышения ликвидности, покрытия возможных кассовых разрывов по сделке. Как правило, кредитная линия для повышения ликвидности предоставляется при кондуитных сделках, когда Покупатель выпускает возобновляемые краткосрочные долговые ценные бумаги для финансирования покупки активов. SPV может воспользоваться кредитной линией для повышения ликвидности, если из-за дестабилизации рынка он не в состоянии рефинансировать подлежащие погашению бумаги. Таким образом, кредитная линия для повышения ликвидности надежно защищает инвесторов, делающих вложения в секьюритизированные бумаги, от дефолта в случае нарушения ликвидности рынка. Кроме того, кредитные линии для повышения ликвидности иногда используются при автономных сделках секьюритизации;

- ◆ Ведущий организатор выпуска – организатор сделки (в контексте кондуитных сделок также именуемый Программным администратором). Ведущий организатор выпуска нередко является основным дистрибьютором обеспеченных активами ценных бумаг в рамках конкретной сделки. Индивидуальные дистрибьюторы также именуется Организаторами;

- ◆ Рейтинговые агентства – определяют рейтинг обеспеченных активами ценных бумаг. Тремя ключевыми рейтинговыми агентствами в области секьюритизации являются агентства Standard & Poor's, Moody's и Fitch;

- ◆ Хедж-провайдеры – осуществляют хеджирование любых валютных или процентных рисков, которые могут возникнуть у Эмитента;

- ◆ Администратор денежных потоков – оказывает Эмитенту банковские услуги и услуги по управлению денежными потоками;

- ◆ Администратор по обеспечению – выступает в качестве лица, управляющего активами в интересах кредиторов Эмитента, права которых обеспечены (он, в частности, является держателем активов Эмитента, переданных ему в целях обеспечения обязательств Эмитента, в интересах Инвесторов);

- ◆ Администратор по ценным бумагам – действует от имени держателей обеспеченных активами ценных бумаг;

- ◆ Аудиторы – при необходимости выполняют аудиторскую проверку пула активов, что может требоваться согласно документации по соответствующей сделке;

- ◆ Юридические фирмы и дополнительные консультанты, предоставляющие необходимые маркетинговые, юридические и другие консультации по структурированию сделок.

- ◆ Страховые компании, поручители и другие гаранты.

- ◆ Клиринговые системы – облегчают торговлю бумагами.

Необходимо, отметить, что полный список участников необходим для формирования схем и условий взаимодействия, включая порядок формирования договорных отношений между участниками, а так же для определения

степени разделения рисков между участниками. Необходимо подчеркнуть, что верное определение состава участников сделки позволит определить состав налогоплательщиков, участвующих в сделке секьюритизации, и объектов налогообложения.

Должник не относится к числу прямых участников сделки секьюритизации, однако, именно от его добросовестности и платежеспособности зависит своевременность факторинговых платежей, что в свою очередь определяет точность выплаты инвесторам. При подготовке секьюритизации первостепенное значение имеет характер задолженности по договорам факторинга и структуру факторинговой сделки. Как отмечалось ранее, надежность самого Должника факторинговой компании определяется еще на этапе, предшествующем заключению договора факторинга. Оценка проводится по таким показателям как: анализ финансового состояния, оценка уровня риска и т.п.

Так же участники сделки могут быть разделены на следующие классы в зависимости от стадии реализации, времени вступления в сделку: до эмиссии и после эмиссии ценных бумаг. Первая – это стадия конструирования ценных бумаг, когда происходит оценка качества активов, служащих обеспечением эмитируемых ценных бумаг и присвоение им определенного рейтинга. Как отмечалось ранее, именно от рейтинга ценных бумаг зависит их цена и в конечном итоге спрос инвесторов. Вторая – это стадия размещения ценных бумаг после того, как их форма и структура определены. Фигура андеррайтера играет в данный момент самую важную роль, так как именно от него зависит риск неразмещения ценных бумаг на рынке. Определяемый сторонами минимальный процент обязательного выкупа эмиссии позволят Факторинговой компании заранее оценить риск возможного неразмещения бумаг на рынке, когда ценные бумаги могут оказаться либо неинтересными, либо их ценовой диапазон не будет соответствовать ценовым ожиданиям и возможностям предполагаемых покупателей. К основным функциям андеррайтера при эмиссии ценных бумаг можно отнести следующие:

1. Подготовка эмиссии:

- ◆ Конструирование эмиссии совместно с эмитентом, юридическими фирмами, инвестиционными консультациями;

- ◆ Оценка эмитента;

- ◆ Оценка эмитируемых ценных бумаг, установление связей между эмитентом и ключевыми инвесторами, членами синдиката по распространению ценных бумаг.

2. Распределение:

- ◆ Выкуп части или всего объема эмиссии;
- ◆ Прямое распределение эмиссии (продажа непосредственно инвесторам);

- ◆ Продажа через эмиссионный синдикат, гарантирование рисков;

- ◆ Поддержка курса ценной бумаги на первичном

рынке в период первичного размещения.

3. После рыночная поддержка:

◆ Поддержка курса ценной бумаги на вторичном рынке (как правило, в течение года)

4. Аналитическая и исследовательская поддержка:

◆ Контроль динамики курса ценной бумаги и факторов его определяющих.

Оригинатор сделки – факторинговая компания. Как уже отмечалось ранее, в целях исследования в качестве инициатора секьюритизации выступает факторинговая компания.

Эмитент – SPV. SPV – это структура, создаваемая специально в целях секьюритизации, которая и является покупателем, а, следовательно, новым собственником активов и эмитентом обеспеченных ценных бумаг. Эмитент может быть классифицирован по ряду признаков:

1. Организационно–правовая форма компании;
2. Принадлежность к той или иной юрисдикции;
3. Вид секьюритизации (истинная или синтетическая);
4. Форма эмитируемых ценных бумаг (долговые или долевы бумаги).

Структура SPV может быть создана в форме траста, компании с ограниченной ответственностью, а так же в других юридических формах, допускаемых юрисдикцией страны, где осуществляется секьюритизация. Основной целью SPV является покупка активов у их владельца, синхронизация их в пуле, эмиссия и распространение ценных бумаг, обеспеченных этим пулом. Конкретная форма SPV выбирается в соответствии с особенностями сделки, для оптимального разделения рисков и минимизации расходов на ее содержание, в том числе налоговых. Наиболее важной особенностью SPV можно назвать, тот факт, что оно не является дочерней структурой инициатора секьюритизации, и поэтому при возникновении финансовых затруднений у Организатора обращение взыскания на активы SPV невозможно (SPV создается как предприятие, совершенно юридически независимое от инициатора секьюритизации).

Как отмечалось ранее, в России в Федеральном законе "Об ипотечных ценных бумагах" предложена конструкция SPV, носящая название "ипотечный агент" и предназначена для секьюритизации только ипотечных активов.

Определенные требования предъявляются к SPV с целью достижения защищенности от банкротства, которое поддерживается следующими способами:

1. Гарантией того, что у SPV нет кредиторов, требования которых не связаны с ABS;
2. Структурированием SPV таким образом, чтобы максимально усложнить возможность возбуждения против него процедуры банкротства;

3. Структурирование сделок по передачи активов, так чтобы снизить вероятность вовлечения SPV в процедуру банкротства владельца активов или аффилированных с ним лиц.

Инвестор – покупатель выпускаемых ценных бумаг. Структуризация сделок секьюритизации во многом будет определяться той целевой группой инвесторов, на которую рассчитан выпуск ценных бумаг. Так как Инвестор – это конечный покупатель вновь созданных финансовых продуктов, поэтому правильная его идентификация – половина успеха эмиссии обеспеченных ценных бумаг.

В качестве инвесторов могут выступать институты, включая государство и страховые компании. Инвесторами так же могут быть фонды взаимного, коллективного инвестирования и паевые инвестиционные фонды, преследующие различные цели. Очевидно, что степень принятия риска и требуемый уровень доходности у разных категорий инвесторов будут различны. От этого соотношения будет зависеть цена размещения ценных бумаг на рынке. Применяемая при секьюритизации модель субординированного финансирования, предполагающая создание траншей ценных бумаг, будет также рассчитываться на определенную категорию инвесторов.

Как известно, активность инвесторов можно оценить, исходя из рыночных предпочтений. Большинство инвесторов представлено только на рынке старших (или несубординированных бумаг), тогда как лишь небольшой процент инвестиционного рынка заинтересован в младших, субординированных инструментах рынка. Проанализировав инвесторов, так же можно резюмировать, что они демонстрируют равный интерес в отношении к новым выпускам и уже выпущенными бумагами на вторичном рынке.

Можно отметить, что успех секьюритизации по большей мере часто зависит от того, какой рейтинг будет присвоен эмитированным бумагам (дополнительный рейтинг повышается с помощью следующих мер: гарантий известных компаний или страхования). Ведь в конечном итоге рейтинг будут оценивать инвесторы, взвешивая все "за" и "против" покупки бумаг типа ABS. Рейтинговые агентства определяют кредитный рейтинг обеспеченных активами ценных бумаг, выпущенных Эмитентом. Кредитный рейтинг представляет собой заключение о вероятности того, что Эмитент будет в состоянии своевременно и полностью выплатить сумму основного долга и проценты по ценной бумаге, в отношении которой установлен рейтинг, в соответствии с условиями выпуска ценной бумаги.

Рейтинговые агентства, как правило, анализируют тип и качество секьюритизируемых активов; структуру сделки и предполагаемый механизм выплаты процентов и сумму основного долга Инвесторам; риски, присущие сделке (в том числе рыночные риски, риски контрагента,

риски суверенитета и юридические риски); движение денежных средств, включая покрытие всех расходов по сделке; и покрытие долга, будь то внутреннее покрытие или покрытие за счет кредита третьей стороны и/или лица, обеспечивающего повышение ликвидности. Весь анализ обычно осуществляется на основе критериев, которые публикуются соответствующим Рейтинговым агентством.

В ходе рейтингового процесса проводится оценка по трем фундаментальным аспектам кредитных рисков: кредитоспособности обеспечения, финансовой структуре ценной бумаги и юридической независимости эмитента. Отмечу, что методология, используемая для присвоения рейтингов, также предусматривает анализ по количественным и качественным параметрам.

Наиболее важными оцениваемыми характеристиками являются следующие:

1. Вероятность неплатежа и готовности каждого к выплатам в срок текущих процентов и возврату основной суммы в соответствии с условиями облигации;
2. Природе и обеспечении обязательства;
3. Гарантии исполнения обязательства и положении владельца обязательства среди других кредиторов в случае банкротства, реорганизации или других трансформаций, регулируемых законом о банкротстве, и иными законами, защищающими права кредиторов/ инвесторов.

Так же необходимо отметить, что при установлении рейтинга учитывается суверенный рейтинг страны, который оценивает политическую и социальную стабильность, экономическую систему и уровень жизни в стране, налоговую политику и гибкость бюджета, размер государственного долга и уровень его обслуживания, национальную денежную политику и размер инфляции.

В общем случае кредитный рейтинг представляет собой текущую оценку кредитоспособности должника по отношению к конкретной облигации и не является рекомендацией для покупки, продажи или владения ценными бумагами, однако, каждое его повышение приводит к увеличению числа инвесторов. Основываясь на текущей информации, предоставляемой эмитентом, или полученной рейтинговым агентством из других источников, рейтинг может быть изменен, приостановлен или отозван в результате изменения или недействительности предоставленной информации, или в случае других обстоятельств.

При оценке экономической целесообразности сделки секьюритизации для инвестора рейтинговое агентство проводит подробный анализ четырех основных компонентов:

1. Анализ юридической структуры сделки (одним из наиболее важных условий является признание операции продажи активов инициатором в пользу SPV)
2. Анализ операционных, технических и финансовых ресурсов сервисного агента и присвоение ему так называемого рейтинга сервисного агента. Данный рейтинг дает некоторое представление о предполагаемом качестве исполнения сервисным агентом своих функций

по обслуживанию пула, а так же используется при определении окончательного уровня субординации.

3. Анализ потоков платежей по сделке, включающий в себя построение финансовой модели денежных потоков, сопряженных с пулом активов, с учетом установленной очередности платежей, а также ежемесячных транзакционных издержек.

4. Анализ кредитного качества пула активов, предлагаемых к секьюритизации, от результатов которого во многом зависит окончательный уровень субординации. Анализ кредитного качества производится для каждого актива, в его методология включает целый ряд параметров, в том числе вероятность дефолта и величину потерь.

Экономические выгоды и риски секьюритизации для участников сделки.

Проведенный анализ, позволил автору выделить основные выгоды и риски каждого их основных участников сделки: инициатора, SPV, инвестора.

Компания специального назначения SPV выступает в роли посредника и действует по поручению собственника активов. В данном случае основным побудительным мотивом участия в сделке является возможность получения дополнительного дохода. Косвенные участник сделки секьюритизации, в первую очередь, компания, обслуживающая счета должника, андеррайтер, а так же провайдер ликвидной и кредитной защиты получают соответствующий процент комиссии за предоставленную услугу.

Автор считает целесообразным проанализировать преимущества секьюритизации как источника финансирования для факторинговой компании, поскольку именно она является получателем финансового обеспечения. Так же в данном разделе представлены результаты проведенного анализа рисков и оценка эффективности секьюритизации для факторинговой компании.

Преимущества секьюритизации для факторинговой компании.

Как уже было отмечено, основная масса сделок секьюритизации в России осуществляется в интересах финансовых институтов. На быстрорастущем рынке факторинговых услуг объем предоставляемого финансирования напрямую зависит от способности фактора обеспечить необходимую ресурсную базу. Разнообразие и стоимость источников ресурсов, а также качество управления активами и пассивами – это важнейшие факторы, определяющие заинтересованность компании в осуществлении сделок секьюритизации. Оригинаторы, к которым могут относиться компании, банки и пр., осуществляют секьюритизацию своих активов, исходя из целого ряда различных соображений. Ниже приводится перечень наиболее основных и частых причин для осуществления секьюритизации:

- ◆ Диверсификация источников финансирования. Секьюритизация позволяет оригинатору диверсифицировать источники финансирования, не ограничиваясь банками, и получить доступ к рынкам капитала напрямую без необходимости выпуска собственных ценных бумаг. Инициаторы секьюритизации, уже добившиеся прямого доступа к рынкам капитала, иногда осуществляют секью-

ритизацию для поддержания имиджа, а так же чтобы продемонстрировать рынкам капитала наличие у них возможности использования секьюритизацию как источник финансирования и доступа к инвесторам различного типа. Диверсификация имеет особое значение, так как колебания во времени, происходящие на рынке любого источника заимствования, могут ограничить возможность компании в долгосрочном финансировании. Использование множественных источников финансирования позволит секьюритизировать портфель, захеджировать его от изменений в процентной ставке.

◆ Снижение стоимости финансирования. Средневзвешенные затраты на секьюритизацию могут быть ниже, чем текущие затраты на привлечение финансирования через банки или на другие виды заимствований. Привлекательная стоимость финансовых ресурсов является основным конкурентным преимуществом данного источника финансирования. Следует отметить, что это преимущество секьюритизации наиболее наглядно, когда кредитное качество активов, участвующих в секьюритизации, выше, чем кредитное качество баланса Оригинатора в целом, из чего следует более высокий кредитный инвестиционный рейтинг и меньшая процентная ставка по бумагам, обеспеченным активами, чем при размещении необеспеченных. Очевидно, что данная разница в рейтингах создает основу для прямой экономической выгоды от секьюритизации. Тем не менее, поскольку структурные сделки сопряжены с высокими транзакционными издержками, чистый экономический эффект секьюритизации труднодостижим при нынешних объемах выпусков и с учетом новизны подобных сделок в России. По мере роста объемов рынка и при использовании уже отработанных правовых и структурных конструкций сделки секьюритизации, начнут приносить чистую выгоду по сравнению с обыкновенными облигациями.

◆ Гибкий источник финансирования. Многие компании продолжают использовать программы секьюритизации даже во времена снижения их кредитоспособности. Это особенно заметно в тяжелые времена развития экономики, когда банки и другие кредитные организации осторожно относятся к выдаче кредитов и пролонгации ранее открытых кредитных линий своим клиентам. Потребность в надежном и разнообразном финансировании, прежде всего, наблюдается у небольших не обеспеченных финансовой поддержкой материнской компании предприятий.

◆ Повышение ликвидности. Проведение секьюритизации позволяет компании варьировать размер и состав финансового портфеля в зависимости от изменения рыночной процентной ставки, условий предоставления кредита, доступности средств и т.п. Ликвидность – одно из наиболее важных преимуществ секьюритизации по сравнению с прочими источниками финансирования. Секьюритизация так же позволяет повысить ликвидность на рынке факторинговых услуг, что является важным достижением с точки зрения макроэкономической политики. Секьюритизация увеличивает объем свободных средств на рынке среднесрочного финансирования, так как пред-

полагает непосредственный выход компании на рынок инвесторов, минуя кредитных посредников (банки и прочие финансовые институты).

◆ Эффективное разделение рисков. Секьюритизация активов позволяет распределить риск между собственниками активов, инвесторами, провайдерами кредитной и ликвидной поддержки. Риск можно распределить во времени, путем создания траншей с различными сроками погашения. SPV будет структурировать эмиссию, разделяя выпуск ценных бумаг по классам: младшей, средней и старшей категории. Данная процедура определяется как субординирование ценных бумаг и может рассматриваться так же в качестве одного из способов хеджирования рисков.

Автор считает необходимым отметить еще раз, что секьюритизация так же снижает риски для инвесторов, так как новое юридическое лицо обладает понятным и определенным набором активов с достаточно предсказуемыми денежными потоками. Как результат, риск для инвестора становится ниже по сравнению с прямыми инвестициями в компанию.

◆ Улучшение показателей баланса. При секьюритизации через "действительную продажу" активы могут быть сняты с баланса Оригинатора и замещены денежными средствами, что приведет к улучшению соответствующих балансовых показателей. Согласно Базельскому соглашению, финансовые организации обязаны поддерживать определенный объем капитала против рискованных активов. Для целей бухгалтерского учета секьюритизация рассматривается как продажа активов, а не заем, что позволяет не показывать долг на балансе (забалансовое финансирование), как это было бы при ином источнике финансирования. Так же, необходимо подчеркнуть, что средства, полученные от секьюритизации, могут быть использованы для погашения существующих обязательств, будет уменьшено соотношение заемных и собственных средств;

◆ Балансирование активов и пассивов. Секьюритизация обеспечивает более гибкий инструмент балансирования активов и пассивов. Так же она позволяет на более эффективном способом согласовать потоки платежей по активам и пассивам и тем самым снизить процентный риск и риск досрочного погашения. Традиционный выпуск облигаций не позволяет решить эту задачу.

◆ Улучшение финансовых показателей.

Рост доходности активов (коэффициент ROA). При неизменной величине выручки компании сокращение объема активов на балансе предприятия приводит к увеличению доходности активов, тем самым делая финансовое состояние компании более привлекательным для кредиторов и инвесторов.

Рост доходности собственного капитала (коэффициента ROC). Капитал, не требуемый для поддержания секьюритизируемых активов, будет способствовать росту доходности капитала при неизменности величины получаемого дохода.

◆ Расширение бизнеса. Средства, получаемые

компанией при секьюритизации, могут быть размещены в иные активы, способствуя заключению новых контрактов и получения дополнительных доходов. Ускорение оборачиваемости капитала будет способствовать оптимизации денежных потоков компании. В результате компания будет демонстрировать темпы роста, что представляет собой еще одно преимущество секьюритизации. Умеренный рост компании может укрепить ее позиции на рынке, тем самым привлекая новых инвесторов.

Автор, считает необходимым подчеркнуть, что сделки секьюритизации будущих поступлений, к которым можно отнести и секьюритизацию факторинговых активов, эмитентам позволяют использовать денежные потоки в качестве залога на протяжении нескольких лет и таким образом получить возможность привлечения средств на рынке капиталов в объеме, в разы превышающем планируемые поступления за отдельно взятый год.

В дополнении к описанному ранее можно отметить, что сама подготовка к секьюритизации несет дополнительные преимущества, а именно позволяет изучить саму компанию и оценить качество проводимого обслуживания дебиторской задолженности и финансирования клиентов. Информация требуется андеррайтеру для оценки качества инфраструктуры эмитента, а также для анализа возможных нарушений в соблюдении стандартов андеррайтинга. Кроме того, немаловажным является оценка способности компании эффективно управлять своим портфелем. Такая оценка позволит подробно отслеживать ежедневные операции компании и делать вывод о том, насколько она успешна.

Резюмируя, все вышесказанное можно утверждать, что секьюритизация играет важную роль в составлении финансового профиля компании, в частности, в присвоении ей определенного кредитного рейтинга.

Преимущества секьюритизации для инвесторов

Для инвестора результатом секьюритизации является инвестиционные продукты с определенным набором активов и достаточно предсказуемыми поступлениями: инвестиции осуществляются под конкретные, хорошо проверенные сделки, а риски, связанные с секьюритизиро-

ванными активами, инвесторам оценить легче, чем риски, связанные с совокупностью всех материальных и нематериальных активов фирмы.

Инвесторы, приобретающие ценные бумаги, обеспеченные активами, получают ряд преимуществ, в том числе:

- ◆ через ценные бумаги, обеспеченные активами, они могут по своему выбору инвестировать в различные виды активов и транши, несущие различную степень риска, и получать соответствующий доход. Это дает инвесторам возможность оптимизировать структуру своих портфелей и выходить на рынки, на которых иначе они не могли бы осуществлять инвестиции;

- ◆ ценные бумаги, обеспеченные активами, исторически были менее подвержены ценовым колебаниям по сравнению с корпоративными облигациями;

- ◆ известно, что по ценным бумагам, обеспеченным активами, предлагается более высокий доход, чем по государственным, банковским и корпоративным облигациям, имеющим сопоставимый рейтинг;

- ◆ ценные бумаги, обеспеченные активами, обычно не подвержены событийному риску или риску снижения рейтинга у единичного заемщика.

Так же важно отметить, что при секьюритизации факторинговых активов риски инвесторов снижаются, так как проводится двойной анализ, а именно оценивается не только качество уступаемой задолженности, но и финансовое состояние фактора – Оригинатора, так как он сам чаще всего является первичным заемщиком, еще до заключения факторинговой сделки.

Автор считает важным подчеркнуть дополнительно, что при секьюритизации факторинговых активов инвестиции осуществляются под конкретные хорошо проверенные факторинговые сделки, по которым налажен денежный поток и идут платежи, в соответствии с договорами. Портфель секьюритизированных факторинговых активов обладает лучшими качественными характеристиками из-за диверсификации кредитного риска, странственной диверсификации, размерами траншаций и т.п. Транширование так же позволяет дополнительно управлять рисками проекта секьюритизации.

ЛИТЕРАТУРА

1. В.В. Буров. "Факторинг и торговое финансирование". "Некоторые аспекты секьюритизации факторинга в Российской Федерации. Налоговые и юридические аспекты" 2008.
2. Гришина О., Кашкин В. Факторы роста. Мнения игроков рынка факторинга// Банковское дело.– 2006.– № 3.
3. Казаков А. Секьюритизация: сила инновации//Российский правовой журнал "Коллегия". – 2002. – №2, опубликовано на сайте в Интернет: www.kolegia-journal.ru.
4. Улюкаев С. Секьюритизация активов и секьюритизация банковских активов: как отличать, понимать и трактовать? Электронная публикация журнала "Экономическая политика". 2010. № 1–эл 1
5. Суворов.Г.П. Секьюритизация активов с использованием кондуита, опубликовано на сайте экспертного канала "Открытая Экономика" по адресу в Интернет: www.opec.ru/article_doc.asp?d_no=49416

ИНВЕНТАРИЗАЦИЯ В РАМКАХ РЕГЛАМЕНТА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ МЕЖДУ ОЦО (ОБЪЕДЕННЫМИ ЦЕНТРАМИ ОБСЛУЖИВАНИЯ ПО ВЕДЕНИЮ БУХГАЛТЕРСКОГО И НАЛОГОВОГО УЧЕТА) И ОБСЛУЖИВАЮЩИМИ ПРЕДПРИЯТИЯМИ

Мурзина Оксана Анатольевна
Аспирант, Сибирский
государственный университет
путей сообщения, г. Новосибирск

THE INVENTORY WITHIN THE RULES OF INTERACTION BETWEEN JOC (SHARED SERVICE CENTER TO CONDUCT ACCOUNTING AND TAX ACCOUNTING) AND THE SERVICE PROVIDERS

O. Murzina

Annotation

In a joint shared service center to conduct accounting and tax accounting (JOC) important to establish clear relationships between the JOC and service providers. Fundamental is the fulfillment of the terms and conditions of the agreement by both parties on accounting services, the rules of interaction and graphics workflow. When you create a JOC reallocated liability on a number of issues. This article discusses collaboration in the inventory. This article is relevant in the context of reform in large Companies.

Keywords: The inventory, the job functions, the rules of engagement, the slotting schedule, the shared service center to conduct accounting and tax accounting (JOC), the service provider.

Аннотация

В условиях создания объединенных центров обслуживания по ведению бухгалтерского и налогового учета (ОЦО) большую роль играет установление четких взаимоотношений между ОЦО и обслуживающими предприятиями. Основопологающим является выполнение обеими сторонами условий договора на бухгалтерское обслуживание, регламента взаимодействия и графика документооборота. При создании ОЦО перераспределяется ответственность по ряду вопросов. В данной статье рассматривается взаимодействие при проведении инвентаризации. Данная статья актуальна в условиях реформирования в крупных Компаниях.

Ключевые слова:

Инвентаризация, должностные обязанности, регламент взаимодействия, график документооборота, объединенные центры обслуживания по ведению бухгалтерского и налогового учета (ОЦО), обслуживающее предприятие.

В условиях создания ОЦО (объединенных центров обслуживания по ведению бухгалтерского и налогового учета) в крупных Компаниях, основополагающим является выполнение обеими сторонами условий договора на бухгалтерское обслуживание, регламента взаимодействия и графика документооборота.

До создания ОЦО, бухгалтерии на предприятиях выполняли функции, которые были за ними закреплены исторически: формирование ряда первичных документов; активное участие в договорной работе; участие в финансовом и бюджетном планировании; подготовка и проведение инвентаризации и т.д.

В соответствии с типовым Положением о главных (старших) бухгалтерах, утвержденным Постановлением Совета Министров СССР от 6 ноября 1964 г. N 923 "О мерах по устранению серьезных недостатков в организации бухгалтерского учета и усилению его роли в осуществлении контроля в народном хозяйстве", бухгалтерии обязаны были обеспечить контроль за своевременным проведением инвентаризации денежных средств, товарно-материальных и других ценностей, основных фондов, расчетов и обязательств.

Бухгалтерии обязаны были возглавлять работу по обеспечению порядка проведения инвентаризации и оценки имущества и обязательств, документальному подтверждению их наличия, состояния и оценки.

При выделении функций по ведению бухгалтерского и налогового учета и создании ОЦО, на руководителей предприятий переносится ответственность за организацию работы и обеспечение контроля над проведением инвентаризации, а за бухгалтерией закрепляется участие в инвентаризации и в оформлении её результатов. В настоящее время у специалистов предприятий не хватает профессионального опыта в вопросах проведения инвентаризации. Насколько быстро и грамотно этот вопрос будет изучен специалистами предприятий и взят под контроль руководителями зависит достоверность ее проведения.

К нормативным документам, регулирующим порядок проведения инвентаризации, относятся:

1. Федеральный закон РФ от 21.11.1996 г. № 129-ФЗ "О бухгалтерском учете";
2. Приказ Министерства финансов Российской Фе-

дерации от 13.06.1995 г. № 49 "Об утверждении методических указаний по инвентаризации имущества и финансовых обязательств";

3. Приказ Министерства финансов Российской Федерации от 29.07.1998г. № 34н "Об утверждении положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в РФ";

4. Постановление Государственного комитета Российской Федерации по статистике от 18 августа 1998 г. № 88 "Об утверждении унифицированных форм первичной учетной документации по учету кассовых операций, по учету результатов инвентаризации".

Проведение инвентаризации – это объемный и трудоемкий процесс. Для качественного и своевременного выполнения требуется слаженная и грамотная работа всех участников. Поэтому от того, как будет организован механизм проведения инвентаризации, определены ответственные исполнители, подведены итоги результатов инвентаризации – зависит качество ее проведения.

Инвентаризации, проводимые в рамках контрольных мероприятий, выявляют факты отсутствия между ОЦО и обслуживающим предприятием налаженного регулярного обмена информацией о фактически полученных материалах, товарах, их замене и списанию. Не выполнение условий документооборота со стороны предприятия приводит к тому, что работниками ОЦО не всегда осуществляется своевременная регистрация хозяйственных операций на счетах бухгалтерского учета. В связи с этим возникает необходимость проведения регулярных сверок и качественного подхода к проведению инвентаризации.

Чтобы реально представлять финансовое положение организации, необходимо иметь достоверные данные об имуществе, находящемся в распоряжении организации: соответствуют ли фактические остатки имущества данным бухгалтерского учета, в каком оно находится состоянии.



Игнорирование инвентаризации для оценки деятельности предприятия – ошибка для руководителя предприятия. Любая организация не застрахована от недостач, хищений, порчи ценностей. Как известно, в результате инвентаризации либо устанавливается совпадение данных, либо констатируются отклонения фактического наличия имущества от учетных данных в виде излишек и недостач. Излишки хуже недостачи, так как свидетельствует о том, что при отпуске получателя ценностей обсчитали, обвесили, или может быть следствием неправомерных действий с материальными ценностями.

В соответствии со ст. 12 Федерального закона от 21.11.1996 N 129-ФЗ "О бухгалтерском учете" порядок проведения инвентаризаций: количество инвентаризаций в отчетном году, даты их проведения, перечень имущества и обязательств, определяется руководителем организации, кроме случаев обязательного проведения инвентаризации. Руководителем предприятия утверждается приказ о проведении инвентаризации. Необходимо, чтобы регламентом взаимодействия между ОЦО и предприятием был прописан порядок проведения инвентаризации, который доводится до всех сотрудников, участвующих в ней. А в порядке проведения инвентаризации были согласованы действия сотрудников на каждом этапе работ: кто отвечает за подготовительные мероприятия для проведения инвентаризации, кем заполняются инвентаризационные описи, акты инвентаризации, кто оформляет результаты. Желательно в должностных инструкциях сотрудников, участвующих в проведении инвентаризации, прописать ответственность за действия, осуществляемые ими при проведении инвентаризации.

Для проведения инвентаризации на предприятии создается постоянно действующая инвентаризационная комиссия. Кроме того, при необходимости (если одновременно в сжатые сроки нужно провести перепись имущества в разных местах, например на разных складах, площадках и т. д.) создаются еще и рабочие инвентаризационные комиссии. Приказ о назначении комиссии (с указанием ее персонального состава и сроков инвентаризации) утверждается руководителем организации.

В состав комиссии включаются: представители администрации предприятия, специалисты (инженеры, экономисты, технические работники и т. д.) и работники ОЦО. Возможно привлечение представителей службы внутреннего аудита (при ее наличии) и независимых аудиторских фирм. Участие аудиторов в инвентаризации очень важно при проведении обязательного аудита. Если величина материально-производственных запасов или другого имущества признается аудитором существенной, то он обязан лично присутствовать при их инвентаризации.

Включение в состав комиссии представителей проверяющей аудиторской организации позволит разрешить ряд вопросов с их стороны, а также устранить лишний повод для модификации мнения в аудиторском заключении. Этот момент регулируется заранее, еще при заключении

договора на проведение аудиторской проверки.

Руководитель организации должен понимать, что упрощение работы при проведении инвентаризации не принесет должного результата. При заполнении инвентаризационных ведомостей по данным бухгалтерского учета, нарушается контрольная функция инвентаризации. Формальный подход к проведению инвентаризации не отражает действительного положения дел на предприятии. Это ставит под сомнение не только результаты инвентаризации, но и всю отчетность Компании. Бухгалтерская отчетность Компании должна обязательно подтверждаться независимой аудиторской организацией. Отсутствие документов о проведении инвентаризации имущества и финансовых обязательств перед годовой бухгалтерской отчетностью может служить основанием для отказа в выдаче положительного аудиторского заключения о представленной к аудиторской проверке бухгалтерской отчетности.

В интересах руководителей предприятий организовать должный контроль над состоянием расчетов и принятием своевременных мер по предотвращению возникновения сомнительной и безнадежной задолженности. Инвентаризация дебиторской задолженности является не только частью общей инвентаризации имущества предприятия, но и действенным механизмом текущего контроля, направленным на сокращение задолженности, улучшение взаиморасчетов с контрагентами.

Ослабление со стороны руководства контроля над качеством проведения инвентаризации в условиях выделения функций по ведению бухгалтерского и налогового учета в ОЦО может привести к необходимости привлечения для проведения инвентаризации независимых специалистов сторонних организаций, обладающих профессиональным опытом. Это в свою очередь увеличит издержки предприятия.

На основании вышеизложенного, можно сделать выводы:

- ◆ в проведении инвентаризации, в первую очередь, заинтересованы руководители предприятий для того, чтобы иметь достоверные сведения о фактическом положении дел. Отсутствие реальных сведений о состоянии имущества и обязательств не дает возможности руководителям принимать правильные решения;
- ◆ между работниками ОЦО и обслуживающим предприятием должны быть четко прописаны согласованные действия на каждом этапе работ, которые должны быть закреплены в порядке проведения инвентаризации, регламенте взаимодействия;
- ◆ для качественного и достоверного проведения инвентаризации, для проведения инвентаризации в установленные сроки руководители предприятий должны соблюдать профессиональный подход и обучать этому ответственных специалистов;
- ◆ ответственность работников предприятия при проведении инвентаризации должны быть закреплена в должностных обязанностях: ответственность за проведение подготовительных мероприятий, заполнение инвентаризационных описей, актов, оформление результатов инвентаризации;
- ◆ для обеспечения своевременной регистрация работниками ОЦО хозяйственных операций на счетах бухгалтерского учета, со стороны предприятия требуется строгое соблюдение графика документооборота;
- ◆ формальный подход к проведению инвентаризации ставит под сомнение не только ее результаты, но и всю отчетность Компании при составлении заключения независимых аудиторов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Постановлением Совета Министров СССР от 6 ноября 1964 г. N 923 "О мерах по устранению серьезных недостатков в организации бухгалтерского учета и усилению его роли в осуществлении контроля в народном хозяйстве"
2. Федеральный закон РФ от 21.11.1996 г. № 129-ФЗ "О бухгалтерском учете";
3. Приказ Министерства финансов Российской Федерации от 13.06.1995 г. № 49 "Об утверждении методических указаний по инвентаризации имущества и финансовых обязательств";
4. Приказ Министерства финансов Российской Федерации от 29.07.1998г. № 34н "Об утверждении положения по ведению бухгалтерского учета и бухгалтерской отчетности в РФ";
5. Постановление Государственного комитета Российской Федерации по статистике от 18 августа 1998 г. № 88 "Об утверждении унифицированных форм первичной учетной документации по учету кассовых операций, по учету результатов инвентаризации"

СОВРЕМЕННЫЕ КОНЦЕПЦИИ СТРАТЕГИЧЕСКОГО МЕНЕДЖМЕНТА В ГОСУДАРСТВЕННОМ УПРАВЛЕНИИ НА ПРИМЕРЕ ТАМОЖЕННЫХ ОРГАНОВ РОССИИ

MODERN CONCEPTS OF STRATEGIC MANAGEMENT IN GOVERNMENT ON THE EXAMPLE OF THE RUSSIAN CUSTOMS

N. Pchelintsev

Annotation

The article features the implementation of strategic management in the public sector as an example of the Federal Customs Service. Detailed description of existing methods and techniques for shaping and implementing development strategies relevant to the public sector. Specially marked trend of gradual transition to new governance principles.

Keywords: public administration, the customs authorities of Russia, strategic management, mission, management techniques, target-oriented approach; Budgeting for results.

Пчелинцев Николай Владимирович
Аспирант Российской
таможенной академии

Аннотация

Статья посвящена особенностям внедрения стратегического управления в государственном секторе на примере федеральной таможенной службы. Подробно описаны существующие методы и способы формирования и реализации стратегий развития, актуальные для государственного сектора. Особо отмечены тенденции постепенного перехода государственного управления на новые принципы работы.

Ключевые слова:

Государственное управление; таможенные органы России; стратегический менеджмент; миссия; методы управления; программно-целевой подход; бюджетирование, ориентированное на результат.

Управление таможенным делом в современных условиях представляет собой синтез теории государственного управления и менеджмента, является самостоятельной областью знаний, требует целенаправленного, систематического и глубокого изучения. В условиях формирования новой институциональной среды в сфере внешнеэкономической и таможенной деятельности значительно актуализируются задачи повышения эффективности таможенного администрирования. Наиболее адекватным инструментом решения таких задач является стратегическое планирование и управление.

На смену долгосрочному планированию в конце 60-х гг. пришло стратегическое планирование, которое впоследствии трансформировалось в концепцию стратегического менеджмента. Основной принцип стратегического планирования – от будущего к настоящему – в корне отличался от принципа предшествовавшего ему долгосрочного планирования – от прошлого к будущему. Существенное различие было и в трактовке будущего. Стратегическое планирование не исходило из посылки, что будущее непременно должно быть лучше настоящего. Поэтому важное место отводилось анализу перспектив организации, задачей которого является выяснение тех тенденций, опасностей, возможностей, а также чрезвычайных ситуаций, которые способны изменить сложившиеся тенденции.

И. Ансофф также отметил принципиальное отличие стратегического планирования от долгосрочного[1]. В системе долгосрочного планирования предполагается, что будущее может быть предсказано путем экстраполя-

ции исторически сложившихся тенденций роста. В системе стратегического планирования отсутствует предположение о том, что будущее непременно должно быть лучше прошлого, и не считается, что будущее можно изучить методом экстраполяции. "Представление о стратегическом планировании, как о повторяющемся через несколько лет долгосрочном планировании, также ложное и чревато опасными последствиями" (рис. 1).



Рис. 1 Элементы системы стратегического планирования

Впервые, термины стратегическое планирование и управление были введены в обиход на стыке 1960–70 гг. для того, чтобы обозначать разницу между текущим управлением на уровне производства и управлением, осу-

ществляемом на высшем уровне. В широком смысле стратегическое управление – это такое управление организацией, которое опирается на человеческий потенциал как основу организации, ориентирует производственную деятельность на запросы потребителей, гибко реагирует и проводит своевременные изменения в организации, отвечающие вызову со стороны окружения и позволяющие добиваться конкурентных преимуществ, что в совокупности дает возможность организации выживать в долгосрочной перспективе, достигая при этом своих целей.

В узком смысле – это многоплановый поведенческий процесс, направленный на развитие экономической системы путем разработки и реализации стратегии с учетом факторов внешней среды. Он включает формирование видения и миссии, постановку целей, выработку стратегии, определение необходимых ресурсов и поддержание взаимоотношений с внешней средой, которые позволяют организации добиваться поставленных целей.

Концепция стратегического управления включает в себя несколько элементов.

Первый элемент – определение основных целей – охватывает систему целей, включающую миссию, общеор-

ганизационные и специфические цели.

Второй элемент – приоритеты распределения ресурсов – затрагивает принципы распределения ресурсов.

Третий элемент – правила осуществления управленческих действий – связан с принятием действий, направленных на достижение поставленных целей.

Концепция стратегического управления может быть представлена в виде схемы (рис. 2).

Алгоритм процесса стратегического управления включает несколько этапов:

- 1) формирование видения и миссии организации;
- 2) постановка целей и задач;
- 3) оценка и анализ внешней среды;
- 4) управленческое обследование внутренней среды, направленное на выявление сильных и слабых сторон организации;
- 5) анализ стратегических альтернатив;
- 6) выбор стратегии;
- 7) реализация стратегии;
- 8) оценка стратегии.



Рис. 2. Принципиальная модель стратегического управления

Также определение стратегического планирования дано на федеральном уровне в Указе Президента Российской Федерации № 536 от 12.05.2009 года: "Под стратегическим планированием в Российской Федерации понимается определение основных направлений, способов и средств достижения стратегических целей устойчивого развития Российской Федерации и обеспечения национальной безопасности.[4]

Основным способом достижения стратегических целей устойчивого развития Российской Федерации и обеспечения национальной безопасности является реализация стратегических национальных приоритетов, включая приоритеты социально-экономического развития Российской Федерации.

Стратегическое планирование осуществляется путем разработки концепций, доктрин, стратегий, программ,

проектов (планов) устойчивого развития Российской Федерации с учетом задач обеспечения национальной безопасности.

Научное стратегическое планирование является единственным инструментарием для обеспечения бескризисного развития экономики в направлении устойчивого роста качества жизни.

Стратегическое управление традиционно рассматривается в рамках коммерческих организаций. В то же время все основные закономерности стратегического управления, использующиеся в классических теориях и руководствах, проявляются в управлении государством. В России и в мире в последнее время произошли большие изменения, связанные с условиями функционирования государственного сектора, что отражает общие тенденции развития всего общества. Интернационализация экономических связей, информатизация всех аспектов жизни людей, развитие когнитивных технологий (технологий управления на основе знаний), обострение конкуренции организаций и государств, новая роль нематериальных нововведений – вот лишь неполный перечень новых реалий на рубеже XX и XXI вв.

В государственном секторе происходят изменения, аналогичные преобразованиям в коммерческом секторе. В практику управления в государственных организациях все больше проникают подходы и методы менеджмента, оправдавшие себя в частном секторе. Это относится и к концепции ориентации на потребителя, и к стратегическому планированию, и к делегированию полномочий, и к маркетингу, и к методам управления корпоративной культурой, и ко многим другим методам и приемам управления. Несмотря на споры вокруг вопроса о сходствах и различиях государственных и коммерческих организаций с точки зрения применения к ним различных концепций управления, можно констатировать, что большинство авторов, рассматривающих этот вопрос, согласны с возможностью успешного применения различных подходов, апробированных в коммерческих организациях, к управлению в государственном секторе [6].

К примеру, основные методы, которые используются коммерческими организациями для формирования стратегии своего развития, могут применяться с определенными оговорками и к государственному сектору. Далеко не всегда стратегическая цель коммерческих негосударственных компаний – это прибыль.

Довольно часто целью коммерческого предприятия является достижение определенного состояния, конкретных показателей, которые в свою очередь могут характеризовать качество предоставляемых услуг или товаров, обеспечение безопасности или снижение издержек. Тем самым применение данных методов классического и стратегического менеджмента с правильной формулировкой цели и показателей позволяет применять их в государственном секторе.

Помимо классического SWOT-анализа, матрицы БКГ и некоторых других матриц стратегического планирования, в компаниях широко используются также альтернативные подходы к разработке стратегии.

К ним можно отнести [3]:

1. Анализ трех "К" (3 Cs Analysis);
2. Анализ отрасли по модели пяти сил Майкла Портера;
3. Сеть ценностей (Value Net);
4. Матрица оценки возможностей (Opportunity Evaluation Matrix);
5. Матрица рисков;
6. Стратегические группы;
7. Матрица SPACE (The SPACE Matrix);
8. Матрица конкурентного преимущества (усовершенствованная матрица BCG);
9. Концепция стратегического планирования Abell;
10. Типология конкурентных стратегий Ф. Котлера;
11. Жизненный цикл товара или услуги;
12. Эволюционная модель жизненного цикла товара.

Перечисленные выше методы и приемы зарекомендовали себя в консалтинговых компаниях и крупных корпорациях, что, несомненно, может быть использовано в Российских реалиях, учитывая общий процесс модернизации страны, определенный руководством нашего государства.

В систему управления таможенными органами также постепенно проникают методы стратегического управления и планирования, в результате появляются такие относительно новые управленческие явления, как [2]:

- 1) формирование миссии и целей таможенной службы;
- 2) стратегический анализ внешней среды, включающий:
 - ◆ Анализ угроз и возможностей макроокружения;
 - ◆ Анализ среды непосредственного окружения (анализ движущих сил);
 - ◆ Анализ конкурентной среды в отрасли по матрице М. Портера, SWOT-анализ конкурентов.

Однако наиболее всего зарекомендовали себя подходы и методы программно-целевого подхода (ПЦП) (рис. 3), которые предполагают концентрацию и комплексное использование ресурсов для достижения важнейших целей социально-экономического развития. В основе этого подхода лежит разработка программ.

Мировой опыт показывает эффективность применения целевых программ развития, направленных на совершенствование национальных таможенных служб.

Преимущество ПЦП состоит в том, что он позволяет в пределах каждой целевой программы сконцентрировать внимание на наиболее узловых, приоритетных мероприятиях программы, что обеспечивает повышение эффективности и минимизацию затрат при исполнении программных целей. На основе ПЦП можно более полно объединять все имеющиеся ресурсы и использовать их для решения некоторых типов задач. При правильном применении он обеспечивает большую гибкость, динамизм и адаптивность системы управления, создает обстановку, в которой повышается ответственность за выполнение

Рис. 3 Программно-целевой метод управления



возложенных задач, преодолевает отрицательные стороны функционального принципа строгой вертикальной иерархии.

Также наиболее явно выраженными являются тенденции корректировки классической модели управления в государственном секторе и широкого внедрения методологий стратегического управления, ориентированных на результат. В качестве примера можно привести систему БОР (Бюджетирования, ориентированного на результат) (рис. 4), которая является методологическим подходом к планированию и исполнению бюджетов, при котором используются методы распределения бюджетных ресурсов в согласовании с целями, задачами и функциями государства и с учётом меняющихся приоритетов государственной политики. Кроме того, в подходе предполагается контроль результативности расходования бюджетных средств путём оценки достижения количественных и качественных показателей исполнения.

Можно сделать вывод о том, что комплексный механизм ПЦП и БОР необходимо эффективно использовать для решения задач, которые ставятся Президентом РФ и Правительством РФ перед ФТС России.

В целом методы государственного управления трансформируются из преимущественно командно-административных в преимущественно экономико-управленческие. Однако в тех сферах государственной службы, где преобладают рутинные функции и решение повторяющихся стандартных задач, доминируют и традиционные, бюрократические методы управления. Более того, авторитарное управление в этом случае может оказаться на более результативным.

Таким образом, новые условия развития общества приводят к тому, что многие методы и приемы менедж-

Рис. 4 Общая схема бюджетирования, ориентированного на результат



мента, доказавшие свою результативность в коммерческом секторе, постепенно переносятся в практику государственной службы. В то же время государственные организации характеризуются особенностями, отличающими их от частных. Эти особенности заключаются, прежде всего, в масштабах и качестве целей, ответственности, отчетности и оценке результатов деятельности. Поэтому не все методы и приемы менеджмента, дающие результаты в частном секторе, могут в неизменном виде найти эффективное применение в государственной службе.

В последнее время во всем мире отмечаются изменения модели менеджмента в государственной службе, и эти изменения в целом совпадают с изменениями менеджмента в коммерческих организациях. Для системы управления таможенными органами такая тенденция сопровождается также условиями и перспективой развития сферы ВЭД России и таможенного дела в целом.

Таким образом, можно сделать ряд выводов о том, что, во-первых, государственный сектор активно развивается и эволюционирует, приобретая некоторые черты маркетинговой модели управления, путем использования теоретических и практических наработок в теории управления, общего и стратегического менеджмента.

Во-вторых, большая часть специальных методов, характерных для частных негосударственных компаний, все больше используются для достижения конкретных стратегических результатов в государственном секторе.

В-третьих, можно сделать вывод о том, что комплексный механизм ПЦП и методологий управления, ориентированных на результат можно эффективно использовать для решения стратегических задач, которые ставятся Президентом РФ и Правительством РФ перед ФТС России.

ЛИТЕРАТУРА

1. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия. СПб.: Питер Ком, 1999.
2. Макрусев В.В., Тимофеев В. Т., Колобова И.Н., Барамзин А.Ф., Андреев А.Ф. Основы управления таможенными органами России ? М.: Изд-во РТА, 2009.
3. Стратегическое управления и планирование // URL: <http://www.stplan.ru>
4. Указ Президента Российской Федерации № 536 от 12.05.2009 года "Об основах стратегического планирования в Российской Федерации"
5. Хижняков Д.П. Субъективные основания информационно-коммуникационных барьеров в государственном управлении // Дискуссия. 2011. № 8. С. 147-150.
6. Рейни Хэл Дж. Анализ и управление в государственных организациях: Пер. с англ. 2-е изд. М.: ИНФРА-М, 2002. С. 334

ОЦЕНКА И УЧЕТ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНОВ *

* Работа выполнена в рамках НИР Финуниверситета 2011 года.

EVALUATION AND ACCOUNTING OF INNOVATIVE POTENTIAL OF REGIONS

I. Rykova

Annotation

In the article the approaches to the development of a set of methodological tools assessment of the innovation activity of the regions of the Russian Federation for the implementation of monitoring and integrated assessment of efficiency of innovative activity of regions on the basis of the system of key features, indicators and indices.

Keywords: innovation, activity, innovative circuit, region.

Рыкова Инна Николаевна
Д.э.н., профессор, Директор Института
инновационной экономики Финансового
университета при Правительстве РФ

Аннотация

В статье раскрываются подходы к разработке методологического инструментария оценки инновационной деятельности субъектов Российской Федерации для осуществления мониторинга и комплексной оценки эффективности инновационной деятельности регионов на основе системы ключевых характеристик, индикаторов и показателей.

Ключевые слова:

Инновации, активность, инновационный контур, регион.

Оценка и учет инновационного потенциала в регионе являются важнейшими составляющими процесса анализа инновационной активности региона. В работе Бикмуллина А.Л. [2] в качестве показателя инновационного потенциала, а именно показатели зрелости региональной инновационной системы и эффективности мер институционального регулирования, указано, что целесообразно использовать показатель – доля прироста валового регионального продукта за счет производства наукоемкой продукции, (значение должно быть выше 80%) и показатели соотношения темпов роста закупок промышленностью наукоемких технологий и темпов роста финансирования фундаментальных исследований, причем значение последнего должно быть выше.

В работе Павлова Б.П. [6] предлагается следующее определение инновационного потенциала – это результат сравнения уровня использования инновационных ресурсов с образцовым уровнем (индикатором), приведенным к валовому внутреннему региональному продукту и объему выпускаемой продукции. Таким образом, в работе Павлова Б.П. оценка сравнительной эффективности инновационного потенциала сводится к соизмерению затрат труда на разработку, производство и эксплуатацию изделий из новых и аналогичных им использовавшихся ранее традиционных ресурсов и выбору наиболее эффективного инновационного проекта и выявлению суммарного эффекта от реализации этого инновационного проекта. В методику расчета входят следующие параметры:

- ◆ Образцовый уровень использования ресурсов для создания инновационной продукции;

- ◆ Уровень использования ресурсов для создания инновационной продукции в регионе;
- ◆ Совокупность ресурсов для создания инновационной продукции;
- ◆ Валовой региональный продукт.

В результате инновационный потенциал региона оценивается в стоимостном выражении (в рублях) и определяет экономический эффект, который предполагается получить вследствие реализации комплекса инновационных проектов.

Каждый регион Российской Федерации вносит определенный вклад в инновационную составляющую национальной инновационной системы. В случае, когда регион не обладает достаточными ресурсами для построения инновационной экономики, основываясь на мировом практике, на начальном этапе модернизации целесообразно выбрать стратегию освоения научных разработок, т.е. использование имеющихся инноваций в соседних регионах и перенесения их в собственную социально-экономическую среду региона [3]. Наличие инновационного потенциала в регионе является необходимым условием для эффективного развития хозяйственных субъектов региона. Однако инновационный потенциал может остаться невостребованным, если не будут найдены социальные формы, в которых он сможет реализоваться [5]. Так как инновационный потенциал региона непосредственно связан с уровнем развития его производственно-технологической инфраструктурой, то в качестве одной из форм реализации инновационного потенциала



Рис. 1. Элементы инновационной инфраструктуры

выступают объекты инновационной инфраструктуры. Как показывает мировой опыт, наличие соответствующей инновационной инфраструктуры является необходимым условием результативности инновационного развития. Например, в "Основах политики Российской Федерации в области развития науки и технологии на период до 2010 года и дальнейшую перспективу" построение инновационной инфраструктуры названо среди основных задач формирования национальной инновационной системы [1].

Функции у элементов инновационной инфраструктуры различны, они зависят от направления деятельности, свойств конкретных инноваций, стадий инновационных проектов, см. рисунок 1 [3].

Таким образом, от уровня развития инновационной инфраструктуры и от качества её функционирования будет зависеть не только инновационный потенциал региона, но и инновационная активность региона в целом.

Для анализа инновационного контура региона, например, можно использовать один из подходов оценки инновационного развития региона предложенный в диссертационной работе Чернявского Д.А. [7]. Суть подхода заключается в следующем. Для создания инновационного прорыва в регионе необходима оптимальная концентрация ресурсов и формирование пространственно выра-

женных территориальных зон опережающего экономического роста с определенной отраслевой специализацией или "точек роста". Как указывает автор, при локализации в этих зонах общих для региона отраслевых приоритетов в первую очередь учитывается технологическая, ресурсная и административно-хозяйственная предрасположенность территории к эффективной модернизации региона. Если совместить данные "точки роста" методом наложения в разрезе бизнеса, власти, науки и образования региона, то можно получить "зону инновационного прорыва".

На основе предложенного в диссертационной работе Чернявского Д.А. подхода к формированию "зоны инновационного прорыва" разработана авторская методика определения инновационного контура.

На **рисунке 2** (разработано автором) показана область пересечения четырех областей – инновационный контур, в котором аккумулируются потенциальные возможности территории, исследований и разработок, административного ресурса, предпринимательства и бизнеса конкретного региона.

В ходе реализации функциональных интересов каждой из "точек роста" в общей совокупности формируется инновационный контур региона, который образуется в результате кумулятивного эффекта соединения потенци-

ала социально-экономических, территориальных и административно-хозяйственных и других факторов, влияющих на инновационную активность в регионе.



Рисунок 2 - Инновационный контур региона

Таким образом, инновационный контур региона представляет собой кумулятивный эффект от оптимального соединения территориального, административно-хозяйственного и научно-образовательного факторов региона.

Исходя из определения инновационного контура, типологизация инновационного контура в субъектах Российской Федерации, представляет собой систему комплексных мероприятий по изучению и анализу качественных и количественных характеристик влияния каждого из факторов: территория, исследования и разработки, административный ресурс, предпринимательство и бизнес.

На первых этапах оценки инновационной активности региона можно использовать типологизацию инновационного контура субъектов РФ по принципу административно-территориального деления. Далее типологизация будет расширяться за счет включения необходимых факторов и анализа полученной совокупности.

Термин "инновационная деятельность" в статистическом сборнике Росстата [4] определяется как вид деятельности, связанный с трансформацией идей (обычно результатов научных исследований и разработок либо иных научно-технических достижений) в технологически новые или усовершенствованные продукты или услуги, внедренные на рынке, в новые или усовершенствованные технологические процессы или способы производства (передачи) услуг, использованные в практической деятельности. Таким образом, согласно сборнику Росстата, в субъектах Российской Федерации типологизация видов инновационной деятельности представлена следующим образом:

- ◆ Исследования и разработки;
- ◆ Производственное проектирование;
- ◆ Приобретение машин и оборудования;

- ◆ Приобретение новых технологий;
- ◆ Приобретение прав на патенты и лицензии;
- ◆ Приобретение программных средств;
- ◆ Другие виды подготовки производства;
- ◆ Обучение и подготовка персонала;
- ◆ Маркетинговые исследования.

Федеральный портал по научной и исследовательской деятельности [8], например, так определяет инновационную деятельность и стадии инновационного процесса. Инновационная деятельность (процесс) (ИД) – процесс последовательного проведения работ по преобразованию новшества в продукцию и введение ее на рынок для коммерческого применения. В общем виде инновационный процесс состоит из следующих стадий:

- ◆ исследования и разработки;
- ◆ освоение в производстве;
- ◆ изготовление;
- ◆ содействие в реализации, применении, обслуживании;
- ◆ утилизацию после использования.

Инновационный процесс, согласно Федеральному portalу по научной и исследовательской деятельности, включает в себя также деятельность, обеспечивающую создание инноваций, – научно-технические услуги, маркетинговые исследования, разработку бизнес-плана проекта, оценку экономической эффективности инновации, подготовку и переподготовку кадров, организационную и финансовую деятельность.

Определение инновационной деятельности из Руководства Осло [9] – инновационной деятельностью являются все научные, технологические, организационные, финансовые и коммерческие действия, реально приводящие к осуществлению инноваций или задуманные с этой целью. Инновационная деятельность включает также исследования и разработки, не связанные напрямую с подготовкой какой-либо конкретной инновации.

Таким образом, на основе методических рекомендаций Руководства Осло [9] по базовым видам инновационной деятельности и учета типов инновационной деятельности из сборника Росстата, типологизация видов инновационной деятельности региона может выглядеть следующим образом:

1. Исследования и экспериментальные разработки (ИР).

- ◆ Внутренние;
- ◆ Внешние.

2. Деятельность по созданию продуктовых и процессных инноваций.

- ◆ Приобретение внешних знаний;
- ◆ Приобретение машин, оборудования и других капитальных товаров;
- ◆ Прочие виды подготовки продуктовых и процессных инноваций;
- ◆ Маркетинговая подготовка продуктовых инноваций;
- ◆ Обучение и подготовка персонала.

3. Деятельность, связанная с маркетинговыми и организационными инновациями.

- ◆ Подготовка маркетинговых инноваций;
- ◆ Подготовка организационных инноваций.

Более подробное описание каждого пункта видов инновационной деятельности, указанных выше, приведено в Приложении Д.

Для оценки временных факторов инновационной активности региона предлагается использовать такой параметр, как инновационный лаг. В основу данного параметра заложен принцип жизненного цикла нововведения [8] – периода времени от зарождения новой идеи, ее практического воплощения в новых изделиях до морального старения этих изделий и снятия их с производства. Жизненный цикл нововведения [8] состоит из следующих этапов:

- ◆ фундаментальные исследования;
- ◆ прикладные исследования;
- ◆ конструкторские разработки;
- ◆ технологическое освоение;
- ◆ маркетинг;
- ◆ производство;
- ◆ эксплуатация;
- ◆ модернизация;
- ◆ утилизация.

Следовательно, инновационный лаг – это совокупность этапов жизненного цикла нововведения, рассмотренных с позиции сроков реализации каждого из этапов или всего жизненного цикла нововведения в целом для анализа инновационной активности региона.

Введем определения характеристик развития региона (интеллектуальность, инновационность, инновативность) в научный оборот.

Интеллектуальность – это способность региона аккумулировать и применять научно-исследовательский потенциал или накопленный практический опыт для решения актуальных социально-экономических задач, кото-

рые определены международной ситуацией, стратегией развития Российской Федерации и локальными требованиями в условиях ограниченных ресурсов и времени.

Инновационность – это способность региона оптимально использовать все типы и виды инновации для достижения стратегических целей развития и решения текущих актуальных социально-экономических задач. Можно дать и следующее определение: Инновационность – это способность региона оптимально использовать инновационный потенциал, в определенном инновационном контуре с эффективным использованием инновационной деятельности в условиях минимального инновационного лага.

Инновативность – это способность региона генерировать принципиально новые виды товаров, работ и услуг, внедрять абсолютно новые технологии и организационно-правовые механизмы в данном регионе, т.е. способность привносить новизну в любую сферу социально-экономической деятельности.

На основе определения понятия инновация из Руководства Осло с точки зрения степени новизны, предлагается характеристика инновативности региона из трех концепций:

1. Новое для региона;
2. Новое для Российской Федерации;
3. Новое для всего мира.

Новое для региона – нечто новое для данного конкретного региона (например, инновация может, использоваться в соседнем регионе, но быть новой для данного региона).

Новое для Российской Федерации – вывод инновации на федеральный уровень в масштабе всей территории Российской Федерации (до этого никто из других регионов не вводил эту инновацию).

Новое для всего мира – вывод инновации на международный рынок (инновационный прорыв региона в масштабах всего мира).

ЛИТЕРАТУРА

1. План мероприятий по реализации в 2006 году Основ политики Российской Федерации в области развития науки и технологий на период до 2010 года и дальнейшую перспективу (утв. Распоряжением Правительства РФ от 7 февраля 2006 г. N 158-р)
2. Бикмулин А.Л. Региональное регулирование инновационной активности в условиях современной Российской экономики.// Социально-экономические явления и процессы. №3(019), 2010.
3. Виноградова К.О., А.В. Поляков. Построение инновационного профиля развития регионов//Научные ведомости, №2(42) вып.6, 2008.
4. Индикаторы инновационной деятельности: 2009. Статистический сборник. – М.: ГУ-ВШЭ, 2009. – 488 с.
5. Лебедев А.С. Развитие форм эффективной реализации инновационного потенциала региона: автореф. Дис.кан.экон. наук (08.00.05)/А. Лебедев. Волгоград, 2006.
6. Павлов Б.П. Система показателей народнохозяйственной эффективности освоения инновационного потенциала.//Вестник Казанского технологического университета. №4, 2008.
7. Чернявский Д.Н. Автореферат диссертации на соискание ученой степени к.э.н. "Инновационное развитие региона как основа повышения его конкурентного преимущества" 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством (2. Управление инновациями), г. Москва, 2011.
8. Федеральный портал по научной и исследовательской деятельности. Инновационная деятельность. Основные термины. http://www.sci-innov.ru/law/base_terms/#19
9. Руководство Осло. Рекомендации по сбору и анализу данных по инновациям. организация экономического сотрудничества и развития, третье издание. Перевод на русский язык, издание второе исправленное – Государственное учреждение "Центр исследований и статистики науки" Москва, 2010.

СОЦИАЛЬНЫЕ КОНТЕКСТЫ КОРПОРАТИВНОГО МЕНЕДЖМЕНТА

SOCIAL CONTEXTS OF CORPORATE MANAGEMENT

K. Safonov

Annotation

The article is devoted to the investigation of modern concepts of corporate structures management. The social nature of corporate management is analyzed. The origin of theory and practice of corporate governance from economic and social point of view is investigated. Corporate management is understood as the system of social and managerial interaction.

Keywords: Corporation, corporate management, social management, managerial culture, administrative interaction.

Сафонов Кирилл Борисович

*Преподаватель, Новомосковский институт
(филиал) Российского химико–технологического
университета им. Д.И. Менделеева*

Аннотация

Статья посвящена рассмотрению особенностей современных концепций управления корпоративными структурами. Анализируется социальная сущность корпоративного менеджмента. Исследуются истоки теории и практики корпоративного управления с экономической и социальной точки зрения. Корпоративный менеджмент понимается как система социального и управленческого взаимодействия.

Ключевые слова:

Корпорация, корпоративный менеджмент, социальное управление, управленческая культура, управленческое взаимодействие.

Мировая экономика начала третьего тысячелетия характеризуется все ускоряющимися процессами глобализации. Как следствие, происходит укрупнение существующих экономических структур, некоторое размытие, а в ряде случаев даже полное исчезновение границ между национальным и мировым уровнями хозяйствования. Подобные условия являются благоприятной средой для возникновения новых типов организационных образований. Например, в последние десятилетия широкое распространение получили корпорации. Как отмечают А.И. Кравченко и И.О. Тюрина, "по всему миру насчитывается около 40 тыс. корпоративных объединений, имеющих порядка 200 тыс. филиалов, контролирующих треть мирового промышленного производства, половину мировой торговли и 75 % патентов и лицензий" [1]. Подобные факты свидетельствуют о формировании устойчивой тенденции к повышению корпоративности современной экономики, и данные начала ее развития с течением времени будут приобретать все большее значение. Следовательно, существенно расширится обновление системы хозяйственных отношений, потребуются переосмысление всего накопленного человечеством организационного и управленческого опыта с целью оптимизации моделей менеджмента, успешной адаптации их к новым условиям глобальной экономики, идущей по пути корпоративного развития.

Исследование концептуальных и методологических оснований управления корпоративными структурами следует начать с осмысления самой сущности понятия корпоративности. Как мы уже отмечали выше, последние десятилетия ознаменовались бурным ростом и развитием корпораций. Но было бы весьма опрометчивым утверждать, что как явление социально–экономической реальности они являются плодом второй половины XX века. Конечно, это не так. Становиться на подобную позицию нам позволяет тот факт, что "к корпорациям в широком

смысле можно отнести многие социальные организации, в том числе возникшие в глубокой древности" [2]. На первый взгляд, данный тезис может показаться весьма противоречивым. Действительно, корпорации обычно воспринимаются как форма хозяйствования, возникшая сравнительно недавно. Считается, что их не существовало еще и в начале прошлого столетия, не говоря уже о древности. Однако все противоречия и парадоксы снимаются, если рассматривать концептуальные истоки корпоративного шире, перенеся анализ из сугубо экономического в социальный контекст. Тогда нам станет понятно, что "изначально термин "корпоративный" возник от латинского "corporatio" – объединение, сообщество, а не от "корпорации" как организационно–правового типа предприятия" [3]. Развитие концепций корпоративного управления началось значительно раньше оформления их в отдельную научную дисциплину. Изначально в их рамках рассматривались вопросы установления и поддержания системы социальных и внутриорганизационных связей, направленных на оптимизацию управленческого воздействия, поддержание целостности системы и содействие ее оптимальному поступательному развитию. И уже значительно позднее, с возникновением и развитием корпоративных образований как особой формы и способа экономической активности произошло окончательное формирование корпоративного менеджмента как области научного анализа и средства изучения происходящих в рамках корпораций процессов.

Имевшие место сдвиги в развитии корпоративного менеджмента как теории и практики эффективного управления в изменившихся условиях и в связи с появлением новых организационно–правовых форм хозяйствования, однако, не привели к кардинальным изменениям сущности рассматриваемых явлений. Верным остался постулат о социальной сущности управления, следствием чего является тот факт, что "основополагающее опреде-

ление корпоративного управления указывает на ключевое отношение, участниками которого являются, с одной стороны, акционеры компании, а с другой – ее менеджеры" [4]. Таким образом, корпоративный менеджмент, прежде всего, должен пониматься как система социальных управленческих практик, в рамках которых в полной мере осуществляется управленческое взаимодействие, субъект управления воздействует на его объект. Последний при этом видоизменяется, одновременно приводя к изменениям в обществе. Характер данных изменений определяется степенью интеграции конкретной организации в систему общественных отношений, возможностями ее влияния на социальную структуру в целом. Однако в любом случае корпоративное управленческое воздействие должно оказывать то или иное влияние на общество, так как часть неразрывно всегда связана с целым, а в данном случае их развитие носит взаимообусловленный характер.

Проблемы эффективности корпоративного управления соотносятся с успешностью развития управленческой культуры, под которой предлагается понимать "часть общей культуры общества, связанная преимущественно с формированием управленческих знаний, суждений, чувств, настроений, управленческих концепций, навыков управленческого и организационного поведения" [5]. В рамках социокультурной системы общества происходит также формирование корпоративной культуры, представляющей собой неотъемлемую черту и важный фактор устойчивого развития конкретной организации. Одной из основных задач корпоративного менеджмента является создание условий для полной реализации организационного потенциала с целью соблюдения и защиты интересов всех заинтересованных сторон. Конечно, это должно происходить с учетом социальной целесообразности, иначе становление организации и претворение в жизнь ее миссии зайдет в тупик: ни одна хозяйственная структура не может существовать вне общества, в отрыве от него. Следовательно, социальное благо одновременно является корпоративным благом, а корпоративный менеджмент вбирает в себя значительную часть концепций и теорий социального управления, в результате чего постулируется его социальная природа.

Путь развития каждой организации, каждой корпоративной структуры уникален. Помимо всего прочего, его

определяют особенности существующей системы управленческого взаимодействия. К числу таковых можно отнести индивидуальные характеристики организационной структуры – совокупности отделов и служб, занимающихся построением и координацией функционирования системы управления, разработкой и реализацией управленческих решений [6]. Все эти факторы оказывают воздействие и на формирование системы управления, и на корпоративную культуру, что, в свою очередь, сказывается на состоянии как общества в целом, так и каждого из его членов. Социум пронизан связями между отдельными частями его структуры. Будучи вовлеченными в эту систему, корпоративные образования оказывают большое социальное влияние, одновременно испытывая на себе воздействие общества. Именно так утверждается социальная природа управленческих отношений, составляющих базис корпоративного менеджмента, определяющих особенности развития его теоретических концепций и практического воплощения в конкретные промежутки времени.

Главной сложностью исследования корпоративного менеджмента является определение сферы его возможного применения. Так, не до конца выясненным остается вопрос о том, возможно ли корпоративное управление любой организацией вне зависимости от ее хозяйственной формы. На наш взгляд, корпоративный менеджмент следует рассматривать не столько как управление корпорацией, сколько как определенный стиль управления. В данном контексте верным становится утверждение о том, что "с развитием корпоративного сектора экономики и его превращением в государственно-корпоративную систему отношений будут сглаживаться противоречия между наемными работниками и работодателями, налаживаться эффективное социальное партнерство не только внутри корпорации, но и между социальными группами членов общества" [7]. Таким образом, корпоративный менеджмент есть уникальная система социальных управленческих отношений, осуществление которых является способом поддержания поступательного развития конкретной организации, стабильности и устойчивости общества в целом. Рассматривая социальные контексты корпоративного управления, мы можем, лучше понять особенности экономической системы общества, осознать его характерные черты в целом.

ЛИТЕРАТУРА

1. Кравченко А.И., Тюрина И.О. Социология управления: фундаментальный курс. – М.: Академический проект; Деловая книга, 2008. – 983 с.
2. Шумейко М.В. Влияние социокультурных факторов на формирование российского корпоративного управления: автореферат диссертации ... доктора социологических наук. – М., 2011. – 64 с.
3. Могутнова Н.Н. Корпоративная культура: понятие, подходы // Социологические исследования. 2005. № 4. – С.130–136.
4. Шастико А.Е. Проблемы корпоративного управления и пути их решения в корпоративном законодательстве // Российский журнал менеджмента. 2006. Т. 4. № 2. – С. 3–24.
5. Афонин Ю.А., Жабин А.П., Панкратов А.С. Социальный менеджмент. – М.: Изд-во МГУ, 2004. – 320 с.
6. Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент. – СПб.: Питер, 2008. – 448 с.
7. Смирнов А.С. Корпоративное управление в экономике России: автореферат диссертации ... доктора экономических наук. – М., 2008. – 45 с.

ХАРАКТЕРИСТИКА МАРКЕТИНГОВЫХ СТРАТЕГИЙ ПРЕДПРИЯТИЙ ПРИ РАЗРАБОТКЕ МАРКЕТИНГОВОЙ ПОЛИТИКИ

Фадеев Владислав Анатольевич
Российский государственный
торгово-экономический
университет

CHARACTERISTICS OF THE MARKETING STRATEGIES OF COMPANIES IN DEVELOPING MARKETING STRATEGY

V. Fadeev

Annotation

The paper presents characteristics of the marketing strategies of the enterprise. It is noted that the development of marketing policy of the organization must identify the basic strategies that a company chooses, depending on whether the benefit which they rely. According to a study concluded that the marketing strategy is an important connecting element in the overall company strategy, which determines the selection carried out by it (the company) marketing policy, which is realized through the establishment of the main activities in the market for consumers and competitors, which is regulated by the nature of the chosen marketing strategy.

Keywords: marketing strategy, basic strategy, marketing strategy, strategic orientation, competitive advantages.

Аннотация

В статье дана характеристика маркетинговых стратегий предприятия. Отмечено то, что при разработке маркетинговой политики организации необходимо выявить базовые стратегии, которые компания выбирает, в зависимости от того, на какое преимущество они опираются. По результатам исследования сделан вывод о том, что маркетинговая стратегия является важным связующим элементом общей стратегии компании, определяющей выбор проводимой ей (компанией) маркетинговой политики, реализующейся посредством установления основных направлений деятельности компании на рынке в отношении потребителей и конкурентов, что регламентируется характером выбранной маркетинговой политики.

Ключевые слова:

Маркетинговая стратегия, базовые стратегии, маркетинговая политика, стратегическая ориентированность, конкурентные преимущества.

Стратегия является формой планирования и организации деятельности компании, максимально учитывающей возможности, перспективы, средства и методы деятельности субъектов, и позволяющей решить проблемы, трудности, конфликты, которые препятствуют осуществлению взаимодействия компании с внутренней и внешней средой.

Традиционно стратегия организации рассматривается как форма поведения в определенных условиях, а также как путь достижения выигрыша, обеспечиваемого за счет минимальных затрат и потерь, то есть как своего рода искусство экономии средств в осуществлении результативного действия.

Частью стратегии организации является маркетинговая стратегия, которая представляет собой последовательность действий фирмы в конкретных рыночных условиях, определяющая способы применения маркетинга для достижения эффективных результатов.

В любой маркетинговой стратегии план реализации важнее плана обоснования (действия на рынке важнее, чем их прогнозирование или моделирование). Идея взаимодействия в стратегии была подчинена пониманию стратегии как определенного выбора программы действий.

Стратегический маркетинг может рассматриваться как часть маркетинговой политики и представляет собой

постоянный систематический анализ потребностей рынка, обеспечивающий разработку необходимых для конкретных групп покупателей товаров, обладающих особыми свойствами, которые отличают их от товаров конкурентов и создают таким образом устойчивое конкурентное преимущество. Роль стратегического маркетинга заключается в том, чтобы идентифицировать существующие или потенциальные товарные рынки или их сегменты, посредством анализа всего подлежащего удовлетворению многообразия потребностей [3].

Можно выделить базовые стратегии, которые могут быть направлены: на определение конкурентного преимущества, в отношении которого у компании наилучшие позиции; на принятие решения о достижении. Такого преимущества в конкретной области; на нейтрализацию конкурентных преимуществ своих соперников.

Таким образом, при разработке маркетинговой политики организации необходимо выявить базовые стратегии, которые компания выбирает, в зависимости от того, на какое преимущество они опираются.

Стратегии показывают многообразие маркетинговой политики. При этом выделяют следующие базовые виды стратегии:

Стратегия глубокого проникновения на рынок рекомендуется, когда фирма работает с уже достаточно известным продуктом на рынке. Она эффективна, когда рынок

растет или еще не насыщен и направлена на увеличение объема продаж путем интенсивной рекламы, разнообразных форм стимулирования сбыта и продажи (можно также попытаться увеличить емкость рынка за счет снижения цен до уровня, приемлемого для широких масс клиентов).

Стратегия разработки продукта эффективна, когда новые продукты предлагаются хорошо известным клиентам, лояльным по отношению к предприятию. Используются традиционные методы сбыта, однако необходимы поддерживающие маркетинговые мероприятия, в частности, активная реклама, усиленные акции по продвижению нового продукта на рынок, различные методы стимулирования сбыта.

Стратегия развития рынка должна дать эффект за счет выявления новых сегментов рынка, где спрос был бы достаточным для продажи существующих продуктов и получения запланированной прибыли.

Выбор той или иной стратегии зависит от ресурсов предприятия и его готовности к риску. Если фирма имеет большие ресурсы, но не желает рисковать, она может использовать стратегию разработки продукта. Если же ресурсов недостаточно, можно избрать стратегию развития рынка. Величина риска, связанная с отдельными альтернативными стратегиями, неодинакова.

Ряд маркетинговых стратегий может быть выработан на основе матрицы "роста рыночной доли", которая позволяет предприятию классифицировать каждый из своих продуктов по его доле на рынке относительно основных конкурентов и темпов роста продаж. Продукты, занимающие в матрице схожее исходное стратегическое положение, объединяются в однородные совокупности. Для них можно определить базисные образцы действий или так называемые нормативные стратегии, которые используются для целевого и стратегического планирования, а также для распределения ресурсов предприятия.

Стратегия атакующая (наступления) предлагает активную, агрессивную позицию фирмы на рынке и преследует цель завоевать и расширить рыночную долю. Считается, что на каждом товарном рынке или рынке услуг имеется так называемая оптимальная рыночная доля, которая обеспечивает необходимую для эффективной деятельности и существования фирмы прибыль, однако если доля фирмы опускается ниже оптимального уровня, перед ней встает дилемма: либо принять меры к ее расширению, либо уйти с рынка. Как правило, оптимальным считается сегмент, где присутствует 20% постоянных покупателей, которые приобретают 80% товаров, предложенных данной фирмой.

Использование атакующей стратегии целесообразно в нескольких случаях:

- ◆ если доля на рынке ниже необходимого минимума или в результате действий конкурентов резко сокра-

тилась и не обеспечивает достаточного уровня;

- ◆ внедрение на рынок нового продукта;
- ◆ фирмы-конкуренты теряют свои позиции и появляется реальная возможность при относительно небольших затратах увеличить рыночную долю.

Оборонительная (удерживающая) стратегия предполагает сохранение фирмой имеющейся рыночной доли и удержание своих позиций на рынке. Она может быть использована:

- ◆ при удовлетворительной позиции фирмы;
- ◆ в случае недостатка средств для проведения атакующей стратегии;
- ◆ в ситуации, когда фирма опасается осуществлять атакующую стратегию из-за возможных сильных ответных мер со стороны конкурентов.

Оборонительную стратегию часто применяют крупные фирмы, но подобный вид стратегии таит в себе опасность: она требует самого пристального внимания со стороны проводящего ее предприятия к действиям фирм-конкурентов.

Стратегия отступления является, как правило, вынужденной, а не сознательно выбираемой, т.е. фирма сознательно идет на снижение своей рыночной доли. Данная стратегия предполагает постепенное сворачивание сбытовых и стимулирующих операций. При этом важно не нарушить связи и деловые контакты, не подвести прежних партнеров, обеспечить трудоустройство высвобождаемых сотрудников и не допустить утечки информации о готовящемся прекращении бизнеса. Цель стратегии – снижение издержек.

Стратегия массового маркетинга предполагает достижение конкурентных преимуществ по издержкам. Используя данную стратегию, фирма ориентируется на широкий круг клиентов, ее внимание и усилия сосредоточены не на том, чем отличаются потребности отдельных групп потребителей (сегментов рынка), а на том, что в этих потребностях общего. С этой целью предлагаются продукты, которые могут быть положительно восприняты максимально широким кругом клиентов. Таким образом, данная стратегия характерна для фирм, имеющих широкий охват рынка за счет предложения стандартного продукта по относительно низкой цене.

Основная идея стратегии дифференцированного маркетинга состоит в том, что предприятие предлагает различные продукты, отличающиеся от услуг конкурентов и имеющие нечто неповторимое с точки зрения потребителей (т.е. качество товара формируется с упором на потребительские свойства, которые важны для покупателя и которые отличают товар от предложений конкурентов). Это позволяет удовлетворять запросы различных групп клиентов, т.е. работать на достаточно большое количество сегментов. Для каждого из них формируется соответствующее предложение.

Несмотря на то, что наличие отличительных свойств требует, как правило, более высоких издержек, успешная дифференциация позволяет фирме добиться большей рентабельности за счет того, что рынок готов принять более высокую цену. Стратегия данного типа не всегда совместима с целью завоевания большой доли рынка, поскольку большинство покупателей может быть не склонно платить повышенную цену даже за превосходный товар.

Стратегии дифференциации обычно требуют значительных инвестиций в операционный маркетинг и, особенно, в рекламу с целью известить рынок о заявляемых отличительных свойствах товара.

Стратегия концентрированного маркетинга предполагает, что фирма концентрирует свои усилия на одном или нескольких немногочисленных сегментах рынка и предлагает продукты в расчете на удовлетворение потребностей именно этих групп клиентов.

Стратегия концентрированного маркетинга довольно привлекательна для фирм с ограниченными ресурсами, малых предприятий, когда вместо концентрации усилий на небольшой доле большого рынка фирма предпочитает ориентировать свои усилия на большой доле одного или нескольких рыночных сегментов. Фирма обеспечивает прочную рыночную позицию в выбранных сегментах, поскольку имеет подробнейшую информацию о требованиях этих сегментов, прекрасно знает особенности запросов потребителей и пользуется у них хорошей репутацией. Ей удается добиться определенной экономии во многих сферах своей деятельности за счет узкой специализации и направленности работы.

Однако такая стратегия довольно уязвима и рискованна, поскольку ориентирована на небольшое число сегментов или один сегмент, который может не оправдать надежд и расчетов фирмы или оказаться объектом аналогичной политики фирмы-конкурента. Поэтому более безопасной и стабильной с точки зрения стратегических успехов представляется стратегия дифференцированного маркетинга, и фирмы предпочитают работать одновременно на нескольких рыночных сегментах. Кроме

того, стратегия концентрированного маркетинга возможна на определенный период как временная, например, обеспечивающая концентрацию усилий для освоения новых сегментов рынка и расширения своей деятельности. Однако как только эта задача решена, фирма переключается на дифференцированную стратегию или проводит ее по основным продуктам параллельно со стратегией концентрированного маркетинга по новому узкому сегменту рынка для конкретного продукта.

Важно отметить, что последние три из рассмотренных нами стратегий считаются базовыми стратегиями развития. Сущность этих стратегий заключается в соотношении двух важнейших факторов – масштабов целевого рынка (стратегической ориентированности) и конкурентных преимуществ.

Базовые стратегии развития были выделены М. Портером [4], который различал их (базовые стратегии развития) непосредственно по своему целевому рынку (весь рынок или некоторый его сегмент) и по типу реализуемого конкурентного преимущества (по издержкам или по превосходящим качествам товара). М. Портер обозначил выделенные им стратегии следующим образом:

1. стратегии дифференциации;
2. стратегии доминирования по издержкам (абсолютного лидерства за счет экономии на издержках);
3. стратегии концентрации (фокусирования).

Основанием для выбора данных стратегий послужил основной критерий успешного функционирования компании в условиях конкуренции: необходимо выделяться на фоне фирм-конкурентов. Чтобы справиться с этой задачей, компания должна выбрать правильную стратегию, которой будет впоследствии придерживаться.

Маркетинговая стратегия является важным связующим элементом общей стратегии компании, определяющей выбор проводимой ей (компанией) маркетинговой политики. Маркетинговая стратегия реализуется посредством установления основных направлений деятельности компании на рынке в отношении потребителей и конкурентов, что регламентируется характером выбранной маркетинговой политики.

ЛИТЕРАТУРА

1. Авдашева СБ., Розанова Н.М. Анализ структур товарных рынков: экономическая теория и практика России. – М.: Теис, 2008. – 133 с.
2. Багиев Г. Л. Маркетинг : учеб. для вузов. – СПб.: Питер, 2009.– 518 с.
3. Браверман В.И. Современный маркетинг. Практика и рекомендации. – М.: Ось-89, 1997. – 262 с.
4. Портер М. Конкурентная стратегия. – М.: Альпина Паблишер, 2011. – 454 с.
5. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь.– М.: ИНФРА-М, 2011.– 512с.
6. Романович В.К. Маркетинговая стратегия стимулирования продвижения товаров на рынок. // Сервис в России и за рубежом. 2010. № 1. С. 238–245.
7. Сергеева СЕ. Эффективный маркетинг – ключ к успеху компании. // Маркетинг в России и за рубежом. – 2008. – № 2. – С. 63–66.

ПОЛЮСА РАЗВИТИЯ И ТОЧКИ РОСТА ИННОВАЦИОННОЙ ЭКОНОМИКИ: РОССИЙСКИЙ И ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ

POLE OF DEVELOPMENT AND GROWTH
POINT INNOVATION: RUSSIAN
AND FOREIGN EXPERIENCE

R. Elkanov

Annotation

The article describes the development of innovative approaches to the development of poles of the Russian Federation to monitor and evaluate the effectiveness of the integrated innovation regions.

Keywords: innovation, the region, the pole, the development.

Эльканов Рустам Ханафиевич
К.э.н., Министр финансов
Карачаево-Черкесской
Республики

Аннотация

В статье раскрываются подходы к развитию инновационных полюсов развития субъектов Российской Федерации для осуществления мониторинга и комплексной оценки эффективности инновационной деятельности регионов.

Ключевые слова:

Инновации, регион, полюс, развитие.

Проведенное исследование показало, что существует в научной литературе тождественность между определениями "полюса инновационного развития" и "полюса конкурентоспособности". Под разными названиями – "полюсы конкурентоспособности", "полюсы роста", "полюсы инноваций" и т.д. – такие механизмы развития существуют в мире уже несколько десятков лет, демонстрируя свою эффективность [1].

"Точки роста", под которыми следует понимать и фирму, и отрасль, и комплекс отраслей, обладающих сильным

"эффектом увлечения", образуют "зоны развития" в регионе или стране.

В научных работах [2,3,4] отмечено, что использование экономических полюсов как категории, создающей определенную схему интеграции, позволило в развитых странах институционализировать функции государства в обеспечении структурных сдвигов. На их основе стало возможным формирование целей развития регионов и обеспечение условий их достижения.

Таблица 1

Основные теории полюсов роста

Теория полюсов роста	Ф. Перру	Формирование полюсов экономического роста происходит в центрах и ареалах экономического пространства, где размещаются предприятия динамично развивающихся отраслей, производящие новые товары и услуги. Именно такие территории становятся полюсами притяжения факторов производства, что приводит к концентрации предприятий, возникновению и росту промышленных центров
	Ж. Будвиль	В качестве полюсов роста можно рассматривать не только совокупности предприятий лидирующих отраслей, но и конкретные территории (населенные пункты), выполняющие в экономике страны или региона функцию источника инноваций и прогресса
	Х. Ричардсон	Именно региональная агломерационная экономия играет ключевую роль, стимулируя технический прогресс и рост производительности труда, оказывая сильное воздействие на процессы размещения предприятия

Впервые концепция "полюсов роста" была выдвинута в начале 1950-х гг. всемирно известным французским экономистом Франсуа Перру (1903–1987). Франсуа Перру под полюсами роста понимал компактно размещенные и динамично развивающиеся отрасли промышленности, которые порождают цепную реакцию возникновения и роста промышленных центров в хинтерланде. Эта теория была положена в основу региональных программ многих стран.

Согласно его теории, рост экономики страны во всех регионах не происходит равномерно, он появляется в некоторых пунктах, или полюсах роста, а затем с изменяющейся интенсивностью распространяется по различным каналам и с определенным переменным эффектом – на всю экономику. К тому же территории, расположенные между полюсами роста и обеспечивающие транспортную связь, получают дополнительные импульсы роста благодаря увеличению грузопотоков, распространению инноваций, развитию инфраструктуры. Поэтому они превращаются в оси (коридоры) развития, определяющие вместе с "полюсами роста" пространственный каркас экономического роста всего региона или страны.

Идеи Перру оказались привлекательными и востребованными в объединенной Европе. В результате аналогичные стратегии были приняты и сегодня работают по всему миру: в Австралии, Ирландии, Хорватии, Швеции, Финляндии, Дании, Бельгии, Испании, Италии, Бразилии, Нидерландах, Словении и др. В Германии, например, с 1995 г. существуют кластеры в сфере энергетики, транспорта и авиастроения, а также около 100 "сетей компетенции" в иных областях, связанных с развитием технологий; эти объединения пользуются государственной поддержкой, в частности в выходе на международный уровень.

В Испании в последние годы некоторые провинции активно развиваются благодаря реализации их научного и технологического потенциала в "полюсной" форме. В результате осуществления такой стратегии развития некогда отсталая Каталония, к примеру, сегодня считается одним из мировых лидеров в сфере микроэлектроники и телекоммуникаций. В Дании, где предприятия малого и среднего бизнеса начали объединяться в "сети" уже с конца 1980-х гг., сейчас проводится более систематическая политика государственной поддержки кластеров на национальном и интернациональном уровне. В Дании, например, существуют сельскохозяйственные кластеры; на которые работает вся наука.

Французское правительство взяло за образец Италию, где с 2002 года прежние "индустриальные округа" сменили более комплексные "технологические округа", и Германию. В обеих странах речь идет о сближении промышленности, научных разработок и образования. В осуществление "полюсной стратегии" во Франции активно участвует государство. Государственная политика фор-

мирования "полюсов конкурентоспособности" проводится там с 2004 года. Именно тогда заговорили о создании "полюсов".

Если рассматривать исследования и теоретические подходы к формулировкам, то можно отметить следующее определение: "Полюса роста – это концентрация предприятий в определенных зонах, где экономический рост, предпринимательская активность, инновационный процесс отличаются высокой интенсивностью. Стимулирование создания и развития инновационных предприятий внутри полюсов сближает промышленность, научные разработки и образование. Другими словами, полюса роста – это стимулируемые государством территориально-производственные объединения с регулируемой отраслевой структурой" [5].

Исходя из концепции мультиплицирующего экономического роста инновационного типа на основе создания полюсов роста, импульс к развитию крупных экономических систем дают радикальные инновации [6]. Их концентрация в инновационных генерирующих центрах влечет цепь нововведений в технологической системе, вызывает новое качество экономического роста. Суть поляризованного экономического развития заключается в формировании вокруг полюсов (центров, точек) роста экономических агломераций, как в отраслевом (функциональном), так и в пространственном аспектах. И здесь принципиальное значение имеет инновационный потенциал кластеров взаимосвязанных новаций. Эти взаимосвязи могут иметь разную природу: технологические, функциональные, организационно-экономические, финансовые.

Для России особенно интересен французский опыт формирования так называемых полюсов конкурентоспособности – консорциумы (кластеры), объединяющие исследовательские организации, образовательные центры и промышленные предприятия. При этом ставится задача сформировать предприятия, привлекательные для имплантации частной инициативы в сферу исследований и разработок, конкурентоспособные с позиции международного разделения труда, и в то же время обеспечить эффективное решение региональных и социальных проблем [7]. Под "полюсами конкурентоспособности" во Франции понимают крупные научно-производственные комплексы – своеобразные зоны, объединяющие деятельность высокотехнологичных предприятий и научных институтов в различных отраслях экономики.

По данным Министерства экономики, финансов и промышленности Франции, на конец 2009 г. в полюсах конкурентоспособности страны насчитывалось порядка 7.200 предприятий, принадлежащих 6.500 компаниям, в том числе около ? всех предприятий – филиалы МСП, 15% – средним (промежуточного размера) предприятиям (ETI – enterprises de taille intermediaire) и 12% – крупным предприятиям. 43% этих компаний контролируются груп-

пами предприятий, в т.ч. 24% – иностранными группами, 39% – французскими международными группами и 37% – группами, имеющими филиалы только во Франции [8].

При присвоении проекту статуса "полюс конкурентоспособности" в качестве основных факторов должны рассматриваться:

- ◆ вписываемость в стратегию развития региона,
- ◆ международное значение в промышленном и (или) технологическом плане;
- ◆ формирование эффективного управления и способность производить продукты с высокой добавленной стоимостью.

Для подтверждения или получения статуса "полюс конкурентоспособности" участникам консорциума необходимо представить стратегическую "дорожную карту" с изложением стратегии своего развития на 3–5 лет, обосновать необходимые затраты и источники их покрытия, эффективность деятельности на проектируемый период.

Во Франции статус полюсов мирового значения получили семь кластеров: Aerospace Valley (аэроавиатика), Finance Innovation (финансовые инновации; платформа европейской финансовой информации), Lyonbiopole (центр диагностики и разработки новых вакцин), Medicen Paris Region (высокие технологии в здравоохранении и новых медикаментах), Minalogic (центр микро- и нанотех-

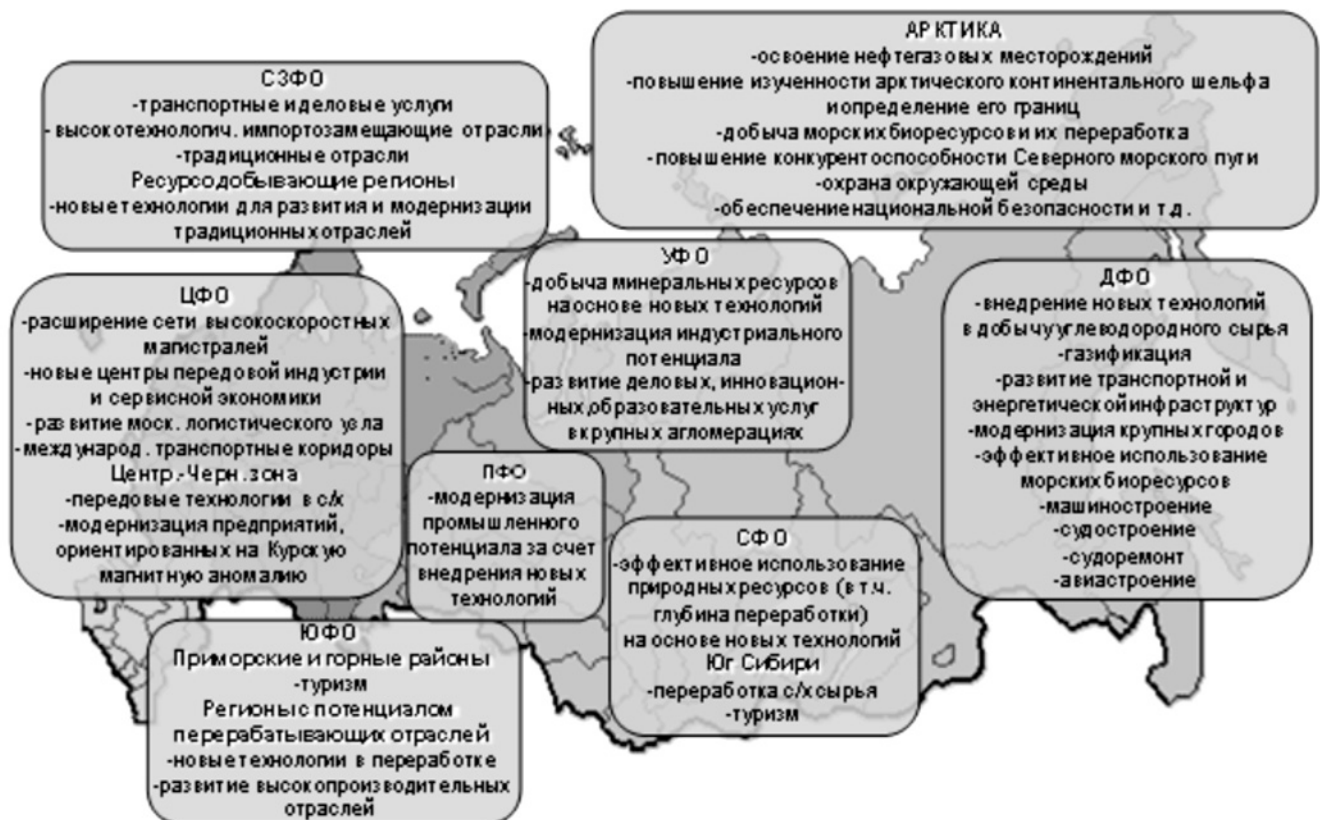
нологий), Solutions communicantes securisees (программное обеспечение, микроэлектроника и мультимедиа), System@tic Paris Region (бортовое оборудование, оптика, электроника).

Также были отобраны 9 "проектов с международным потенциалом" и еще 53 проекта национального и регионального уровня. На их бюджетную поддержку из бюджета страны было выделено в течение трех лет около 1, 5 млрд. евро.

Зарубежные ученые отмечают, что существуют два пути роста промышленного производства. Первый – это увеличение количества крупных фирм с вертикальной интеграцией и внутренней экономией на масштабах производства. Собственно, таковыми, по всей видимости, являются российские госкорпорации, в эффективности которых все больше сомнений. Второй – в сосредоточении большого количества мелких и средних предприятий в отдельных районах, которые развиваются не менее эффективно, чем крупные предприятия за счет гибкой специализации и внешней экономии на масштабах производства.

В России, регионы – это основа федеративного устройства нашего государства, поэтому в концепции долгосрочного развития отражены не только общие макроэкономические и социальные тенденции, но и перспективы развития на региональном уровне (рис. 1) [9].

Рис. 1. Полюса роста в Российской Федерации



Полюса инновационного развития сосредоточены по следующим направлениям:

- ◆ развитие инновационного, научно-технического и образовательного потенциала существующих крупных городских агломераций;
- ◆ формирование территориально-производственных кластеров на Северо-Западе, Поволжье, Южном Урале, Дальнем Востоке, ориентированных на высокотехнологичные производства в авиационной промышленности, судостроении, атомной промышленности, машиностроении, новых материалах, научных разработках, информатике и телекоммуникациях;
- ◆ формирование туристско-рекреационных зон, в том числе с использованием механизма особых экономических зон на Алтае, Байкале, юге России, особенно в связи с Зимней Олимпиадой-2014;
- ◆ развитие городских центров Урала и Сибири с высоким качеством населения и развивающейся инновационной и образовательной инфраструктурой (Екатеринбург, Челябинск, Томск, Новосибирск, Бийск, Красноярск, Омск, Иркутск);
- ◆ формирование крупных транспортно-логистических и производственных узлов Юга России и Дальнего Востока.

В целом, необходимо отметить, что собственно региональным разделом отражение региональных проблем в КДР не исчерпывается. Вообще говоря, вся КДР так или иначе посвящена развитию регионов. Форсированное увеличение инвестиций в человеческий потенциал, прежде всего, скажется на регионах, ведь именно в компетенции субъектов находятся вопросы и образования, и здравоохранения, и жилья. Развитие инфраструктуры – также в первую очередь вопрос регионального развития. Да и большинство остальных направлений напрямую связаны с задачами развития наших территорий – это и жилищная политика, и развитие отраслей (сельское хозяйство, высокотехнологичные и базовые отрасли), социальная политика и многое другое.

В качестве российского опыта можно привести единственный опыт Алтайского края, в котором выбран именно второй путь, особенно актуальный в условиях разрастающегося экономического кризиса и неравномерности социально-экономического развития нашего региона.

Первым шагом по реализации является принятие закона "О полюсах инновационного развития в Алтайском крае" [10], в котором определено, что полюс инновационного развития – это территориально обособленный комплекс взаимосвязанных производств, научно-исследовательских подразделений и обслуживающих центров, динамичный рост и инновационная активность которых создают условия для развития окружающего экономического пространства. Полюса инновационного развития формируются в целях решения задач комплексной программы социально-экономического развития Алтайско-

го края, включающей в себя стратегию социально-экономического развития Алтайского края на период до 2025 года, долгосрочную программу социально-экономического развития Алтайского края на период до 2017 года и программу социально-экономического развития Алтайского края на 2008 – 2012 годы, а также в целях повышения эффективности использования возможностей муниципальных образований, содействия занятости и росту качества жизни населения посредством создания новых и развития традиционных секторов экономики Алтайского края на инновационной основе.

Создание инновационного прорыва экономики в регионе основано на концентрации ресурсов и формировании пространственно выраженных территориальных зон опережающего экономического роста с определенной отраслевой специализацией ("точки роста"). При локализации в этих зонах общих для региона отраслевых приоритетов в первую очередь учитывается ресурсная, технологическая и институциональная предрасположенность территории к качественной модернизации отраслевого экономического уклада.

Совместив "точки роста" методом наложения в разрезе полей (А, В, С) социально-экономического развития региона можно получить их месторасположение. На рисунке 2 хорошо видна область действия "точек роста", в которой "кристаллизуются" потенциальные возможности науки-образования-бизнеса.

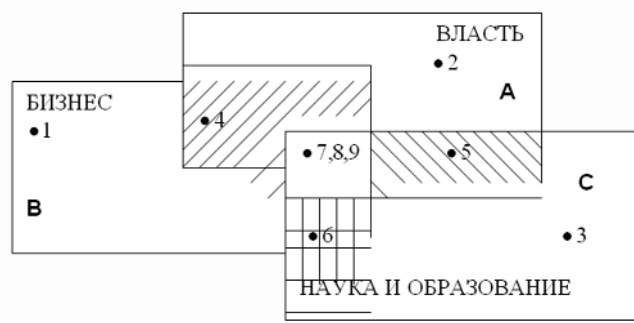


Рис. 2. Характеристика "точек роста" на полях (А, В, С) социально-экономического развития региона

Степень эффективности точек (K, Z, W) определяется в границах полей (А, В, С) социально-экономической и инновационной деятельности

$$K = (A \diamond B \diamond C) - \text{точки } 7,8,9.$$

$$Z = (AB) \text{ или } \sum(AC)$$

$$\text{или } \sum(BC) - \text{точки } 4,5,6.$$

$$W = (A) \text{ или } \sum(B)$$

$$\text{или } \sum(C) - \text{точки } 1,2,3.$$

В ходе реализации функциональных интересов "точек роста" формируется "зона инновационного прорыва" как одного из элементов инновационной стратегии, обеспечивается интенсификация в конкретных сферах экономики региона, являющаяся толчком его инновационного и социально-экономического развития.

В общем виде формулу инновационной стратегии выглядит следующим образом: "человеческий фактор" (квалифицированные кадры, образование, культура, традиции) + научно-технический потенциал + природные ресурсы, эффективно используемые в интересах региона + синтез экономических методов стимулирования хозяйственной и инновационной деятельности = новая экономика региона, представляющая собой научно-производственный комплекс российского значения со всей системой жизнеобеспечения населения.

Такой подход способствует созданию конкурентных преимуществ региона, решает задачи минимизации транзакционных и производственных издержек за счет развития интеграции субъектов региона, развития инновационной инфраструктуры.

Полюса инновационного развития формируются посредством строительства новых производств или развития застроенных территорий.

Формирование полюса инновационного развития осуществляется на основе конкурсного отбора заявок инициаторов.

По мнению российских экспертов, программа полюсов может включать в себя несколько обязательных действий (шагов):

1. Выделение существующих или потенциальных полюсов инновационного развития посредством проведения тендеров и организация их коммуникационной поддержки.

2. Поощрение (с помощью финансовых и иных

рычагов) объединения предприятий в полюсы ("сети") с целью оптимизации издержек: совместная политика закупок, общее оборудование, исследовательские лаборатории.

3. Инвестирование в кадры, организация системы совместного для групп предприятий управления человеческими ресурсами: как в плане поиска сотрудников (объединение работодателей в союзы, составление планов найма), так и в плане их обучения.

4. Укрепление связей между производством, с одной стороны, и наукой и образованием – с другой. Предприятия, входящие в состав полюсов наряду с исследовательскими лабораториями и иными "инновационнообразующими" структурами, могут рассчитывать на финансовую поддержку региона.

5. Стимулирование создания и развития инновационных предприятий внутри полюсов. Внутреннее заострение полюсу противопоказано.

6. Обеспечение связи полюса с внешним миром за счет эффективных транспортных коммуникаций и высокоскоростных средств связи.

7. Продвижение концепции полюсов на федеральном и международном уровне. Тем самым и финансирование их можно вывести на более высокий уровень.

8. Тесное сотрудничество с местными властями и специалистами, бизнес-сообществом региона.

Полюса инновационного развития формируются на конкурсной основе посредством создания новых производств или развития уже существующих. Инициатива может исходить от органов исполнительной власти, органов местного самоуправления и заинтересованных хозяйствующих субъектов. Внедрение дорожных карт инновационного полюса в субъектах РФ позволит сформировать систему мониторинга полюсов инновационного развития субъектов РФ.

ЛИТЕРАТУРА

1. Кудинов А. Полюсы роста. //Информационно-политический портал. <http://www.doc22.ru/information/analysis/462-2009-06-02-02-19-20>
2. Высоцкий В.Н. Методологические проблемы эмпирического анализа поляризованного развития в ТПК / В.Н. Высоцкий, А.Я. Якобсон // Методологические проблемы формирования территориально-производственных комплексов. Новосибирск: ИЭ и ОПП, 1980. С. 48–65
3. Высоцкий В.Н. О зарубежных концепциях поляризованного развития / В.Н. Высоцкий, А.Я. Якобсон // Изв. СО АН СССР. Сер. общ. наук. 1976. №6. Вып. 2. С. 100–106
4. Глазьев СЮ. Теория долгосрочного технико-экономического развития / СЮ. Глазьев. М.: ВлаДар. 1993.
5. Эргашев Б., Хашимов А., Давыдова З. Полюса роста: какими им быть?. //Экономическое обозрение. Интернет-источник <http://www.review.uz/ru/article/175>
6. Кармышев Ю.А. О потенциальных источниках инновационного развития депрессивных регионов России. //Экономика и управление, 2005. – № 1. – С. 52.
7. Рубвальтер Д.А. Полюса конкурентоспособности. Управление научно-инновационным комплексом по-французски. //Интернет-источник. http://www.ng.ru/science/2009-12-02/11_france.html
8. Ежегодный доклад Генеральной дирекции по конкуренции, промышленности и услугам (DGCIS – Direction Generale de la Competitivite, de l'Industrie et des Services) Министерства экономики, финансов и промышленности Франции, № 10, январь 2011 г
9. Набиуллина Э.С. Концепция долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации (выступление на заседании Совета Федерации Федерального Собрания Российской Федерации; Москва, 15.10.2008) . //Недвижимость и инвестиции. Правовое регулирование, 2008. – № 3.
10. Закон Алтайского края от 07 сентября 2009 г. № 62-ЗС "О полюсах инновационного развития в Алтайском крае"

НОВЫЕ БАНКОВСКИЕ ПРОДУКТЫ И ПРОБЛЕМЫ ИХ ВНЕДРЕНИЯ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ

NEW BANKING PRODUCTS AND PROBLEMS OF IMPLEMENTING THE RUSSIAN MARKET

B. Dzansolova

Annotation

This paper investigated the possible emergence of new banking products, as well as identify problems hindering their development.

Keywords: ew products, the bank, the introduction.

Дзансолова Берта Садулаевна

*Аспирант Всероссийской
государственной налоговой академии
Министерства финансов РФ*

Аннотация

В статье проведено исследование возможного появления новых банковских продуктов, а также выявлены проблемы, сдерживающие их развитие.

Ключевые слова:

Новые банковские продукты, банк, внедрение.

Российская банковская система сегодня использует на практике самые современные технологии и банковские продукты. К ним относятся кредитные продукты, интернет-банкинг, интернет-трейдинг и системы быстрых денежных переводов, и многое другое. Вместе с тем приходится констатировать, что на организационном уровне во многих российских банках тратится неправдоподобно большое количество времени на обслуживание клиентов. Внедрение новых услуг зачастую носит хаотичный характер, между тем в мире давно существуют и используются стандарты моделирования бизнес-процессов, которые помогают систематизировать этот процесс, сделать его эффективным.

В рыночной экономике коммерческий банк существует постольку, поскольку имеется спрос на его продукты (услуги). Банковские услуги можно подразделить на специфические и неспецифические услуги [1].

Специфическими услугами является все то, что вытекает из специфики деятельности банка как особого предприятия.

К специфическим услугам относятся три вида выполняемых им операций:

- 1) депозитные операции;
- 2) кредитные операции;
- 3) расчетные операции.

Составными элементами рынка банковских услуг являются:

- ◆ регулирование и регламентация рыночных отношений на рынке банковских услуг нормами международ-

ного права и внутренним законодательством;

- ◆ наличие портфеля разнообразных услуг;
- ◆ рыночное ценообразование на банковские продукты и услуги;
- ◆ сочетание рыночного и государственного регулирования рынка банковских услуг в целях поддержания его относительной стабильности;
- ◆ прозрачность информации о состоянии и тенденциях развития рынка банковских услуг, его участникам;
- ◆ неограниченное число участников.

Конъюнктура рынка банковских услуг зависит от совокупности экономических условий макро- и микроэкономического характера.

С такой точки зрения можно выделить шесть больших сегментов рынка банковских услуг (табл.1).

Структура рынка банковских услуг состоит из следующих секторов:

- ◆ рынок платежных или корреспондентских услуг;
- ◆ услуги на рынке ссудных капиталов;
- ◆ рынок коммерческих услуг корпоративным клиентам;
- ◆ рынок услуг частным клиентам;
- ◆ рынок услуг по банковскому обслуживанию внутренней и внешней торговли;
- ◆ рынок электронных банковских услуг;
- ◆ рынок услуг по доверительному управлению активами.

Рынок банковских услуг не является чем-то единым, а

Таблица 1

Классификация рынков сбыта банковских услуг

Банковские рынки сбыта	Банковские отрасли	Банковские подотрасли
Рынок кредитных услуг	Кредитование	Коммерческое кредитование Потребительское кредитование
	Косвенное кредитование	Лизинговый бизнес Факторинговый бизнес Форфейтинговый бизнес Учетно-вексельный бизнес Гарантийный бизнес
Рынок инвестиционных услуг	Сберегательное дело	Вклады до востребования Сберегательные вклады
	Инвестиционное посредничество	Срочные депозиты Инвестиционное посредничество на фондовом рынке Инвестиционное посредничество на рынке драгоценных металлов и художественных ценностей Инвестиционное посредничество на рынке недвижимости Дилинговый бизнес
Рынок расчетно-кассовых услуг	Расчетно-кассовое обслуживание	Эмиссия кредитных карт Эмиссия дисконтных карт Эквайринг Авторизация Процессинг
	Валютное обслуживание	
	Выпуск и обслуживание пластиковых карт	
Рынок трастовых услуг	Доверительное управление	Доверительное управление имуществом Управленческое обслуживание
	Агентское обслуживание	Эмиссионное посредничество Депозитарное и трансфер-агентское обслуживание
Рынок консультационных услуг	Консультационное и информационное обслуживание	Аудиторское обслуживание Правовое консультирование Управленческое и финансовое консультирование Информационное обслуживание
Прочие рынки	Хранение, охрана и транспортировка ценностей Страхование Рекламное дело Нотариальное обслуживание Разработка банковских технологий	

представляет, как это показано выше, множество частных рынков или сегментов рынка, иногда тесно связанных, а подчас и обособленных друг от друга. Поэтому количество выбранных сегментов зависит от избранного критерия (или критериев) сегментации.

Алгоритм действий по выбору целевых сегментов корпоративной клиентуры приведен на **рис. 1**.

По предприятиям целевых сегментов формируется и ежеквартально актуализируется база данных (**табл. 2**), содержащая основные показатели хозяйственной деятельности, информацию по обслуживающим банкам, а также сведения о принадлежности предприятий к финансово-

промышленным группам, холдингам, альянсам.

Приоритетными являются предприятия с показателями объемов годового производства, экспорта, кредитования удовлетворительными с точки зрения менеджмента.

По предприятиям целевого сегмента анализируются изменения в структуре корпоративной зависимости в рамках ФПГ, которые могут быть расценены и как позитивные (привлечение на обслуживание), и как негативные (уход клиентов в другой банк).

На основе результатов анкетирования заполняется **таблица 2**.

Рис. 1. Определение целевого сегмента потенциальных корпоративных клиентов

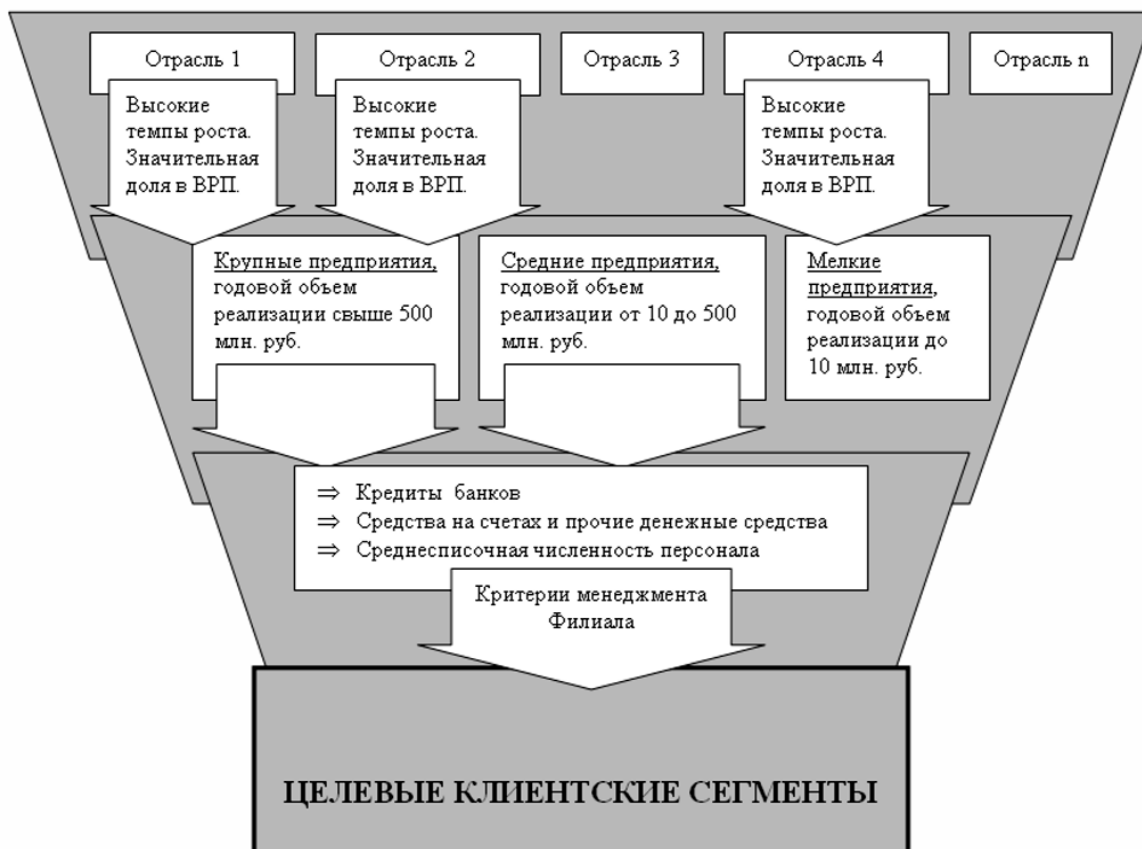


Таблица 2

Оценка спроса корпоративных клиентов на банковские услуги по данным опроса

	Спектр услуг	Оценка спроса со стороны клиентов по данным опроса		Факторы, влияющие на спрос
		высокий	низкий	
Услуги, предоставляемые Банком				
1	Расчетно-кассовое обслуживание	+		Низкие тарифные ставки
2	Операции с ценными бумагами		-	
3	Кредитование	+		Эффективная кредитная политика
Перспективные услуги по данным опроса клиентов				
1	Эмиссионное обслуживание клиентов	+		Низкий уровень инфраструктуры
2	Депозитарное обслуживание	+		Отсутствие фондового рынка в регионах

Из таблицы видно, что наибольшим спросом для клиентов банка является расчетно-кассовое обслуживание, а в качестве перспективного наблюдается депозитарное обслуживание. Оценка текущего и потенциального спроса корпоративных клиентов на банковские продукты и услуги проводится путем опросов (анкетирования, интервью) как сложившейся, так и потенциальной клиентуры. На основе опросов формируется оптимальный подход к обслуживанию различных клиентских сегментов, соответствующий возможностям банков, а также определяются внешние факторы, оказывающие влияние на спрос.

Состояние рынка частной клиентуры характеризуется динамикой показателей денежных доходов и изменением структуры расходов населения, что дает возможность определить склонность населения к организованным формам сбережений (долю средств, направляемых во вклады

и ценные бумаги). В качестве дополнительных характеристик могут использоваться высокие темпы жилищного строительства, объемы приобретаемой и продаваемой наличной валюты.

Наиболее предпочтительной частью рынка является сегмент физических лиц с доходами выше среднего уровня. Важной характеристикой данного сегмента являются высокие требования к качеству обслуживания, скорости расчетов, тарифам на услуги и широте спектра услуг.

В ходе опросов исследуются потребности частных клиентов в новых услугах, требования к уровню банковского сервиса, возможность предоставления дополнительных услуг для персонала корпоративных клиентов, уровень удовлетворенности клиентов качеством обслуживания).

ЛИТЕРАТУРА

1. И.А. Киселев. Коммерческие банки: модели и информационные технологии в процедурах принятия решений. М.: УРСС, 2002, с. 33

© Б.С. Дзансолова, [75339@mail.ru], Журнал «Современная наука: Актуальные проблемы теории и практики»,

22-25 МАЯ
УФА

XX ЮБИЛЕЙНАЯ МЕЖДУНАРОДНАЯ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННАЯ ВЫСТАВКА
ГАЗ. НЕФТЬ.
ТЕХНОЛОГИИ - 2012

БАШКИРСКАЯ ВЫСТАВОЧНАЯ КОМПАНИЯ
(347) 253 09 88, 253 11 01, 253 38 00, gasoil@bvkexpo.ru

сайт выставки: www.gntexpo.ru

ФОРМЫ ВАЛЮТНОЙ ИНТЕГРАЦИИ И ТЕОРИИ ЕДИНОЙ ВАЛЮТЫ

FORMS OF CURRENCY INTEGRATION AND THEORY OF UNIFORM CURRENCY

T. Makhmudova

Annotation

In work questions of integration of the currency and financial sphere, foreign and Russian experience of theories of uniform currency and procedure of formation of a currency zone are considered.

Keywords: currency integration, theory, uniform currency.

Махмудова Таира Азер Кызы
К.э.н., доцент, Азербайджанская
Академия труда
и социальных отношений

Аннотация

В работе рассмотрены вопросы интеграции валютно-финансовой сферы, зарубежный и российский опыт теорий единой валюты и процедуры формирования валютной зоны.

Ключевые слова:

Валютная интеграция, теория, единая валюта.

Интеграция в сфере в валютно-финансовой сфере может приобретать различные формы. К формам валютно-финансовой интеграции относятся: валютные зоны, стабилизация валютных курсов, система трансграничных расчетов, консолидация валютных и финансовых рынков, валютный союз, являющийся высшей формой интеграции в валютно-финансовой сфере и позволяющий создать единое экономическое пространство, в пределах которого обращается общая денежная единица.

Валютная зона представляет собой "объединение государств, которые производят свои международные расчеты в валюте основной страны зоны, концентрируют валютные резервы в этой стране, поддерживают устойчивый курс своих валют по отношению к валюте основной страны. Между государствами, входящими в состав зоны, как правило, нет валютных ограничений" [1]. В данном определении приоритет получает географический принцип выделения валютной зоны.

Американский исследователь Дж. Франкель определяет валютную зону следующим образом: "Совокупность стран, которые высоко интегрированы в сфере торговли, капиталов, рынков рабочей силы и др. может представлять собой оптимальную валютную зону. Оптимальная валютная зона может быть определена как область, которая не является ни столь малой, ни столь открытой, чтобы она выиграла материально от привязки её валюты к третьей валюте, ни настолько большой, что она выиграла бы материально, распавшись на подобласти с различными валютами..." [2].

Как правило, для формирования валютной зоны страны заключают между собой соглашения. В зависимости от соотношения сил между участниками соглашения мо-

гут строиться на двух разных началах. В одном из них участники имеют равные (или почти равные) права, а валютная зона является результатом их совместных усилий. Во втором случае – страны со слабыми денежно-кредитными системами, слабыми валютами, а также незначительными по территории группируются вокруг государства с сильной международной валютой, которое определяет условия работы зоны.

К предпосылкам и стимулам формирования валютных зон обычно относят множество самых различных факторов, которые могут быть объединены в три взаимодополняющие группы.

1. Экономические факторы: снижение издержек конвертации валюты при осуществлении внутризональной торговли, формирование более широкого и жизнеспособного фондового рынка, активизация инвестиционных процессов, унификация денежной, финансовой, фискальной, таможенной и других сфер внутри экономик стран, вступивших в валютный союз.

2. Географические факторы: территориальные границы зон могут не совпадать с границами одного или нескольких государств; государства, образующие валютную зону, на практике часто являются географическими соседями.

3. Политические факторы: гармонизация политических целей всех стран участников союза, усиление их внешнеполитической позиции, консолидированная внутренняя и внешняя политика, приводящая к системному эффекту.

Страны, создающие единую валютную зону, обычно договариваются о строгом взаимном соблюдении следующих правил: ведущая валюта, которая используется как платежное средство в расчетах по двусторонним сделкам

внутри зоны, а также как резервное средство; страны, входящие в зону, передают стране-эмитенту ведущей валюты всю или часть валюты, вырученной вне единой зоны, с тем, чтобы та брала на себя все расчеты по операциям с внешним миром; перемещения товаров и капиталов внутри единого валютного пространства не подлежат серьезным ограничениям; правила контроля за торговлей с внешним миром одинаковы для всех стран-участников валютной зоны.

В настоящее время мировой опыт позволяет выделить пять основных типов валютных зон:

1. Взаимное соглашение между независимыми государствами об использовании их национальных денежных единиц в качестве параллельного платежного средства на территории каждого из них. Такая ситуация была характерна для эпохи полноценных денег (золотых монет).

2. Взаимное соглашение между независимыми государствами о переходе на денежную единицу одного из них. В этом случае осуществляется согласованный переход на сильнейшую национальную валюту в рамках валютной зоны. Примером (с некоторыми оговорками) может служить зона южноафриканского рэнда, созданная в 1974 – 1980 гг. такими государствами, как ЮАР, Лесото и Свазиленд.

3. Взаимное соглашение, предполагающее создание коллективной расчетной единицы, которая существует наравне с национальными деньгами государств-членов единой валютной зоны. Примерами таких валют могут стать СДР, переводной советский рубль, а также более десятка расчетных единиц, созданных странами Азии, Африки и Латинской Америки. Наиболее значимыми из них стали арабский расчетный динар Арабского валютного фонда и андское песо Андского пакта.

4. Экономический и валютный союз с единой валютой, которая заменяет собой национальные денежные единицы государств, входящих в валютную зону. В настоящее время Евросоюз – единственное интеграционное объединение, дошедшее до этого этапа интеграции.

5. Одностороннее решение государства о замене национальной денежной единицы валютой другого государства, как правило, уже имеющей статус международной. Обычно такие соглашения заключаются между государствами небольшими по своей территории (островные государства и т.д.).

Вторая форма валютной интеграции представляет собой соглашение о стабилизации валютных курсов. Политика стабилизации валютных курсов может осуществляться различными способами. Примером может служить увеличение совместного пула золотовалютных резервов, расширение пределов допустимых колебаний валют, введение двусторонних интервенций и сигнальных курсов и ряд других мер. Очевидно, что данная идея базируется на принципе европейской "валютной змеи" с тем отличием, что кредитные линии для проведения интервенций существуют самостоятельно – без валютного координатора.

Следует отметить, что сотрудничество в целях стабилизации валютных курсов может развиваться не только в рамках сложившихся интеграционных группировок. До появления евро в конце 90-х гг. XX в. в США была выдвинута идея увязки курсов основных мировых валют. Одновременно в научной среде появились многочисленные исследования о таргетировании курсов (target zones). И поскольку инициатива не была реализована, проблема стабилизации актуальна до сих пор.

Формой валютной интеграции служит и система трансграничных расчетов. В настоящее время такие системы расчетов существуют в двух основных видах: неттинговые (многосторонний клиринг) и системы брутто (или валовых) расчетов. По итогам взаимных платежей за определенный период взаимные требования и обязательства будут в максимально возможной степени взаимозасчитываться по принципу многостороннего клиринга. Многосторонний клиринг предусматривает, что двусторонние требования и обязательства каждой из стран по отношению ко всем остальным странам суммируются и вычисляется общее их сальдо. Таким образом, каждая из стран имеет единое сальдо в рамках многосторонней платежной системы. Это сальдо представляет собой сумму задолженности страны перед многосторонней платежной системой в целом (в случае торгового дефицита) либо чистых требований к нему (в случае активного торгового сальдо). Благодаря этому каждая страна – член такой системы получает суммарную платежную нетто-позицию, вместо того чтобы иметь такую позицию с каждой из стран – торговых партнеров.

Урегулирование сальдо платежей каждой из стран в рамках многосторонней платежной системы может ориентироваться на известный лимит или квоту, установленную на индивидуальной основе. Как правило, квоты определяются в процентном отношении к торговому обороту каждой из стран с другими странами – членами многосторонней платежной системы и фиксируются в расчетной валюте.

Конкретная процедура урегулирования платежного сальдо будет определяться с учетом соотношения между квотой страны и фактическим размером торгового сальдо. Общий принцип урегулирования торгового сальдо состоит в том, что страна с пассивным сальдо погашает часть обязательств перед многосторонней платежной системой в расчетных единицах и кредитруется на оставшуюся часть. В свою очередь, страна, имеющая активное сальдо, получает его часть в расчетных единицах, в то время как другая часть оформляется в виде кредитов, предоставленных этой страной многосторонней платежной системой.

Для бесперебойного функционирования многосторонней платежной системы необходимо создание специального резервного фонда. Цель этого фонда состоит в регулировании платежных отношений между индивидуальными странами-кредиторами и должниками, с одной стороны, и многосторонней платежной системой в целом, с другой.

Консолидация валютных и финансовых рынков включает различные меры, которые условно можно разделить на три типа. К первому относится снятие валютных ограничений и барьеров на пути движения капиталов. Второе направление – устранение валютных ограничений и консолидация рынков финансовых услуг. Третье направление связано с развитием рыночной инфраструктуры. Сюда можно отнести: согласованный выпуск государственных ценных бумаг, содействие выпуску ценных бумаг в национальных валютах, совместное привлечение иностранных инвестиций, мониторинг финансовых рынков, обмен информацией между денежными властями, предоставление технической помощи, обучение специалистов и т. д.

Валютный союз является высшей формой валютной интеграции, поскольку предполагает активизацию практически всех форм валютного сотрудничества. В некотором приближении валютный союз можно рассматривать как зону с относительно устойчивым валютным режимом, одновременно распространяющимся на территории нескольких государств, причем географически не обязательно соседствующих. При этом в них может иметь место равноправное хождение либо исключительно одной, либо параллельно нескольких валют с фиксированным курсом в отношении друг друга (соответственно моно- и мультивалютные зоны). Так, например Манделл и МакКиннон не делали никакой разницы между моно- и мультивалютными зонами. Рональд МакКиннон писал, что "... фиксированная система курсов с гарантированной конвертируемостью валют – это почти то же самое, что и режим одной валюты" [3]. На роль единой валюты может приглашаться либо одна из действующих национальных валют (доминантная валюта), либо использоваться комбинированная валюта, либо вводиться принципиально новая денежная единица.

В отличие от валютной зоны, валютный союз, по мнению исследователей (У. Бутье, Э. Коломбатто, Х. Жерардин) [4,5,6], предполагает введение в обращение единой валюты (либо установление жестко фиксированных валютных курсов), а также выполнения основных положений теории оптимальной валютной зоны – требования экономической сходимости (конвергенции). Под конвергенцией в экономической науке понимаются два аспекта интеграционного процесса. Во-первых, в широком смысле конвергенция определяется как качественное сближение экономических структур и систем стран или регионов, и такая формулировка часто используется в исследованиях отечественных авторов. Во-вторых, существует более узкое определение конвергенции как сближения экономических показателей регионов или государств, и дивергенции как расхождения этих показателей. Таким образом, согласно данной точке зрения валютный союз может быть образован государствами с практически одинаковыми макроэкономическими показателями.

Таким образом, реализация на практике различных форм валютной интеграции возможна как с применением единой валюты, так и с использованием нескольких

связанных или конкурирующих валют.

Теоретический интерес к обоснованию рациональности валютных объединений формируется к середине XX века и развивается в рамках теоретических разногласий между кейнсианской и классической традицией в экономической науке.

Идея "регулируемой валюты" была выдвинута Дж. М. Кейнсом в "Трактате о денежной реформе" (1923), где им был высказан целый ряд соображений против восстановления золотого стандарта, который удостоился такого эпитета, как варварский пережиток. По мнению Кейнса для обеспечения стабильности международной торговли необходимо стремиться к устойчивой товарной стоимости валюты, а не к устойчивости ее золотого содержания и для достижения первой цели, если это нужно, прибегать к изменению золотой стоимости валюты. Эмиссия такой валюты должна контролироваться Центральным банком независимо от размеров его золотого запаса. "Свободная от металла, регулируемая мера стоимости незаметно подкралась к нам. Она существует. В то время как экономисты дремали, столетняя мечта академиков сбросила свою мантию, облачилась в бумажные лоскутки и с помощью злых духов, которые всегда более могущественнее добрых, а именно с помощью нечестивых министров финансов, воплотилась в жизнь" [7].

Выступая за активную государственную политику Дж. М. Кейнс предложил расширить интервал цен между официальной покупкой и продажей золота, что значительно бы расширило возможности стран для проведения независимой валютной политики.

В "Трактате о денежной реформе" Кейнс предлагает использовать в расчетах две валюты – доллар США и британский фунт стерлингов. При этом обращение каждой из этих двух валют должно контролироваться как национальным банком страны эмитента, так и соглашениями между денежными властями обоих государств. Он считал, что развитие денежных рынков достигло той "стадии, когда регулируемая валюта стала реальностью, но мы еще не достигли той стадии, – когда регулирование ее может быть предоставлено единому органу" [7].

В 1943г. в работе "План международного клирингового союза" Кейнсом была выдвинута идея создания мирового клирингового союза, на основе которого им была предложена новая архитектура мировой валютной системы послевоенного периода. По его мнению, капиталистические страны должны нести коллективную ответственность за стабильность международных расчетов, а для этой цели необходимо создать замкнутую платежную систему. Международный клиринговый союз должен стать органом надстранового регулирования валютных расчетов. По мнению Дж. М. Кейнса создание клирингового союза должно было заменить "рестриктивное давление на мировую торговлю экспансионистским" [8]. В рамках союза каждой стране предоставляется определенный запас денежных средств, которые можно использовать для регулирования платежного баланса. Этой цели должен послужить овердрафт в оговоренных соглашениями размерах, предоставляемый в новых деньгах – "банко-

рах" (они со временем должны были заменить золото), эмитированных Международным клиринговым союзом.

По мнению Кейнса банкот имел преимущество перед золотом, которое состояло в том, что накопление предложенной им валюты у одних стран участниц союза не будет сопряжено с сокращением импортных возможностей у их партнеров, как это имеет место при осуществлении расчетов золотом, что приводит к сдерживанию развития мировой торговли. Предполагалось, что банкот полностью заменит золото в международных расчетах, а эмиссия банкота должна была иметь фидуциарный характер, и в отличие от золотого стандарта, колебания денежного предложения не приводили бы к изменению реальной экономической активности.

Теория регулируемой валюты получила свое дальнейшее развитие в работах Р. Триффина и А. Дея. Так, например, А. Дей предложил создать мировой платежный союз (аналогичный кейнсианскому) одновременно с созданием Европейского платежного союза.

Р. Триффин считал, что "использование национальных валют в качестве международных резервов в действительности служит "внутренним дестабилизатором" мировой валютной системы" [9]. Дело в том, что страна, валюта которой используется в качестве международного платежного средства, получает возможность иметь "дефицит платежного баланса без слез" [10]. Страна центр резервной валюты находится в более выгодном положении, так как остальные государства предпочитают часть непоплаченных долгов хранить на банковских депозитах в этой стране. Рост мировой экономики сопровождается ростом спроса на эту валюту, как средство международных платежей, что и позволяет стране эмитенту валюты иметь хронический дефицит платежного баланса. Со временем значительный дефицит платежного баланса неизбежно подрывает устойчивость данной национальной валюты, что поставит под сомнение дальнейшее использование ее в качестве мировой резервной валюты. В то же время если государство устранил дефицит своего платежного баланса, то другие страны лишатся источника пополнения резервов, что в итоге приведет к существенному затруднению международных отношений. Данное противоречие известно в научных экономических кругах под названием – "дилемма Триффина".

Триффин образно назвал эволюцию, переживаемую странами, чья валюта используется в качестве мировых резервов, "драмой в трех актах".

В "первом акте" страна, чья валюта используется во всем мире, обладая привилегией покрывать дефицит платежного баланса собственными краткосрочными обязательствами, которые произвольно накапливаются центральными банками других стран, испытывают своего рода эйфорию и позволяют себе тратить за рубежом больше средств, чем получает оттуда, не заботясь о восстановлении нарушенного равновесия платежного баланса.

Во "втором акте" обнаруживаются негативные последствия данной финансовой политики – экономические и социальные проблемы. Из-за огромной краткос-

рочной внешней задолженности доверие к мировой валюте оказывается подрванным, и страна вынуждена проводить ограничительную политику, для выравнивания сальдо платежного баланса. А это наряду с прогрессирующей вследствие инфляции завышенностью курса валюты ведет к росту безработицы и застою в экспортных отраслях.

Наконец, в "третьем акте" вновь берут верх интересы внутренней экономики. Дефляционная политика меняется на экспансионистскую. Однако это снова ускоряет рост дефицита платежного баланса и в конечном итоге приводит к острому валютному кризису, который ставит под сомнение способность исполнять данной валютой функции мировых денег [11].

Практический вывод из данных рассуждений – необходимо формировать наднациональную коллективную валюту. Нарастание нестабильности Бреттон-Вудской системы и очевидная неспособность доллара предотвратить ее как валюты мирового значения поставило вопрос о создании принципиально новой денежной единицы, что и привело, в итоге, к созданию в 1969 году системы СДР, которая явилась как бы поздней реализацией идеи Кейнса о международной коллективной денежной единице.

Альтернативный подход к решению проблемы формирования международных коллективных валют предложил Фридрих фон Хайек в книге "Денационализация денег", где им была предложена идея денационализации права выпуска денежных средств и создания системы, основанной на конкуренции параллельных частных валют. Следуя идеи либерализации рынков, Хайек считал, что ни чем не ограниченный механизм конкуренции между национальными валютами выведет из обращения валюты слабые и плохо управляемые. Жизнеспособными являются только те валюты, которые выполняют функции денег наилучшим образом и сохраняют свою стоимость во времени.

По мнению Хайека, государственное регулирование денежного рынка ведет к искажению его информационного пространства, и достигается это за счет монополизации права эмиссии банкнот. Неэффективный контроль денежного обращения со стороны монетарных властей ведет к снижению устойчивости рыночной экономики. Таким образом, если вывести денежную систему из-под юрисдикции национальных властей, то устраняться искажающие монетарные сигналы нерыночного характера, источником которых и является государство.

Хайек считал, что "выбор между инфляцией и безработицей – это арена политической борьбы, что в действительности выбор осуществляется между политической целесообразностью и экономической необходимостью. Как правило, политическая целесообразность одерживает победу, причем, сделав однажды такой выбор, политики попадают в западню, когда с каждым разом возвращение к экономическим приоритетам становится все труднее" [12].

Устраняя монополию государственных властей на эмиссию денег, Хайек считал, что таким образом он ли-

шает государство возможности злоупотреблений и возможности извлечения эмиссионного дохода в ущерб остальным субъектам хозяйственных отношений, что существенно препятствует нормальному развитию рыночных процессов.

Для того, чтобы национальная валюта использовалась в международных расчетах, она должна иметь высокую покупательную способность и вызывать доверие экономических агентов, то есть репутационный капитал [13], который зависит от способности валюты адекватно выполнять функции денег. В зависимости от размера этого репутационного капитала экономические агенты будут принимать решения об использовании валюты данного эмитента, а не его конкурентов. Результатом подобного выбора станет сокращение количества эмитентов частных валют, которые и будут обслуживать мировой оборот.

По сути, количество эмитентов валют будет определяться двумя ограничениями. Во-первых, трудностями в получении репутационного капитала и, во-вторых, издержками, связанными с оценкой репутации эмитента со стороны экономических агентов, а также наличием "сетевого эффекта".

Таким образом, по мнению Хайека, страны не должны препятствовать обращению иностранных валют и не должны ограничивать деятельность иностранных банков на своей территории. Это означает отсутствие валютного контроля, свобода выбора валюты при заключении контрактов, использование любой валюты в документах бухгалтерской отчетности. Таким образом, полная либерализация денежного рынка и отсутствие контроля со стороны национальных монетарных властей заставит эмитентов работать над ростом репутационного капитала и вытеснит слабые валюты. Свободная эмиссия конкурентных валют и их беспрепятственное обращение приведет к формированию зон с преобладанием определенных надежных доминирующих валют. Однако это не означает

возможности появления новых валют, если они будут обладать конкурентными преимуществами. Таким образом, границы зон с доминирующими валютами будут подвижными. "В некоторых очень маленьких странах, где большое значение имеют внешняя торговля и туризм начнет доминировать валюта одной из крупных стран" [14].

Для объединения стран капиталистического мира Хайек предложил постепенно снять ограничения на перемещения капитала, отменить валютный контроль и допустить свободное обращение валют друг друга на своих территориях. Первоначально такие меры должны быть применены к Западной Европе и Северной Африке, а затем и к Северной Америке. Подобные мероприятия, по мнению Хайека, наилучшим образом будут способствовать объединению всего капиталистического мира.

Следует отметить, что идеи Хайека не применялись на практике, поскольку являются слишком радикальными и оригинальными, хотя на мировом финансовом рынке, где происходит конкуренция между множеством национальных валют можно найти признаки валютной конкуренции. Действительно, в мировых расчетах используются наиболее стабильные и надежные валюты. Они же занимают монетарное пространство и в формирующихся формах валютной интеграции.

Таким образом, систематизируя существующие подходы зарубежных и отечественных исследователей к объяснению сущности экономического содержания валютной интеграции можно сделать вывод, что валютный союз следует рассматривать, как завершающий этап валютно-финансовой интеграции, предполагающий создание юридически оформленного межгосударственного объединения, в пределах которого в расчетах используется единая валюта (или расчетная единица), проводится согласованная денежно-кредитная и валютная политика, а рычаги валютно-финансового управления находятся под контролем надгосударственных институтов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Фрей Л.И. Валютные и финансовые расчёты капиталистических стран. – М.: Международные отношения, 1969. – 304с.–1025
2. Frankel, J. No Single Currency Regime is Right For All Countries or at All Times, <http://www.nber.org/papers/w7338>, NBER working paper series, September 1999
3. McKinnon, Ronald I. Optimum Currency Areas //The American Economic Review.– 1963. – Vol. 53, pp. 717
4. Gerardin, H. "La Zone Franc." Paris: l'Harmattan, 1989. – 214p.
5. Buiter, W., "The EMU and the NAMU: What is the Case for North-American Monetary Union?" / CEPR Discussion Paper № 2181; June 1999
6. Colombatto, E. "The Birth and Failure of the EMU Project" // Journal des Economistes et des Etudes Humaines, 8, 2/3, Juin-Septembre 1998, pp.219-238
7. Кейнс Дж. М. Избранные произведения :Пер с англ./ Предисл., коммент., сост. А. Г. Худокормов. –М.:Экономика,1993.
8. Моисеев СР. Валютные соглашения в Бреттон-Вудсе: история, факты, судьбы // Финансы и кредит. – 2003. –№17(131).– С78
9. Шмелев В.В. Коллективные валюты от счетных единиц к международным деньгам – М.: Финансы и статистика, 1990. – С.7
10. Линдерт П. Экономика мирохозяйственных связей: Пер. с англ. / Общ. Ред. и предисл. О.В.Ивановой. – М.: Прогресс, 1992. – С.330
11. Смыслов Д.В. Мировые деньги в прошлом, настоящем и будущем. //Деньги и Кредит. – 2002. – №5. – С56
12. История экономических учений / Под ред. В. Автономова, О.Ананьина, Н.Макашевой: Уч. пособие. – М.: ИНФРА-М,2000.– С. 619
13. Коптюбенко Д. "Частные деньги" Хайека: 30 лет спустя. // Вопросы экономики. – 2006. – №6. – С.68
14. Хайек Ф.А. Частные деньги / Институт национальной модели экономики. – Тверь, 1996. – С. 44.

ОСНОВНЫЕ ЦЕЛИ И ПОЛОЖЕНИЯ ЕВРОПЕЙСКОГО РЕГЛАМЕНТА ПО ВНЕБИРЖЕВЫМ ПРОИЗВОДНЫМ ИНСТРУМЕНТАМ, ЦЕНТРАЛЬНЫМ КОНТРАГЕНТАМ И ТОРГОВЫМ РЕПОЗИТОРИЯМ

KEY OBJECTIVES AND PROVISIONS OF EUROPEAN REGULATIONS ON OTC DERIVATIVES, CENTRAL COUNTERPARTIES AND TRADE REPOSITORIES

V. Utkin

Annotation

This paper analyzes the causes of and development of the main provisions of European regulations governing activities in the field of OTC derivatives. An assessment of the possible impact of this document on the financial markets in terms of reducing systemic risk by increasing the safety and efficacy of OTC derivatives market.

Keywords: infrastructure, the central counterparty, a central depository, the regulators.

Уткин Виктор Сергеевич
К.э.н., доцент, Финансовый
университет при Правительстве
Российской Федерации

Аннотация

В настоящей статье проведен анализ причин разработки и основных положений европейского регламента, регулирующего деятельность в сфере внебиржевых производных инструментов. Проведена оценка возможного воздействия этого документа на финансовые рынки с точки зрения уменьшения системного риска путём усиления безопасности и эффективности рынка внебиржевых производных инструментов.

Ключевые слова:

инфраструктура, центральный контрагент, центральный депозитарий, регуляторы.

Кризис сделал внебиржевые производные инструменты центром внимания регулятивных органов. Близость к неплатёжеспособности банка "Bear Sterns" в марте 2008г., банкротство банка "Lehman Brothers" 15 сентября 2008г. и падение котировок акций страховой компании "AIG" на следующий день продемонстрировали недостатки в функционировании внебиржевых производных инструментов. Внутри рынка регулирующие органы уделили особое внимание роли, которую сыграли во время кризиса свопы кредитного дефолта.

Комиссия отреагировала незамедлительно. В своём Коммюнике от 4 марта 2009г. "Об оздоровлении европейской экономики" [1] Комиссия приняла обязательства на основании отчёта о производных инструментах или других комплексных структурированных продуктах предоставлять стимулы для увеличения прозрачности и решения вопросов финансовой стабильности. 3 июля 2009г. Комиссия приняла первое Коммюнике [2], которое изучало роль, которую сыграли производные инструменты в финансовом кризисе, и рассматривало преимущества и риски рынков производных финансовых документов. Данное Коммюнике оценивало способы снижения установленных рисков [3].

В сентябре 2009г. В Питтсбурге лидеры G-20 пришли к соглашению, что:

Все стандартизированные внебиржевые контракты должны заключаться на биржевых или электронных площадках, где это применимо, и их клиринг должен осуществляться через центральных контрагентов не позднее конца 2012г. О внебиржевых контрактах необходимо сообщать в торговые репозитории. Контракты, клиринг

которых осуществляется не через центрального контрагента, подлежат более высоким требованиям к капиталу.

В июне 2010г. в Торонто лидеры G-20 вновь подтвердили своё решение, а также обязались ускорить применение строгих мер для "улучшения прозрачности и регуляторной оценки внебиржевых производных инструментов способом, согласованным на международном уровне, и на равных основаниях".

20 октября 2009г. Комиссия приняла второе Коммюнике [4], которое описывало будущие действия, которые предлагала Комиссия для увеличения прозрачности рынка производных инструментов, снижения риска контрагентов и операционных рисков при торговле, усиления контроля рынка и его целостности. Это Коммюнике также сообщило о намерении Комиссии продолжить внесение законодательных предложений в 2010г. для обеспечения исполнения решения G-20 в отношении стандартизированных производных инструментов [5], а также для обеспечения соответствия центральных контрагентов высоким пруденциальным стандартам и надлежащего управления торговыми репозиториями. Это предложение о Регламенте говорит о намерении Комиссии немедленно и решительно выполнять свои решения. Также оно принимает во внимание существенную поддержку и многие меры, предложенные в резолюции Европейского парламента от 16 июня 2010г. "Рынок производных инструментов: дальнейшие действия" (отчёт Лангена).

Как уже было сказано выше, эта инициатива является частью масштабных международных попыток усилить стабильность финансовой системы в целом и рынка внебиржевых производных документов в частности. При

учёте глобального характера рынка внебиржевых производных документов, очень важным является согласованный международный подход. Следовательно, необходимо, чтобы в этом предложении учитывались намерения других юрисдикций или меры уже принятые ими в отношении управления внебиржевыми производными инструментами, чтобы избежать риска использования разницы в законодательных базах.

В данном контексте это предложение соответствует нормативному акту, недавно принятому в США в отношении внебиржевых производных документов, так называемому "Акту Додда –Фрэнка". Акт имеет практически такую же сферу применения. Он содержит аналогичные условия, включая сообщение о внебиржевых контрактах и клиринг соответствующих контрактов. Более того, он устанавливает строгие требования по капиталу и обеспечению внебиржевых производных инструментов, которые остаются двусторонне оплаченными. Наконец, он создаёт нормативную базу для торговых репозиторий и обновляет существующую правовую базу для центральных контрагентов. Аналогично предложению Комиссии, Акт предусматривает дальнейшее введение некоторых технических правил.

Начиная с октября 2008г. службы Комиссии были заняты непрерывными продолжительными консультациями с заинтересованными лицами для определения надлежащих мер. Это взаимодействие происходило в форме множества двусторонних и многосторонних встреч, двух общественных слушаний и конференции.

Первоначально службы Комиссии занимались только рынком свопов кредитного дефолта, который был в центре внимания в случае "Bear Sterns" и "Lehman Brothers". С целью содействия контролю обязательств основных дилеров в данной области, Комиссия создала рабочую группу по производным инструментам, которая включила представителей финансовых организаций, которые обязались оплатить европейские свопы кредитного дефолта до июля 2009 [6], представителей центральных контрагентов, торговых репозиторий и других соответствующих участников рынка, а также представителей соответствующих европейских (ECB, CESR, CEBS и CEIOPS) [7] и национальных (AMF, BaFin и FSA) органов. Помимо встреч рабочей группы Комиссия проводила отдельные узкоспециализированные двусторонние встречи с большим количеством заинтересованных лиц на рынке свопов кредитного дефолта.

С целью соответствия указанным выше требованиям и подготовки правовых мер, Комиссия сформировала рабочую группу экспертов государств-участников по производным инструментам и рыночным инфраструктурам. Подходы к регулированию обсуждались с экспертами, представляющими государства-участники, ECB, CESR и CEBS. Группа провела серию встреч в период с января по июль 2010г.

Комиссия также получила ценную информацию, участвуя в разнообразных международных форумах, в частности, в работе группы управления внебиржевыми производными инструментами и группы по моделированию и

управлению рисками Базельского комитета. Комиссия недавно получила статус наблюдателя в координационном комитете совместной рабочей группы CPSS-IOSCO, которая в настоящий момент пересматривает рекомендации для центральных контрагентов и готовит рекомендации для торговых репозиторий. Помимо этого, Комиссия ведёт активный диалог с органами стран, не входящих в ЕС, в частности, с органами США (CFTC, SEC, Федеральный резервный банк Нью-Йорка и Конгресс США), а также является сопредседателем отделения Совета по финансовой стабильности (FSB), чьей задачей является работа с трудностями, имеющими отношение к применению клиринговых, отчётных и торговых решений, принятых на уровне G20.

Параллельно публикации первого Коммюнике, Директорат "DG MARKT" провёл общественные слушания с 3 июля по 31 августа 2009г. Службы Комиссии получили 111 ответов, 100 из которых подлежали публикации и были размещены на сайте, посвящённом консультациям [8]. Обзор ответов, включая вводный анализ общественной консультации с заинтересованными лицами, приводится на сайте "DG MARKT" [9]. За этим последовала крупная конференция в Брюсселе 25 сентября 2009г. [10]. Три группы академиков, представителей отрасли и регулирующих органов из ЕС и США представили свои мнения о необходимости (или необязательности) реформирования рынка внебиржевых производных инструментов аудитории из более 400 участников и ответили на их вопросы. Конференция всесторонне подтвердила мнения и информацию, полученные на общественных слушаниях.

Вторая открытая консультация была организована с 14 июня по 10 июля 2010г. для получения ответной реакции заинтересованных лиц о правовых мерах. Службы Комиссии получили 210 ответов, большинство которых поддержало предлагаемые реформы [11].

Регламент сопровождается оценкой воздействия [12], которая анализирует варианты уменьшения системного риска путём усиления безопасности и эффективности рынка внебиржевых производных инструментов.

На этом основании заключается, что наибольшие выгоды будут получены при введении мер, которые:

- ◆ требуют использовать клиринг через центральных контрагентов для внебиржевых производных инструментов, которые отвечают предварительно установленным критериям соответствия;
- ◆ указывают конкретные цели для правовой и процессуальной стандартизации;
- " указывают конкретные цели для двустороннего клиринга внебиржевых сделок;
- ◆ требуют от участников рынка сообщать всю необходимую информацию об их портфелях внебиржевых производных инструментов в торговый репозиторий или, если это будет невозможно, непосредственно в регулирующие органы; и
- ◆ требуют публикации информации о совокупной позиции.

Правовая основа

Предложение основывается на Статье 114 Договора о функционировании Европейского Союза, которая является наиболее подходящим правовым основанием для Регламента в данной области. Регламент считается наиболее соответствующим правовым инструментом для введения обязательных требований, направленных на то, чтобы все действующие лица осуществляли клиринг стандартизированных внебиржевых производных инструментов через центральных контрагентов и гарантию того, что все центральные контрагенты, которые вследствие этого принимают и концентрируют существенный риск, отвечали общим пруденциальным нормам ЕС. Регламент является подходящим правовым инструментом, предоставляющим новые полномочия ESMA в качестве единоличного органа, ответственного за регистрацию и осуществление надзора за торговыми репозиториями в ЕС.

Субсидиарность и пропорциональность

Необходим единообразный процесс на уровне ЕС для определения, какие внебиржевые производные инструменты подлежат обязательному клирингу через центральных контрагентов. Это нельзя оставлять на усмотрение государств-участников, поскольку это приведёт к разнообразному и непоследовательному применению клиринговых обязательств в странах ЕС. Следовательно, Европейской Комиссии и ESMA должна принадлежать главная роль в определении класса соответствия производных инструментов, клиринг которых должен осуществляться через центральных контрагентов. Более того, поскольку в соответствии с законами ЕС использование центральных контрагентов станет обязательным, они должны отвечать строгим требованиям к организации, ведению бизнеса и пруденциальным нормам.

В отношении определения полномочий и управления центральных контрагентов Регламент направлен на установление баланса между главной ролью ESMA, полномочиями государственных органов и интересами других компетентных органов. Он принимает во внимание потенциальную финансовую ответственность государств-участников и международный характер деятельности центральных контрагентов.

ESMA будет принадлежать центральная роль среди компетентных органов при определении полномочий, отзыве полномочий и изменении полномочий центрального контрагента. С целью организации единого процесса и избежания различий между государствами-участниками, ESMA также несёт ответственность за реорганизацию центральных контрагентов из третьих стран, которые будут предлагать клиринговые услуги юридическим лицам, организованным в Европейском Союзе, если будут соблюдаться определённые требования.

Что касается требования об отчётности, с учётом того факта, что информация, сообщаемая в торговый репозиторий, будет подлежать рассмотрению всеми компетентными органами в Европейском Союзе, и с учётом необходимости обеспечить всем компетентным органам одина-

ковый уровень неограниченного доступа на одинаковых условиях, это должно регулироваться на уровне ЕС.

Следовательно, ESMA имеет право заниматься как регистрацией, так и надзором за торговыми репозиториями.

По этим причинам требования соответствуют принципам субсидиарности и пропорциональности, как указано в Статье 5 Договора, поскольку цели предложения не могут быть достигнуты в должной мере на уровне государств-участников, их должен осуществлять Европейский Союз.

Подробное объяснение предложения

(Предмет, область действия и определения)

Спектр вопросов Регламента достаточно широк и включает единые требования к финансовым контрагентам, нефинансовым контрагентам (превосходящим некоторые параметры) и ко всем категориям внебиржевых контрактов. Его пруденциальные нормы относятся к центральным контрагентам, как результат клиринговых обязательств, а требования к отчётности относятся к торговым репозиториям. Однако важно отметить, что требования к определению полномочий и надзору для центральных контрагентов применяются независимо от того, клиринг какого производного финансового инструмента осуществляют центральные контрагенты: внебиржевого или другого. Это разъясняется в Статье 1(3). Чётко предусматриваются исключения для членов Европейской системы центральных банков, государственных органов, которые занимаются или имеют право вмешиваться в управление государственным долгом, и для международных банков развития, чтобы избежать ограничения их полномочий по вмешательству с целью стабилизации рынка, если и когда это потребуется.

Клиринг, отчётность и смягчение рисков внебиржевых производных инструментов

Эта часть Регламента рассматривает применение обязательств осуществлять клиринг всех "стандартизированных внебиржевых производных инструментов", как это было определено G-20. С целью реализации этого обязательства в правовых требованиях, "стандартизированные" сделки будут означать те сделки, клиринг которых должен осуществляться центральными контрагентами. С целью применения этого требования Регламент устанавливает процесс, который будет учитывать аспекты риска, связанного с обязательным клирингом. Процесс разработан таким образом, чтобы гарантировать, что клиринговые обязательства для внебиржевых контрактов практически будут содействовать достижению конечной цели – снижению риска в финансовой системе, а не его усиление: вынуждение центрального контрагента осуществлять клиринг внебиржевых контрактов, по которым он не может осуществлять управление рисками, может привести к нежелательным последствиям для стабильности системы.

Однако, с целью установления процесса, который бу-

дет гарантировать осуществление клиринга максимально возможного количества внебиржевых контрактов,

Регламент представляет два подхода для определения, по каким контрактам должен осуществляться клиринг:

(1) подход "снизу-вверх", согласно которому центральный контрагент определяет, клиринг каких контрактов осуществлять, это должен решать его компетентный орган, который затем должен проинформировать ESMA, если было принято решение об осуществлении клиринга контрактов центральным контрагентом. ESMA затем сможет определить, должны ли клиринговые обязательства применяться для всех таких контрактов в ЕС. ESMA будет необходимо принимать это решение на основании некоторых объективных критериев;

(2) подход "сверху-вниз", согласно которому ESMA совместно с Европейским советом по системным рискам определяют, какие контракты потенциально должны подлежать клиринговым обязательствам. Этот процесс необходим для определения и фиксации тех контрактов на рынке, клиринг которых ещё не осуществляется центральным контрагентом.

Оба подхода необходимы, поскольку, с одной стороны, выполнение решения о клиринге G-20 не может быть инициативой только самой отрасли. С другой стороны, контрольные проверки соответствия определённых мер на европейском уровне являются необходимыми до того, как клиринговое обязательство вступит в силу.

Важно отметить, что контрагенты, которые подлежат клиринговым обязательствам, не могут просто избежать требования, приняв решение не участвовать в деятельности центрального контрагента. Если такие контрагенты не отвечают требованиям к участию или не заинтересованы в том, чтобы стать участниками клиринга, она должны вступить в определённые отношения с участниками клиринга, чтобы иметь доступ к центральному контрагенту в качестве клиентов.

Более того, чтобы избежать возникновения препятствий и сохранить глобальный характер внебиржевых производных инструментов, центральным контрагентам нельзя разрешать принимать только сделки, заключённые в местах, с которыми у них установились привилегированные отношения, или которые являются частью одной группы. В этих целях центральный контрагент, имеющий полномочия осуществлять клиринг соответствующих внебиржевых контрактов, должен принимать клиринг таких контрактов на равной основе, независимо от места их заключения.

Что касается нефинансовых (корпоративных) контрагентов, они, в основном, не подпадают под действие правил данного Регламента, кроме случаев, когда позиции их внебиржевых производных документов находятся на определённом установленном уровне и считаются системно важными. Поскольку считается, что их работа с производными инструментами покрывает такие производные

инструменты, которые непосредственно связаны с их коммерческой деятельностью, а не с игрой на бирже, данный Регламент не будет распространяться на такие позиции производных инструментов.

В конкретных терминах, это означает, что клиринговые обязательства будут применяться только к тем внебиржевым контрактам нефинансовых контрагентов, которые особенно активны на рынке внебиржевых производных инструментов, если это не является следствием их коммерческой деятельности. Например, это может относиться к поставщикам энергоресурсов, которые продают будущую продукцию, к сельскохозяйственным компаниям, которые фиксируют цену, по которой они будут продавать урожай, к авиалиниям, которые фиксируют цены будущих закупок топлива, или к любым другим компаниям, которые законно страхуют риски, возникающие из специфики их деятельности.

Однако есть причины не в полной мере освобождать нефинансовых контрагентов от действия данного Регламента.

Во-первых, нефинансовые контрагенты являются активными участниками рынка внебиржевых производных инструментов и часто заключают сделки с финансовыми контрагентами. Их полное исключение снизило бы эффективность клиринговых обязательств.

Во-вторых, некоторые нефинансовые контрагенты могут иметь системно важные позиции по внебиржевым производным инструментам. Было бы совершенно неприемлемо полностью исключить из контроля системно важных нефинансовых контрагентов, чья неплатёжеспособность может иметь существенное негативное влияние на рынок.

В-третьих, полное исключение нефинансовых контрагентов могло бы привести к использованию разницы в нормативных требованиях. Финансовый контрагент смог бы легко обходить обязательства, указанные в Регламенте, организовав новое нефинансовое юридическое лицо и ведя свои дела с внебиржевыми производными инструментами посредством этой компании. Наконец, их включение в область применения Регламента также необходимо для глобального сближения с третьими странами. Законодательство США не предоставляет полного освобождения нефинансовых контрагентов от отчётных и клиринговых обязательств.

Ввиду сказанного выше, Регламент устанавливает процесс, который поможет идентифицировать нефинансовые институты с системно важными позициями по внебиржевым производным инструментам, а также накладывает на них некоторые обязательства, указанные в Регламенте.

Этот процесс основан на определении двух порогов:

- (a) информационный порог;
- (b) клиринговый порог.

Эти два порога будут определены Европейской комиссией на основании предварительных регулятивных норм, предложенных ESMA по консультации с Европейским советом по системным рискам ("ESRB") и другими соответ-

ствующими органами. Например, в случае рынка энергоресурсов, ESMA необходимо проконсультироваться с Агентством по кооперации регуляторов электроэнергетики, созданным Регламентом (ЕС) № 713/2009, чтобы гарантировать, что будут учтены все особенности энергетического сектора.

Информационный порог позволит финансовым органам идентифицировать нефинансовых контрагентов, которые набрали существенные позиции по внебиржевым производным инструментам. Это необходимо, поскольку такие контрагенты обычно не подлежат контролю этих органов. На практике, как предусматривает Регламент, когда позиции нефинансового контрагента превысят информационный порог, нефинансовый контрагент должен будет проинформировать об этом компетентный орган, указанный в данном Регламенте. Кроме того, на данного контрагента станут автоматически распространяться отчётные обязательства, и ему будет необходимо предоставить обоснование занятия таких позиций.

Клиринговый порог, с другой стороны, будет использоваться для определения, подпадает ли нефинансовый контрагент под действие клиринговых обязательств. На практике, если позиции контрагента будут превышать этот порог, данный контрагент должен будет исполнить клиринговые обязательства по всем своим контрактам. Если окажется, что некоторые из этих контрактов не будут отвечать требованиям клиринга центральным контрагентом, тогда нефинансовый контрагент будет подлежать требованиям к объёму капитала или обеспечения, указанным в Регламенте (смотрите ниже).

Оба порога будут определены с учётом системной значимости суммы чистых позиций и риска убытков контрагента по классам производных инструментов. Однако, и это важно, как разъяснено и подтверждено выше, для расчёта позиций по клиринговому порогу внебиржевые контракты не должны учитываться, если их заключили для покрытия рисков, которые возникают из-за объективно оценённого характера коммерческой деятельности.

Поскольку не все внебиржевые производные инструменты подлежат клирингу через центрального контрагента, возникает необходимость улучшить организацию и безопасность тех контрактов, которые будут управляться на так называемой "двусторонней" основе. Поэтому Регламент требует использовать электронные средства и существование процедур управления рисками со своевременным и надлежащим разделённым внесением обеспечения и надлежащим пропорциональным владением капиталом.

Наконец, финансовые контрагенты и нефинансовые контрагенты, превышающие клиринговый порог, должны сообщать данные о любом внебиржевом контракте, который они заключили, и любом его изменении (включая новацию и прекращение действия) в зарегистрированный торговый репозиторий. Большая прозрачность рынка внебиржевых производных инструментов очень важна для регуляторов, директивных органов и рынка. В исключительных случаях, когда торговый репозиторий не смо-

жет зарегистрировать данные по конкретному внебиржевому контракту, Регламент требует, чтобы данная информация предоставлялась непосредственно в соответствующий регулятивный орган. Комиссия должна будет получить полномочия по определению данных, типа, формата и частоты отчётов для разных классов производных документов на основании предварительных технических стандартов, которые будут разработаны ESMA.

(Определение полномочий и контроль центральных контрагентов)

С целью обеспечения безопасности центральных контрагентов, находящихся в Европейском Союзе, определение полномочий центрального контрагента будет зависеть от доступа данного контрагента к достаточному количеству ликвидных средств. Такие ликвидные средства могут быть результатом доступа к центральному банку или к кредитоспособным и надёжным ликвидным средствам коммерческого банка, или доступ к обоим этим источникам.

Государственные компетентные органы должны сохранить за собой ответственность за определение полномочий (включая отзыв) и контроль центральных контрагентов, поскольку они имеют наилучшие условия для изучения ежедневной деятельности центральных контрагентов, проведения периодического анализа и принятия соответствующих мер, если это необходимо. Учитывая системную важность центральных контрагентов и международного характер их деятельности, важно, чтобы при определении полномочий главная роль принадлежала ESMA.

Это будет осуществляться следующими способами:

- ◆ принятие данного правового акта в форме Регламента определит главную роль ESMA и ответственность за обеспечение его общего и объективного применения, как это чётко определено в Регламенте ESMA;
- ◆ ESMA разработает несколько предварительных технических стандартов по критическим областям для правильного применения Регламента;
- ◆ ESMA будет способствовать принятию коллегиального заключения.

Поскольку центральные контрагенты считаются системно важными институтами, соответствующие компетентные органы в институте компетентных органов должны определить планы действий при непредвиденных обстоятельствах. Более того, Комиссия в своих дальнейших инициативах по управлению и разрешению кризиса должна будет определить конкретную политику и меры борьбы с кризисными ситуациями в системно важном институте.

Что касается центральных контрагентов из третьих стран, ESMA также будет нести ответственность за утверждение таких центральных контрагентов, если соблюдаются соответствующие условия. В частности, для утверждения потребуется, чтобы Комиссия установила, что

правовая и регулирующая база такой третьей страны эквивалентна базе ЕС, а также, чтобы центральный контрагент обладал полномочиями и эффективно контролировался в данной третьей стране, а ESMA имела установленные механизмы взаимодействия с компетентными органами такой третьей страны. Центральный контрагент третьей страны не сможет осуществлять деятельность и предоставлять услуги в ЕС, если эти условия не соблюдаются.

Требования к центральным контрагентам

Организационные требования

Поскольку Регламент установит обязательные клиринговые обязательства для внебиржевых производных инструментов, особое внимание необходимо уделить надёжности и регулированию центральных контрагентов. Прежде всего, центральный контрагент должен иметь надёжные механизмы управления. Они будут реагировать на любые потенциальные конфликты интересов между владельцами, менеджментом, участниками клиринга и непрямыми участниками. Роль независимого совета участников особенно важна. Функции и ответственность комитета по управлению рисками также чётко описываются Регламентом: его функция управления рисками должна быть подотчётна только Правлению и не подвергаться влиянию других направлений бизнеса. Регламент также требует раскрытия механизмов управления. Помимо этого, центральный контрагент должен иметь соответствующие внутренние системы, операционные и административные процедуры, и должен подлежать независимому аудиторскому контролю.

Все эти меры считаются более эффективными в отношении любых потенциальных конфликтов интересов, которые могут ограничить способность центрального контрагента к осуществлению клиринга, чем любая другая форма регулирования, которая может иметь нежелательные последствия для структур рынка (например, ограничение собственности, которое скажется также на так называемых вертикальных структурах, в которых биржи имеют центрального контрагента).

Пруденциальные нормы

Поскольку центральный контрагент будет являться контрагентом по каждой позиции, он несёт риск, что один из его контрагентов может обанкротиться. Таким же образом каждый контрагент центрального контрагента несёт риск, что может обанкротиться сам центральный контрагент. Следовательно, Регламент оговаривает что, центральный контрагент должен смягчить подверженность риску некредитоспособности своего контрагента посредством некоторых укрепляющих механизмов. Они включают строгие, но равные условия участия, финансовые ресурсы и другие гарантии.

Вследствие своей главной роли, центральный контрагент является ключевым компонентом обслуживаемого им рынка. Поэтому неплатёжеспособность центрального контрагента практически во всех случаях становится по-

тенциальным системно важным событием для финансовой системы. Ввиду системно важной роли центральных контрагентов и ввиду предлагаемого правового требования осуществлять клиринг всех "стандартизированных" внебиржевых производных инструментов через центральных контрагентов, нельзя переоценить необходимость их соответствия строгим пруденциальным нормам на уровне ЕС. Поскольку действующие национальные законы, регулирующие центральных контрагентов, различаются между государствами-участниками, следующие из этого неравные условия также делают оказание услуг центральными контрагентами на международном уровне менее безопасным и более дорогим, чем хотелось бы. Это также является препятствием для интеграции Европейского финансового рынка.

Передача функций центральным контрагентом будет допускаться, только если это не повлияет на надлежащую работу центрального контрагента и его способность управлять рисками, включая риски, возникающие из-за передачи функций. Таким образом, центральный контрагент всегда должен проверять и иметь полный контроль над переданными функциями, а также постоянно управлять рисками, с которыми они сталкиваются. Практически, это означает, что не допускается передача функций по управлению рисками.

Минимальная сумма капитала будет являться обязательной для получения полномочий по выполнению функций центрального контрагента. Собственный капитал центрального контрагента также является его последним рубежом защиты в случае дефолта одного или более его участников, после использования внесения дополнительного обеспечения участником, не выполнившим обязательства, резервного фонда и любых других финансовых ресурсов. Если центральный контрагент решает использовать часть своего капитала в качестве дополнительного финансового ресурса для управления рисками, оставшаяся часть капитала должна быть достаточной для осуществления деятельности и услуг центрального контрагента на постоянной основе.

Регламент потребует от контрагента создать распределённый резервный фонд, в который должны будут вносить средства участники центрального контрагента. Резервный фонд позволит распределить убытки и таким образом создаст дополнительную защиту, которую сможет использовать центральный контрагент в случае неплатёжеспособности одного или нескольких участников.

Регламент также вводит важные правила по разделению и унификации позиций и соответствующего обеспечения. Они необходимы, чтобы эффективно снизить кредитный риск посредством использования центральных контрагентов для обеспечения равных условий для европейских центральных контрагентов и защиты законных интересов клиентов участников клиринга. Это является ответом на потребность участников клиринга и их клиентов в большем упорядочении и защите в этой сфере. Это также реакция на проблемы, которые стали очевидны после банкротства "Lehman Brothers".

Функциональная совместимость – это важный механизм для достижения эффективной интеграции рынка посттрейдинговых услуг в Европе. Однако функциональная совместимость может повергнуть центральных контрагентов дополнительным рискам. Поэтому перед принятием механизма функциональной совместимости необходимо получить разрешение регулятивного органа. Центральные контрагенты должны внимательно оценивать и управлять дополнительными рисками, которые создаёт функциональная совместимость, и убедить компетентные органы в надёжности систем и используемых процедур. Ввиду комплексности рынка производных инструментов и ранней стадии развития процесса осуществления клиринга внебиржевых производных инструментов через центральных контрагентов, в настоящий момент не следует распространять требования к функциональной совместимости на какие-либо средства, кроме денежного обеспечения. Однако это исключение не должно ограничивать возможность центрального контрагента пользоваться такими механизмами в безопасных условиях, в соответствии с требованиями, указанными в Регламенте.

*(Регистрация и надзор
за торговыми репозиториями)*

Регламент требует сообщать о внебиржевых деривативных сделках с целью обеспечения прозрачности рынка. Информацию необходимо передавать в торговые репозитории. Торговые репозитории будут таким образом владеть регулятивной информацией, которая будет относиться к нескольким регуляторам. Ввиду центральной роли торговых репозитория в сборе регулятивной информации, Регламент предоставляет ESMA полномочия регистрировать торговые репозитории, отзываться регистрацию и осуществлять надзор за торговыми репозиториями. Предоставление полномочий по надзору органам государства-участника, где располагается торговый репозиторий, создало бы неравные условия для компетент-

ных органов разных государств-участников. Более того, поскольку надзор за торговыми репозиториями не предполагает финансовой ответственности, осуществление надзора на национальном уровне не является необходимым. Роль ESMA также будет гарантировать свободный доступ во все соответствующие европейские органы и возможность для отдельных контрагентов, представляющих Европу, взаимодействовать с торговыми репозиториями третьих стран.

Требования к торговым репозиториям

Регламент также содержит требования к торговым репозиториям для обеспечения их полного соответствия установленным стандартам. Они разработаны с целью гарантии, что информация, которую содержат торговые репозитории для выполнения регуляторных функций, будет надёжной, охраняемой и защищённой. В частности, торговые репозитории будут подлежать организационным и операционным требованиям и гарантировать должную безопасность и прозрачность данных.

Для регистрации торговые репозитории должны быть организованы в Европейском Союзе. Однако торговый репозиторий, организованный в третьей стране, может признаваться ESMA, если он отвечает условиям, гарантирующим, что такой торговый репозиторий подлежит соответствующим правилам и должному надзору в такой третьей стране. Чтобы гарантировать отсутствие правовых препятствий, которые могут помешать эффективно-му взаимному обмену информацией и свободному доступу к данным, содержащимся в торговом репозитории, расположенном в третьей стране, Регламент предусматривает необходимость заключения международного соглашения по этим вопросам. Регламент указывает, что если такое соглашение отсутствует, торговый репозиторий, организованный в третьей стране, не будет признаваться ESMA.

ЛИТЕРАТУРА

1. COM(2009) 114
2. <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2009:0114:FIN:EN:PDF>
3. "Построение эффективных, безопасных и надёжных рынков производных инструментов, COM(2009)332. С документом можно ознакомиться по адресу: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2009:0332:FIN:EN:PDF>
4. http://ec.europa.eu/internal_market/docs/derivatives/report_en.pdf.
5. "Построение эффективных, безопасных и надёжных рынков: Будущие мероприятия" – COM(2009) 563. С документом можно ознакомиться по адресу <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2009:0563>
6. FIN:EN:PDF. http://www.g20.org/Documents/pittsburgh_summit_leaders_statement_250909.pdf
7. http://ec.europa.eu/internal_market/financial-markets/derivatives/index_en.htm#cds.
8. http://ec.europa.eu/internal_market/consultations/2009/derivatives_en.htm.
9. http://circa.europa.eu/Public/irc/markt/markt_consultations/library?l=/financial_services/derivatives_derivatives&vm=detailed&sb=Title.
10. http://ec.europa.eu/internal_market/consultations/docs/2009/derivatives/summaryderivcons_en.pdf.
11. http://ec.europa.eu/internal_market/financial-markets/derivatives/index_en.htm#conference.
12. http://circa.europa.eu/Public/irc/markt/markt_consultations/library?l=/financial_services/infrastructures &vm=detailed&sb=Title

ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО РАСКРЫТИЮ ИНФОРМАЦИИ О ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ИНСТИТУТОВ РАЗВИТИЯ

OFFERS ON DISCLOSURE OF INFORMATION ON ACTIVITY OF INSTITUTES OF DEVELOPMENT

V. Chashkin

Annotation

The assessment of public disclosure of information on activity of institutes of development is given in article, offers on improvement of system of disclosure are given.

Keywords: regulation, activity, development institutes.

Чашкин Владимир Владимирович
К.э.н., заместитель министра
финансов Карачаево-Черкесской
Республики

Аннотация

В статье приводится оценка публичного раскрытия информации о деятельности институтов развития, даны предложения по совершенствованию системы раскрытия.

Ключевые слова:

Регулирование, деятельность, институты развития.

Для современного демократического государства информирование заинтересованных лиц о фактах деятельности государственных организаций и публичное обсуждение этих фактов являются основой механизмов общественного контроля деятельности государства, механизмов согласования интересов различных групп заинтересованных лиц и, главное условие повышения эффективности деятельности государства.

На рынке ценных бумаг раскрытая информация часто используется для анализа не только инвесторами, но и конкурентами. Однако как у политиков сфера частной жизни существенно сужена, так и для публичных корпораций требования по раскрытию информации должны быть гораздо шире и жестче.

Раскрытие информации на рынке инвестиций служит информированию участников рынка о действиях друг друга, помогает принимать решения, основываясь на своих оценках реальных фактов, а не опираясь на догадки, слухи и домыслы.

В частности, обязательное раскрытие стандартизированной информации обо всех эмитентах, особенно тех, ценные бумаги которых обращаются на рынке, выполняет следующие функции:

- ◆ предоставляет инвесторам информацию, необходимую для принятия взвешенного решения, что способствует росту эффективности рынка и увеличению объемов инвестиций;
- ◆ снижает затраты на получение необходимой информации об эмитенте, что также способствует росту эффективности рынка;
- ◆ позволяет осуществлять инвестиции тем российским и зарубежным инвесторам, у которых существуют строгие стандарты инвестирования, запрещающие инвестировать в компанию, если она не раскрывает информацию о себе на регулярной основе;
- ◆ защищает инвесторов от мошенничества, препятствует случаям использования конфиденциальной информации инсайдерами и разрешает проблему конфликта интересов, обеспечивая общественный контроль над действиями руководства предприятия;

- ◆ стимулирует конкуренцию между предприятиями, так как раскрытие информации о предприятиях и оценка их достижений тем самым способствует укреплению эффективности рынка;

- ◆ защищает клиентов и кредиторов тех компаний, которые должны раскрывать финансовую информацию, предоставляя этим лицам информацию, позволяющую им принять решение о том, стоит ли им иметь дело с данными предприятиями;

- ◆ повышает добросовестность и ответственность руководства предприятий;

- ◆ позволяет осуществлять контроль над деятельностью предприятий со стороны государственных органов.

Требования по раскрытию информации для институтов развития распространяются лишь в рамках законодательства о ценных бумагах. Учитывая все это, институтам развития следовало бы, разработать и закрепить в соответствующих законах состав и порядок предоставления информации по конкретным вопросам основной деятельности институтов развития осуществляемой в соответствии с их публичной миссией.

Обеспечение информационной открытости невозможно в условиях отсутствия законодательно закреплённых требований к процедурам и средствам информационно-коммуникационной поддержки процессов раскрытия государственной информации.

Появление "электронного государства", широко использующего ИКТ, позволяет вывести доступ заинтересованных лиц и организаций к информации государства на качественно новый уровень: кроме доступной по запросам заинтересованных лиц (реактивно) информации, в электронном государстве появляется возможность предварительного (проактивного) раскрытия информации, значительно превосходящая возможности проактивного раскрытия в традиционном "бумажном" государстве (публикацию в официальных "бумажных" СМИ). Раскрытую информацию становится возможно систематизировать, опубликовать, найти с использованием средств ИКТ, и получить в официальной форме (заверенные го-

сударством электронные или бумажные документы) с разумными затратами времени и денег. С учетом этих обстоятельств представляется логичным включение институтов развития в состав "электронного государства" даже в буквальном понимании этого факта, то есть присутствие на соответствующем сайте.

До появления современных средств электронной коммуникации обеспечение проактивного раскрытия информации происходило посредством публикации в официальных средствах массовой информации, но это возможно только в отношении ограниченного круга сведений. В электронном государстве можно говорить о создании электронной системы раскрытия информации как государственными органами, так и всеми государственными организациями в полном объеме в рамках единой инфраструктуры обеспечения доступа заинтересованных лиц к информации государства. Такая инфраструктура обеспечит не только возможность придавать юридическую силу определенным нормативным актам и процедурам государственного управления только после их раскрытия, но и возможность легитимизировать сам факт нахождения той или иной информации в распоряжении государства.

С развитием инфраструктуры раскрытие информации государства должно стать обязательным для более широких классов информации, чем сегодня. Раскрываемая информация не будет ограничена статичным списком типов раскрываемых документов и учетных регистров.

Нормы регулирования, относящиеся к раскрытию информации, должны быть универсальны в отношении любых институтов власти и управления, включая институты развития, для которых законодательно предусмотрено регулирование через раскрытие той или иной информации (обязательное раскрытие информации на финансовых рынках, раскрытие состава и требований к продукции для защиты прав потребителей, раскрытие информации как альтернатива лицензированию отдельных видов деятельности, а также добровольно раскрываемая информация). Однако для институтов развития не разработано специальное раскрытие информации и пользуясь этим они находятся в правовом поле коммерческих организаций, действующих за счет частного капитала.

Доступ заинтересованных лиц к информации институтов развития составляет неотъемлемое право заинтересованных лиц демократического государства. Однако, помимо реализации этого права, доступ заинтересованных лиц к информации государства позволяет достичь следующих целей:

- ◆ обеспечить юридическую силу информации. Информация должна быть пригодна для использования заинтересованными лицами при защите своих прав и свобод – основной задаче, для содействия в решении которой государство наделяется правом собирать и хранить информацию. Традиционно одним из способов придания информации государства юридической силы было предъявление этой информации свидетелям. Будучи предъявлена, информация выходит из-под контроля её источника, и не может быть далее произвольным образом изменена или отозвана. Поэтому, в частности, публикация является одним из обязательных

этапов придания юридической силы нормам любого регулирования.

- ◆ обеспечить потребности управления. Предоставление заинтересованным лицам доступа к информации (в основном – к информации, связанной с правами и обязанностями заинтересованных лиц) является способом повлиять на поведение людей путём доведения управленческих решений, принятых органами власти и управления в сферах их ведения, до сведения тех, кому они предназначены. В целом, нормативные или индивидуальные правовые акты приобретают юридическую силу только после того, как лицам, к которым применяются вводимые ими нормы, предоставлена возможность ознакомиться с этими актами.

- ◆ обеспечить информированность заинтересованных лиц. Предоставление в распоряжение заинтересованных лиц информации, имеющейся в распоряжении государства, необходимо для принятия заинтересованными лицами решений по вопросам, входящим в круг их интересов.

- ◆ обеспечить прозрачность государства. Предоставление заинтересованным лицам возможности получить информацию о деятельности государства необходимо для функционирования всех демократических механизмов государственной власти, а также для механизмов заинтересованных лиц для контроля деятельности государства.

Результатом внедрения институтов электронного государства должны стать повышение качества государственного управления. В число критериев этого качества входят скорость работы, прозрачность и подотчётность государственных органов и государственных организаций. Обеспечение доступа заинтересованных лиц к информации государства влияют непосредственно и на ответственность деятельности институтов развития социальным целям и задачам. Информация, обладающая юридической силой, снижает издержки её использования заинтересованными лицами для достижения целей государственного управления. Прозрачность институтов развития непосредственно обеспечивается при прозрачности информации касающейся их деятельности для всех заинтересованных лиц. Публичное раскрытие информации институтов развития состоит в раскрытии существенных и полных данных касающихся их деятельности. В связи с этим:

Обязанность предоставлять тем или иным способом данные должна быть установлена законодательно. Для каждого института развития должен быть законодательно определён состав учётных событий и выписок из учётной системы, подлежащих публикации, раскрытию, иным способам и формам неограниченного или ограниченного распространения. Для каждой учётной системы учёта должны быть определены правовые последствия предоставления её информации, включая последствия раскрытия, возможность или невозможность использования предоставленной информации для ограничения прав и установления обязанностей определённых лиц.

Данные институтов развития подлежащие раскрытию должны считаться раскрытыми с момента удостоверения времени предъявления этих данных единому депозитарию раскрываемой государственной информации.

УПРАВЛЕНИЕ ДЕБИТОРСКОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТЬЮ СИСТЕМООБРАЗУЮЩИХ ОРГАНИЗАЦИЙ РОССИИ

MANAGEMENT OF THE DEBT RECEIVABLE OF THE BACKBONE ENTERPRISES OF RUSSIA

A. Shapchits

Annotation

In article the estimation of management is resulted by a debt receivable of the backbone enterprises of Russia, on the basis of the analysis of the given enterprises the estimation of the delayed debts is given, and also offers on perfection of a control system by a debt receivable of the backbone enterprises of Russia are given.

Keywords: Management, debt receivable, the enterprises of Russia.

Шапчиц Алексей Алексеевич

К.э.н., начальник оперативно – аналитического отдела Центральной энергетической таможни ФТС России

Аннотация

В статье приводится оценка управления дебиторской задолженностью системообразующих предприятий России, на основе анализа данных предприятий дана оценка просроченной задолженности, а также даны предложения по совершенствованию системы управления дебиторской задолженностью системообразующих предприятий России.

Ключевые слова:

Управление, дебиторская задолженность, системообразующее предприятие.

Актуальность заключается в необходимости исследования и поиска путей совершенствования расчетов с дебиторами и кредиторами, а также оптимизации этих расчетов. В современных условиях в процессе экономической деятельности у промышленного предприятия постоянно возникает потребность в оптимизации дебиторской задолженности, проведении расчетов со своими контрагентами, бюджетом, налоговыми органами. Отгружая произведенную продукцию или оказывая некоторые услуги, предприятие, как правило, не получает деньги в оплату немедленно, то есть по сути оно кредитует покупателей. Поэтому в течение периода от момента отгрузки продукции до момента поступления платежа средства предприятия "заморожены" в виде дебиторской задолженности, уровень которой определяется многими факторами, такими как вид продукции, емкость рынка, степень насыщенности рынка данной продукцией, условия договора, принятая на предприятии система расчетов и так далее [3].

В процессе моделирования финансового состояния предприятия, прежде всего, необходимо рассмотреть влияние факторов на финансовое положение, таких как денежные средства, запасы, дебиторская задолженность, внеоборотные активы, кредиторская задолженность, займы и кредиты, собственный капитал, выручка от продажи товаров, продукции, работ, услуг, себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг.

Величина дебиторской задолженности оказывает влияние на: оборотные активы, стоимость имущества предприятия, ликвидность баланса, коэффициент обеспеченности собственными средствами, коэффициент соотношения мобильных и иммобилизованных средств,

коэффициенты ликвидности.

На финансовую устойчивость предприятия влияет не само наличие дебиторской задолженности, а ее объем (размер), форма и, самое главное, движение (скорость инкассации, превращения ее в денежные средства).

Анализ перечня системообразующих организаций России, имеющих стратегическое значение, в который вошли 295 компаний, причем от каждой отрасли в среднем выбрано по 10 предприятий [4], в дальнейшем данный список был расширен за счет предприятий созданного Северо-Кавказского федерального округа.

Проведена оценка наличия долгосрочной дебиторской задолженности у ряда предприятий (рис. 1).

Наибольшее снижение долгосрочной дебиторской задолженности у ОАО "Автоваз" – 3,07 %, у ряда предприятий отсутствует долгосрочная дебиторская задолженность по сравнению с 2007г.: Архангельский ЦБК, ВПК НПО МАШИНОСТРОЕНИЯ, ОАО, ФГУП "Госзнак", Группа "Илим", ЗАО "Интеко", Итар-Тасс, ОАО "Концерн Росэнергоатом", ГП "Космическая связь" и др., что является положительным фактором.

Ряд предприятий имеет в структуре активов достаточно большой удельный вес дебиторской задолженности (рис. 2).

Коэффициент среднего срока оборота дебиторской задолженности, (Ксдз) в днях, рассчитывается по формуле

$$Ксдз = (N * ДЗ_{<1}) / B,$$

где N – количество дней в анализируемом периоде.

Рис. 1. Темпы роста долгосрочной дебиторской задолженности системообразующих предприятий России (3 квартал 2011 г. к 2007 г.), %

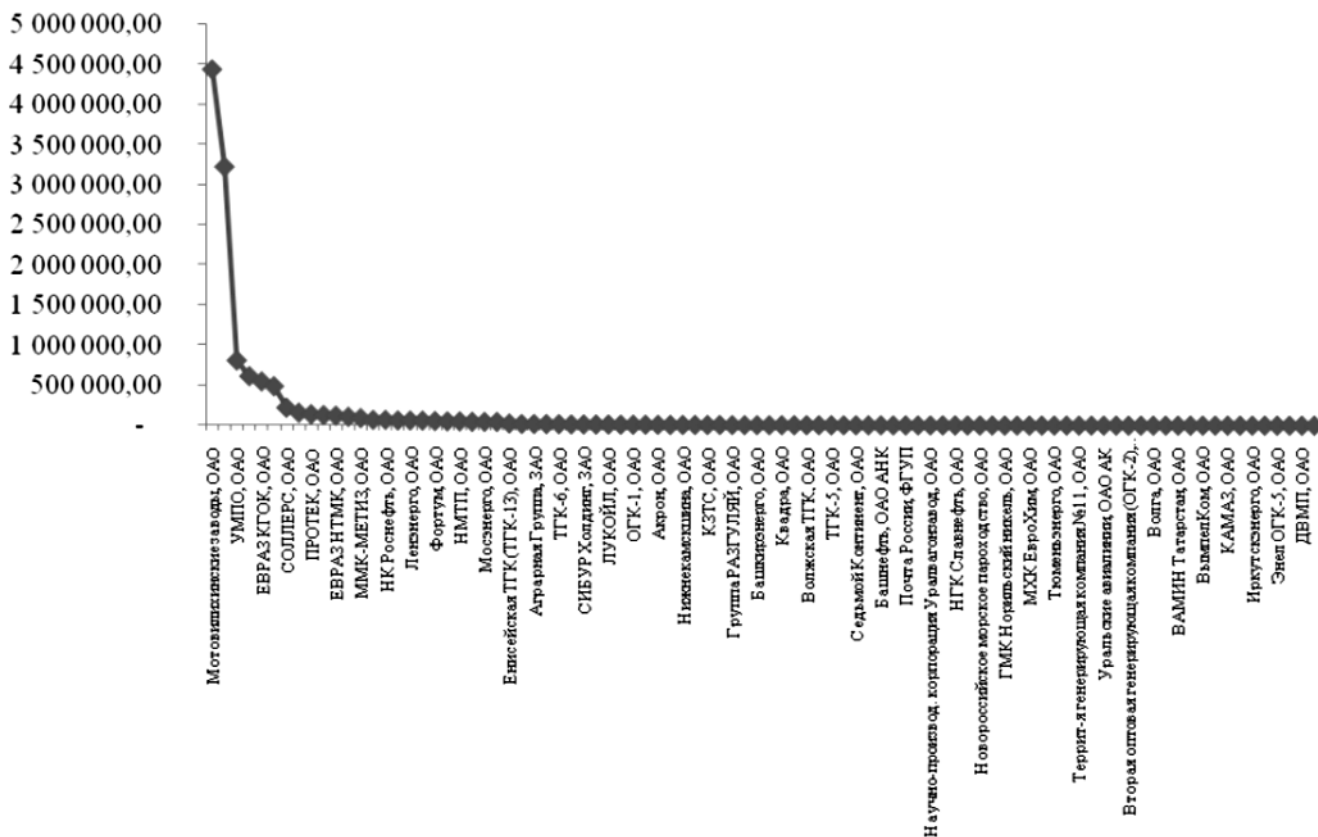
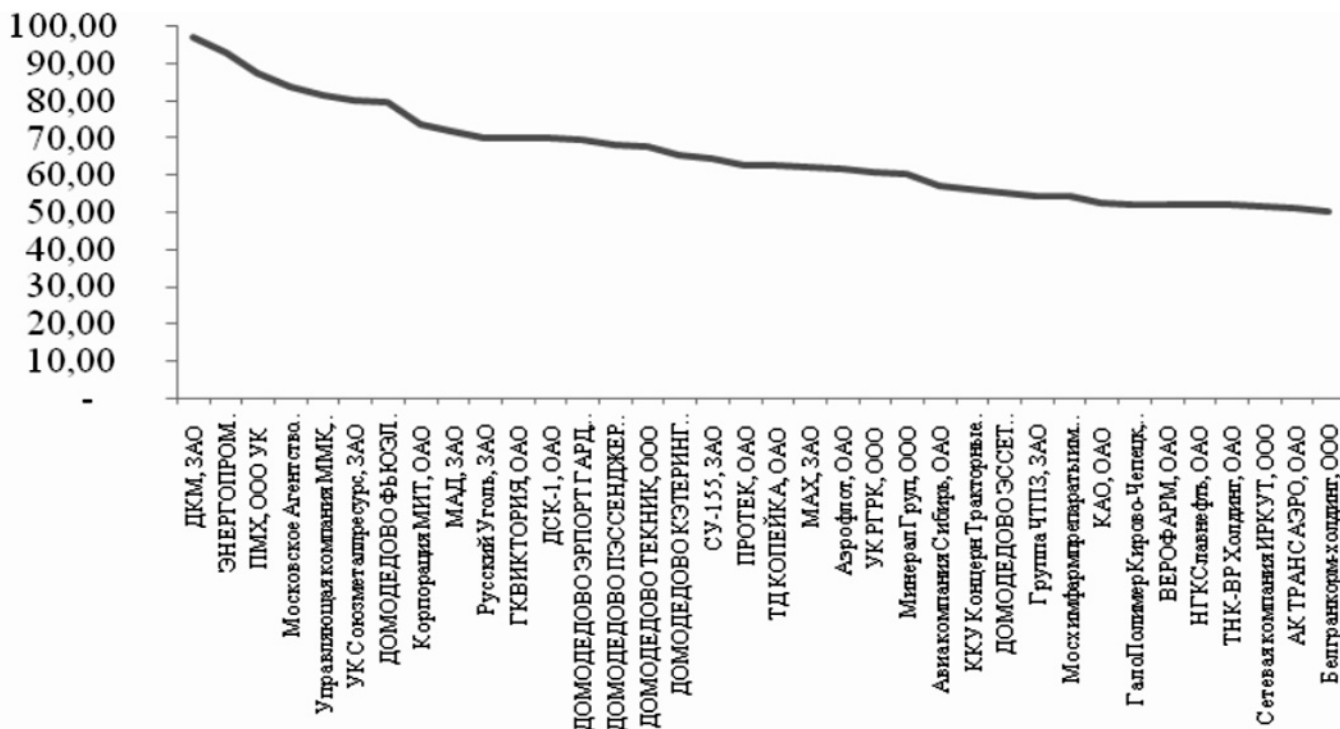


Рис. 2. Предприятия, имеющие более 50 % дебиторской задолженности в активах в 2007 году, %



Коэффициент характеризует средний срок погашения дебиторской задолженности. Положительно оценивается снижение коэффициента.

Увеличение доли просроченной дебиторской задолженности, в том числе свыше трех месяцев, свидетельствует о движении предприятия в сторону усиления его финансовой неустойчивости [5].

Дебиторская задолженность организации наряду с выручкой (денежными средствами на расчетных счетах) является одним из основных источников получения денежных средств для исполнения прежде всего краткосрочных обязательств организации. Так как получение денежных средств по дебиторской задолженности не затрагивает состав производственных активов (оборудование, материальные ценности и т. д.) с целью их использования для погашения задолженности организации-должника [6].

Превращение дебиторской задолженности в денежные средства или ее сокращение может происходить следующими способами: взысканием через судебную процедуру, инкассацией – добровольным перечислением дебитором денежных средств, реструктуризацией долгов предприятия.

Взыскание долгов с дебитора при его нежелании выплачивать свои обязательства по договору происходит через решения арбитражного суда по исполнительному листу.

Инкассация дебиторской задолженности означает возврат дебиторской задолженности путем добровольного перевода дебитором денежных средств для зачисления их на расчетный счет организации в соответствии с договором.

Реструктуризация дебиторской задолженности организации представляет собой перевод просроченной дебиторской задолженности в быстроликвидные активы для повышения ее платежеспособности.

Основными путями для реструктуризации и уменьшения дебиторской задолженности ООО "Хостинг-центр" являются:

- ◆ взаимозачет взаимных платежных требований до арбитражных процедур;
- ◆ передача дебитором в зачет погашения задолженности быстроликвидных ценных бумаг по взаимному соглашению;
- ◆ передача дебитором части своего имущества в погашение задолженности;
- ◆ переоформление дебиторской задолженности в векселя;
- ◆ увеличение размера предоплаты за отгруженную продукцию;
- ◆ применение системы скидок от стоимости про-

дукции при досрочном, своевременном платеже за отгруженную продукцию и снижение санкций за просрочку платежа;

- ◆ применение процедуры факторинга.

Необходимость поиска эффективных путей по повышению ликвидности дебиторской задолженности организации в целях скорейшего высвобождения денежных средств, заложенных в ней, для погашения кредиторской задолженности связана с повышением (восстановлением) платежеспособности предприятия [7].

Рассмотрим более подробно предлагаемые пути снижения дебиторской задолженности.

1. Взаимозачет предусматривает погашение взаимных обязательств предприятий, как правило, с привлечением третьих лиц.

После рассмотрения взаимных обязательств и требований между организациями можно погасить частично или полностью дебиторскую задолженность, используя взаимозачеты. Взаимозачеты долгов служат распространенным методом реструктуризации задолженности.

2. Передача (продажа) дебитором для погашения задолженности предприятию имеющихся на балансе быстроликвидных ценных бумаг – облигаций и акций. По взаимному соглашению в качестве таких ценных бумаг могут использоваться государственные кредитные облигации, облигации федерального займа разных сроков погашения, муниципальные облигации, акции известных компаний топливно-энергетического комплекса, телекоммуникационных предприятий и т. д. Важным моментом является уточнение стоимости передаваемых (продаваемых) ценных бумаг.

3. Получение от дебитора в счет погашения дебиторской задолженности части недвижимого имущества, находящегося в его собственности: административной, производственной или складской площадей, производственного оборудования, транспортных средств и др.

Полученное имущество может быть использовано организацией в своем производственном процессе, или передано своим кредиторам, или продано третьим лицам.

Другой вариант погашения дебиторской задолженности – сдача в аренду вышеперечисленного недвижимого имущества организации, а она в свою очередь может его передать в субаренду своим кредиторам или третьим лицам.

Погашение дебиторской задолженности может также происходить за счет передачи дебитором материальных ценностей: сырья, материалов, товаров и т. д., которые организация может использовать в своем производстве или для погашения кредиторской задолженности или продать третьим лицам.

4. Задолженность неплатежеспособной организации

другим организациям может быть переоформлена в качестве займа или в виде ликвидных векселей, что будет более выгодно в части надежного и полного погашения обязательств.

5. Важным направлением уменьшения объема дебиторской задолженности является увеличение размера предоплаты за отгруженную продукцию. Размер предоплаты за отгруженную продукцию может колебаться в значительных границах в зависимости от характера взаимодействия с клиентом – потребителем продукции и истории кредитных отношений с ним. В общем случае для постоянного клиента – потребителя продукции размер предоплаты за отгруженную продукцию может составлять 20–25% стоимости партии, для клиента, периодически потребляющего продукцию, – не менее 50%, для клиента, редко потребляющего продукцию или незнакомого, – 100%. Определение клиента, заказчика продукции, для которого устанавливается объем предоплаты 0–100%, зависит от обстоятельств каждого конкретного случая, условий заключения сделки, финансовых возможностей клиента.

6. Погашение дебиторской задолженности возможно в результате предложенных скидок к размеру задолженности в обмен на ускорение платежей, особенно при досрочном, своевременном платежах. Так, при досрочном платеже скидки могут составлять 5–7%, при своевременном платеже – 2–3%, при ускорении просроченного платежа – за счет отмены или снижения санкций за просрочку платежа. В данном случае использование скидок будет существенно выгоднее, чем применение краткосрочных займов для погашения кредиторской задолженности. Дебиторы, которые могут получить такие скидки, и размер скидок определяются отдельно для каждого конкретного случая.

Следующим шагом уменьшения дебиторской задолженности является уменьшение периода предоставления товарного кредита клиентам – покупателям продукции. Товарный кредит нередко предоставляется клиентам на 60 дней. Поэтому снижение календарного периода пред-

оставления товарного кредита является также важной мерой снижения объема дебиторской задолженности. Так, рекомендуется для постоянных клиентов – не более 30 дней, для клиентов, периодически покупающих продукцию, – не более 15 дней. В каждом конкретном случае в зависимости от объема поставок, стабильности платежей эти сроки устанавливаются индивидуально.

Для постоянных клиентов может быть установлен предельный приемлемый уровень объема задолженности, который не нарушается при проведении новых закупок и платежей.

Устойчивость финансового положения организации во многом зависит от соотношения дебиторской и кредиторской задолженностей.

Поэтому, чтобы финансовое положение организаций не ухудшалось, системообразующим предприятиям необходимы следующие действия:

1) следить за соотношением дебиторской и кредиторской задолженностей. Ибо в случае значительного превышения дебиторской задолженности требуется привлечь дополнительные источники финансирования из-за возникновения недостатка в оборотных средствах для осуществления производственной деятельности;

2) контролировать состояние расчетов по просроченным задолженностям и задолженностям, по которым наступил срок исполнения;

3) по возможности ориентироваться на увеличение числа заказчиков для уменьшения риска неуплаты монопольного малого числа заказчиков, а также на предоплату (не менее 50% стоимости продукции) получаемой заказчиком продукции;

4) при значительном превышении кредиторской задолженности над дебиторской возрастает недостаток собственных долгосрочных и даже краткосрочных источников средств для формирования запасов.

ЛИТЕРАТУРА

1. Донцова Л.В. Анализ финансовой отчетности: учебник /Л.В. Донцова, Н.А. Никифорова. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: Издательство "Дело и Сервис", 2006. – 368 с. – С. 99.
2. Пласкова Н.С. Экономический анализ: учебник. – М.: Эксмо, 2007. – 704 с. – С. 130.
3. Валиев Ш.Н. Управление дебиторской задолженностью промышленного предприятия. Автореферат дисс-ии канд-та экон-х наук. Уфа, 2009.
4. <http://base.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc;base=LAW;n=90138>
5. Любушин Н.П. Экономический анализ: учебное пособие. – М.: ЮНИТИ-Дана, 2007. – 423 с
6. Кальницкая И.В. Моделирование финансового состояния и его роль в управлении предприятием. //Экономический анализ: теория и практика, 2008. – № 21
7. Крылов С.Н. Финансовое состояние коммерческой организации как объект анализа. //Финансовая аналитика: проблемы и решения, 2009. – №2

ПОРЯДОК ОЦЕНКИ И ОТРАЖЕНИЕ В ОТЧЕТНОСТИ ТОВАРНЫХ ЗАПАСОВ В СООТВЕТСТВИИ С МЕЖДУНАРОДНЫМИ И РОССИЙСКИМИ СТАНДАРТАМИ УЧЕТА

ORDER OF THE ESTIMATION AND REFLECTION
IN THE REPORTING OF COMMODITY STOCKS
ACCORDING TO THE INTERNATIONAL AND
RUSSIAN STANDARDS OF THE ACCOUNT

T. Satsuk

Annotation

The author carries out comparison of rules of the account and reflection of commodity stocks in the financial reporting according to the international and Russian standards, influence of distinctions in applied rules on indicators the organizations reflected in the reporting is estimated.

Keywords: Commodity stocks, International Financial Reporting Standards, the Russian standards of the account, the cost price of sales, estimation of commodity stocks.

Сацук Татьяна Павловна

*Д.э.н., профессор ФГБОУ ВПО
"Красноярский государственный
торгово-экономический институт"*

Аннотация

Автором осуществляется сравнение правил учета и отражения товарных запасов в финансовой отчетности согласно международным и российским стандартам, оценивается влияние различий в применяемых правилах на показатели отражаемые в отчетности организации.

Ключевые слова:

Товарные запасы, международные стандарты финансовой отчетности, российские стандарты учета, себестоимость продаж, оценка товарных запасов.

Становление рыночной экономики в России предопределило новый подход к формированию в финансовой отчетности информации об активах, обязательствах и капитале компаний. Отчетность, составленная по Международным стандартам финансовой отчетности (МСФО), дает заинтересованным лицам надежную и понятную информацию об отчитывающейся компании, что, в свою очередь, значительно снижает неопределенность и риски, а также повышает ее конкурентоспособность на рынке товаров и услуг.

После принятия Закона N 208-ФЗ "О консолидированной отчетности" с 2011 года устанавливается обязательное применение крупными компаниями Международных стандартов финансовой отчетности. Как следствие было принято Положение о признании МСФО (Постановление Правительства РФ от 25.02.2011 N 107) и приказом Минфина РФ № 160-н от 25 ноября 2011 года международные стандарты финансовой отчетности подготовлены и введены в действие на территории РФ – это 37 стандартов (29 МСФО (IAS) и 8 IFRS) и 26 разъяснений МСФО (ПКР (SIC), КРМФО (IFRIC) 10).

В США, до 2009 года применялись собственные стандарты бухгалтерского учета (US GAAP). В 2008 году Комиссией по ценным бумагам и биржам США был принят план перехода на МСФО и отказа от GAAP. В соответствии с этим планом с 2010 г предполагается, что формирование отчетности по МСФО станет обязательным для всех американских компаний только с 2014 г.

Во многом эти системы близки в связи с принятием Советом по стандартам финансовой отчетности США и Правлением КМСФО соглашения, согласно которому стороны обязаны приложить максимальные усилия для

приведения в соответствие друг с другом существующих МСФО и ОПБУ США. Однако на сегодняшний день сохранились некоторые различия в учете товарных запасов в соответствии с российскими правилами бухгалтерского учета и положениями, предусмотренными международными стандартами финансовой отчетности.

В российском бухгалтерском законодательстве учету запасов посвящены ПБУ 5/01 "Учет материально-производственных запасов" и Методические указания по бухгалтерскому учету материально-производственных запасов, утвержденные Приказом Минфина России от 28.12.2001 N 119н.

Согласно международным, американским и российским стандартам учета часть запасов является товаром, в случае если они предназначены для продажи в ходе обычной деятельности. При этом важнейшим моментом является определение первоначальной стоимости товаров. Согласно IAS 2 "Запасы" является суммы затрат, которая признается в качестве актива и переносится на будущие периоды до признания соответствующей выручки. При этом в цену покупки включают импортные пошлины и иные невозмещаемые налоги, а также затраты на транспортировку и погрузку-разгрузку ценностей. Прочие затраты включаются в себестоимость только в случае их необходимости для обеспечения текущего местонахождения и состояния товарных запасов. Из состава прочих затрат следует исключить расходы на хранение товаров, административные накладные расходы, не обеспечивающие текущее местонахождение и состояние этих ценностей и расходы на продажу [1].

В бухгалтерской отчетности, составленной в соответствии как с МСФО, так и российским стандартам учета,

запасы в обязательном порядке должны оцениваться по наименьшей из двух величин – себестоимости и возможной чистой стоимости продажи. Отличие состоит в том, что согласно IAS 2 отражение уценки товарных запасов возможно путем уменьшения цены запаса либо создания резерва под обесценение запасов.

Американский стандарт СФУ 43 "Определение цены запасов" первоначальную стоимость товаров называет исторической стоимостью. Она позволяет наиболее точно определить соотношение экономического эффекта от использования актива и затрат, связанных с его приобретением или созданием. В стоимость товарных запасов не включаются общие административные затраты и затраты на реализацию. При этом затраты на хранение товаров в отличие от принципов IAS 2 могут быть включены в стоимость товаров при их принятии к учету. Затраты на доставку закупленных товаров могут быть как включены, так и не включены в их себестоимость в зависимости от возможности соотношения затрат с конкретными видами запасов. То есть исключение всех накладных расходов из себестоимости товаров является неприемлемым методом бухгалтерского учета в американской практике [5].

Перечень затрат, включаемых в себестоимость товаров в российском стандарте учета является более подробными в отличие от принципов ОПБУ США и IAS. Согласно ПБУ 5/01 "Учет материально-производственных запасов" стоимость товаров включает в себя как стоимость самого товарного запаса, так и затраты, связанные с его созданием или приобретением. Из себестоимости запасов исключаются только общехозяйственные и иные аналогичные расходы. В соответствии с IAS 2 в розничной торговле возможно применять метод учета по ценам продажи (метод розничных цен) для оценки товарных запасов. Себестоимость запасов определяется путем уменьшения общей стоимости проданного запаса на соответствующий процент торговой наценки. В российских стандартах бухгалтерского учета для торговых организаций также предусмотрен аналогичный метод.

В международной практике встречаются два способа учета движения товаров: периодический и непрерывный. Непрерывный метод учета товаров основан на постоянном бухгалтерском учете всех совершаемых с товарами операций, что требует ежедневной обработки первичных документов и формирование бухгалтерских записей по поступлению и выбытию товаров. При использовании непрерывного метода учета товаров показатели выручки от продаж и себестоимости реализованной продукции накапливаются на счетах и переносятся в отчет о прибылях и убытках. Согласно периодическому способу постоянно ведется учет только операций прихода товаров (закупок), а себестоимость реализованных товаров определяется в конце месяца с помощью проведения инвентаризации. Периодический метод предусматривает отражение бухгалтерских записей по поступлению и выбытию товаров после окончания отчетного периода, как правило, перед составлением промежуточной и годовой бухгалтерской отчетности. Если организация занимается торговой деятельностью, объем ее запасов на начало года суммируется суммой чистых закупок (т.е. закупки, скорректированные на величину полученных скидок, стоимость воз-

вращенных товаров) для того, чтобы определить стоимость товаров, готовых к продаже. Далее из этого показателя вычитается стоимость товаров на складе на конец года, и полученный результат представляет собой стоимость реализованной продукции. При этом в отчете о прибылях и убытках отражают порядок перенесения остатка по счету "Товары" и временному счету "Закупки". По этим данным рассчитывается себестоимость проданных товаров и валовая прибыль. В российской практике в соответствии с принятыми требованиями своевременности и полноты, закрепленными п.5 ст.8 ФЗ "О бухгалтерском учете" и п.9 Приказа Минфина №34н, применяется только непрерывный метод учета.

Ежедневно в каждой торговой организации совершаются операции по реализации товаров. Это обуславливает необходимость наиболее правильного метода учета товаров при их выбытии. Способы отражения расхода запасов по IAS, в США и России общие: метод идентификации индивидуальных затрат (себестоимости каждой единицы), ФИФО, средневзвешенная оценка (средней себестоимости). При этом по международным стандартам применение метода идентификации индивидуальных затрат должно осуществляться только в случае уникальности продаваемого товара. В России и Америке возможно применение любого из трех методов на усмотрение бухгалтера организации. Однако в качестве преимущественного метода по международным стандартам выделяют метод ФИФО, в США – метод сплошной идентификации, в России же практически всегда применяется метод средневзвешенной оценки из-за его признания налоговыми органами [6].

Перед составлением бухгалтерской финансовой отчетности необходимо определить, в какой оценке представить товары: по себестоимости или по чистой цене реализации, при условии того, что она должна быть наименьшей. Такое правило предусмотрено МСФО 2 "Запасы" и американскими стандартами учета ОПБУ США. Оценка по себестоимости может быть необъективной и недостоверной в случаях повреждение товаров, их морального устаревания (истечения срока годности), снижения рыночных цен или увеличения возможных затрат на продажу товаров [6].

При этом чистая цена продажи по IAS представляет собой рыночную стоимость товаров за исключением расходов на их продажу. Определение рыночной стоимости в IAS и ОПБУ США и сопоставление ее с покупной стоимостью может производиться по отдельным наименованиям товаров, по однородным группам товаров и в целом по всей номенклатуре таких ценностей. Приветствуется установление чистой цены реализации по отдельным наименованиям товаров или товарным группам [1].

В случае превышения рыночной стоимости товаров над покупной возникает убыток, связанный со снижением рыночных цен, который будет отражен в бухгалтерской отчетности в периоде его возникновения, и наоборот. Для учета суммы уценки товаров до чистой цены продаж используется временный счет "Убыток от обесценения товаров", являющийся контрсчетом к счету "Товары". В отчете о прибылях и убытках такой вид убытков может быть

включен в себестоимость реализованных товаров, что используется наиболее часто.

Рыночная стоимость в соответствии с ОПБУ США определяется как текущая стоимость замещения при условии, что ее величина не превышает чистую стоимость реализации (расчетная цена продажи за вычетом обесцененных затрат на завершение и продажу), но не меньше чистой стоимости реализации за вычетом обычной нормы прибыли от продажи. Согласно американским стандартам при снижении цен для оценки товаров наряду с рыночной стоимостью может быть использован показатель "стоимость замены", который используется в ходе реализации метода low of cost or market (LCM).

Стоимость замены представляет собой сумму денежных средств, которую в данный момент необходимо потратить для приобретения на рынке аналогичного товара. Далее с помощью показателя рыночной стоимости товаров рассчитывается величина "чистая стоимость продаж за вычетом нормальной прибыли". В зависимости от соотношения величин рыночной стоимости, чистой цены продаж за вычетом нормальной прибыли и стоимости замены выбирается тот показатель, который будет сравниваться с себестоимостью товаров. При этом чистая стоимость продаж считается верхним уровнем стоимости товаров, а чистая стоимость продаж за вычетом нормальной прибыли – нижним уровнем стоимости товаров. Сумма уценки запасов включается в состав себестоимости реализованной продукции [6].

Международными и американскими учетными стандартами допускается отражение не только убытка от обесценения товаров, но и чистой прибыли от повышения их рыночной стоимости. Прибыль от повышения рыночной стоимости товаров разрешается отражать в размере, не превышающем суммы убытка от обесценения за прошлый период [1].

Российские стандарты также предусматривают оценку товаров по наименьшей из оценок: покупной стоимости и рыночной цены. Это закреплено п.25 ПБУ 5/01. Однако такая переоценка с позиций налогообложения приводит к возникновению постоянных разниц при исчислении налога на прибыль. При большом ассортименте товаров торговых ритейлов затруднительно получение ин-

формации о рыночной стоимости каждого наименования этих ценностей, а услуги оценщика в данной ситуации может оказаться затратным и экономически невыгодным для организации. При этом в случае превышения рыночной стоимости над покупной должен создаваться резерв, на величину которого необходимо откорректировать балансовую стоимость товаров по состоянию на конец отчетного года. Такие расходы в российском учете относятся в состав прочих расходов, в то время как Международная и Американская практики относят такие расходы в состав основных. Кроме того, корреспонденция счетов, которая составляется на сумму резерва, не затрагивает непосредственно счет "Товары", в то время как IAS и американские стандарты при отражении убытка от обесценения предусматривают запись по снижению самой покупной стоимости товарных запасов. Как и международные стандарты, российский учет практикует восстановление величины ранее созданного резерва в случае повышения рыночных цен. Однако такое положение не закреплено ПБУ 5/01 "Учет материально-производственных запасов". Кроме того, понятие "стоимость замены" в российских ПБУ отсутствует, а, следовательно, и технология определения наименьшей величины между покупной и рыночной стоимостью [2].

Принципиальным отличием МСФО от российских стандартов можно отнести ориентацию на принцип приоритета содержания перед формой в соответствии с Концептуальными основами финансовой отчетности. Товары принимаются к учету и отражаются в отчетности независимо от наличия или отсутствия у организации права собственности на них. Приоритетным условием признания запасов является контроль за ними и намерение их использовать ради получения выгоды. В этом случае вне зависимости от того, имеет организация право собственности на товарные запасы или нет, они должны быть отражены в балансе.

Таким образом, процесс конвергенции российских и международных стандартов учета продолжается, следствием чего значительные изменения, вносимые в уже существующие отечественные стандарты учета и отчетности и разработка новых ПБУ.

ЛИТЕРАТУРА

1. Международные стандарты учета и финансовой отчетности [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://allmsfo.ru/msfo>.
2. Положение по бухгалтерскому учету ПБУ 5/01 "Учет материально-производственных запасов": утв. приказом М-ва финансов Рос. Федерации от 09.06.2001 г. № 44н ред. 26.03.2007 г. № 26н. – Режим доступа: Консультант плюс.
3. Генералова Н.В. Международные стандарты финансовой отчетности / Н.В.Генералова, 2008. – 416с.
4. Жминько С.И. Оценка материально-производственных запасов организации [Электронный ресурс] / С.И.Жминько/ Международный бухгалтерский учет. – 2007. – № 6. – Режим доступа: Консультант Плюс.
5. Морозова Е.В. Учет операций по приобретению товаров в зарубежной практике [Электронный ресурс] / Е.В. Морозова/ Международный бухгалтерский учет. – 2010. – №10. – Режим доступа: Консультант Плюс.
6. Морозова Е.В. Оценка товаров и учет операций по выбытию товаров в зарубежной практике [Электронный ресурс] / Е.В.Морозова/ Международный бухгалтерский учет. – 2010. – №11. – Режим доступа: Консультант Плюс.

ОПЫТ ИЗМЕРЕНИЯ МАСШТАБОВ ТЕНЕВОЙ ЭКОНОМИКИ ТУРЦИИ КАК НАУЧНАЯ БАЗА ПРИ ФОРМИРОВАНИИ ГОСУДАРСТВЕННОЙ СИСТЕМЫ ПРОТИВОДЕЙСТВИЯ ТЕНЕВЫМ ЭКОНОМИЧЕСКИМ ОТНОШЕНИЯМ

EXPERIENCE IN THE MEASUREMENT OF THE
SHADOW OF THE TURKISH ECONOMY
AS A SCIENTIFIC BASIS FOR THE FORMATION
OF THE STATE SYSTEM TO COUNTER
THE SHADOW ECONOMIC RELATIONS

I. Okhrimenko

Annotation

The shadow economy significantly affects the economic and political developments in Turkey. The author has collected and processed data on the experience of the calculation of the shadow economy in Turkey, Turkish leading economists, analyzed and disclosed features of the informal sector, describes the stages and factors of development of the shadow economy and attempts to describe the relationship between the dynamics of change of the shadow economy and the transformation of the state system to counter the shadow economy.

Keywords: the shadow economy, Turkey, the state, the state measures.

Аннотация

Теневая экономика значительно влияет на экономические и политические процессы в Турции. Автором собран и обработан материал по опыту расчета масштабов теневой экономики в Турции ведущими турецкими экономистами, проанализированы и раскрыты особенности теневого сектора, описаны этапы и факторы развития теневой экономики и предприняты попытки описать взаимосвязь между динамикой изменения масштабов теневой экономики и преобразованием государственной системы противодействия теневой экономике.

Ключевые слова:

Теневая экономика, Турция, государство, государственные меры.

Любая из существующих экономических систем содержит в себе совокупность видов не регламентированной, не учитываемой государственной статистикой и поэтому обладающей криминальными признаками хозяйственной деятельности, которую принято относить к скрытой или теневой. История возникновения теневых экономических отношений связана с возникновением института государства и связанной с этим системы, устанавливающей обязательные для исполнения "правила поведения" для хозяйствующих субъектов.

Несмотря на длительную историю существования скрытых экономических отношений, объектом изучения они стали достаточно недавно – с конца 60-х–начала 70-х годов прошлого века, в том числе отечественными исследователями – с конца 80-х–начала 90-х годов прошлого века.

Работы исследователей теневой экономики сформировали весомую научную базу, для которой характерно значительное количество различных принципов определений понятия "теневая экономика" и схожих с ним, а также различие в понимании тех видов экономической деятельности, которые следует включать в теневую экономику. По результатам их комплексной оценки автор предлагает следующее универсальное определение данного понятия: "Под теневой экономикой следует понимать си-

стему экономических взаимоотношений хозяйствующих субъектов, возникающих в процессе осуществления ими экономической деятельности, напрямую не запрещенной законодательством, но сам характер осуществления которой ведется с нарушением действующих норм в сфере налогового, трудового права и др., а также запрещенную законодательством деятельность в целях извлечения прибыли".

В настоящее время известен ряд методов измерения масштабов теневой экономики, базой для которых являются те или иные показатели или факторы. Как правило, значение размеров теневой экономики приводится в процентном отношении к официальному ВВП.

В отечественной науке практически отсутствуют работы, посвященные исследованию теневого экономического сектора в экономике Турции. Однако, согласно некоторым исследованиям зарубежных (включая турецких) экономистов, теневой сектор занимает значительную часть в экономике Турции (по некоторым подсчетам, его объемы сопоставимы с турецким ВВП). Явно, что развитие теневых экономических процессов оказывает влияние как на внутригосударственную политику (стимулирует миграцию и незаконную трудовую занятость, поддерживает уровень коррупции и т.д.), так и на внешнюю политику страны (прежде всего, существенно замедляет

интеграцию Турции в ЕС).

Согласно исследованиям турецких экономистов, зарождение нелегального сектора в экономике Турецкой Республики и последующий роста его масштабов можно наблюдать начиная с 60-х годов прошлого века. Это связано с некоторым ростом показателей легальной экономики и временным снижением роли государственного участия, характерным для указанного десятилетия.

В исследовании "DYMIMIC-оценки размеров теневой экономики Турции и близлежащих стран"[1], проведенном профессором кафедры экономики Университета И.Кепплера (г. Линц, Австрия) Ф. Шнайдером совместно с сотрудником Университета г. Усак (Турция) Ф.Савашаном, приведена сводная таблица с результатами оценок масштабов теневой экономики Турции, проведенных турецкими исследователями [1] (таблица 1).

Табл. 1

Оценка спроса корпоративных клиентов на банковские услуги по данным опроса

Автор(ы)	Период/год	Размеры теневой экономики (% от "официального" ВВП) (среднее значение на период или год)	Размеры теневой экономики (% от "официального" ВВП) (среднее значение на период 1988-1990 гг.)	Min-Max	База подсчета (метод)
Kasnakoglu (1993)	1968-1990	3.08; 4.53; 6.20; 5.11; 8.96; 7.35	12.55; 12.55; 25.7; 20.36; 25.7; 20.36	-4.22-34.85	Денежное соотношение*
	1963-1990	4.91; 5.4; 10.87; 11.57; 4.15; 5.06; 10.79; 13.35; 4.62; 5.74; 5.58; 7.18	6.13; 7.01; 12.49; 3.87; 4.39; 5.76; 10.03; 2.87; 5.94; 7.70; 6.26; 8.53	0-22.55	Спрос на деньги*
Temel et al. (1994)	1987-1992	2.25	2.16	1.48-3.61	Метод расхождений
	1984-1991	23.1; 37.7	14.37; 29.81	8.2-91.55	Оценка результатов налоговых проверок*
	1970-1992	10.83	1.83	0-26.26	Денежное соотношение
	1970-1992	10.85	1.83	0-26.26	Метод транзакций
	1975-1992	12.14	7.38	6.34-20.29	Спрос на деньги
Yayla (1995)	1968-1993	5.61; 6.80; 8.32; 9.48; 12.39; 9.99; 11.41; 14.69	11.73; 11.73; 16.93; 19.03; 24.04; 16.93; 19.03; 24.04	-4.30-99.55	Денежное соотношение*
	1968-1993	12.88; 11.60; 12.16; 12.18; 6.28; 5.75; 4.83; 5.68; 6.70; 5.84; 7.41; 6.59	12.75; 10.86; 11.82; 11.33; 5.69; 4.67; 4.2; 4.74; 6.73; 5.42; 7.41; 6.04	0-42.09	Спрос на деньги*
	1968-1993	32.89	37.77	0-62.45	Метод транзакций
Ogunc&Yilmaz (2000)	1987-1999	-1.18	-1.97	-10.6-7.53	Метод расхождений
	1980-1998	16.05	13.87	0-46.2	Денежное соотношение
	1971-1999	15.09	15.23	10.5-22.1	Спрос на деньги
Cetintas & Vergil Us (2003)	1971-2000	24.68	21.86	16.78-31.29	Спрос на деньги
	1985-2002	65	46.33	26-184	Оценка результатов налоговых проверок
	1978-2000	4.41; 20	5; 21.67	-1-33	Оценка потребления
	1987-2003	48	-	0-90	Денежное соотношение
	1987-2003	6	-	3-12	Спрос на деньги
Savasan (2003)	1970-1998	27	16.8	10-44.8	MIMIC
	1998	28,05	-	-	Вычисление средней величины

*Результаты оценок могут отличаться под воздействием взаимоотношений долгового характера

Действительно, исследования теневой экономики, проведенные турецкими экономистами Ф. Кашнакоглу и Ю. Яйлой, показывают рост турецкой нелегальной экономики в 60-е годы. Однако в ходе описания указанного периода было бы несправедливо заявить, что нелегальный экономический сектор играет значительную роль в социально-экономических и политических процессах в стране. Теневая экономика 60-х, масштабы которой не сравнимы с показателями 80-90-х годов, является скорее результатом нелегальной занятости мигрантов из деревень, примитивных экономических преступлений, а также отдельных фактов уклонения от налогов. Кроме того, в указанный период не наблюдается активной деятельности организованной преступности, занимающей собственную нишу в объемах нелегальной экономики.

Внедрение организованной преступности в легальную экономику Турции, испытывающую в 70-е годы XX века этап подъема, привело к росту теневого экономического сектора. Именно к указанному периоду времени относятся первые опыты размещения преступных доходов в легальную экономику, зарождение системы уклонения от уплаты налогов, организация нелегально занятой рабочей силы, рэкета, проституции и т.д. Подтверждением данного тезиса являются статистические данные и проведенные на их основе расчеты масштабов теневой экономики, предпринятые турецкими экономистами. Так, сотрудник кафедры экономики Стамбульского университета Ф.Хальдыюглу в работе "Черная" экономика в Турции: эмпирическое исследование" [2] приводит следующие результаты собственных расчетов масштабов теневой экономики в Турции (таблица 2), наглядно демонстрирующие зарождение теневой экономики, последующий рост и дальнейшие стабильные показатели ее масштабов.

Табл. 2
Приблизительный размер "черной" экономики в Турции
(% от официального ВВП)

1969	0,00	1978	2,46	1989	3,77
1970	1,76	1980	2,87	1990	4,47
1971	1,94	1981	3,30	1991	5,23
1972	1,91	1982	2,62	1992	6,95
1973	2,00	1983	2,69	1993	8,15
1974	1,98	1984	2,84	1994	9,49
1975	2,18	1985	3,84	1995	10,07
1976	2,18	1986	3,84	1996	9,60
1977	2,17	1987	3,88	1997	9,28
1978	2,34	1988	4,12	1998	

В 80-е годы прошлого века происходит зарождение, а в 90-е годы развитие системы государственного противодействия теневой экономике как государственной реакции на ее наблюдаемый рост. В указанное время был принят курс на либерализацию экономики и одновременно проведен ряд жестких социально-экономических реформ – внесены изменения в уголовное, гражданское, таможенное законодательство, произошли существенные изменения в банковской сфере, в политике государства, связанной с экспортно-импортными операциями и т.д.

В качестве универсального примера проанализируем приведенную таблицу 3, являющуюся результатом исследования теневой экономики, проведенного научными сотрудниками университета г. Мугла (Турция).

Табл. 3
Масштабы теневой экономики Турции [3]

Год	Масштаб теневой экономики (млрд. дол. США)	Доля в ВВП Турции (%)	Год	Масштаб теневой экономики (млрд. дол. США)	Доля в ВВП Турции (%)
1980	10,87	15,58	1992	24,16	15,03
1981	16,52	22,70	1993	23,52	12,92
1982	15,26	23,15	1994	33,93	25,87
1983	16,11	25,90	1995	28,26	16,43
1984	17,13	28,19	1996	28,81	15,60
1985	17,59	25,80	1997	30,44	15,66
1986	16,26	21,26	1998	29,86	14,50
1987	19,05	21,71	1999	26,57	14,16
1988	22,70	24,95	2000	28,46	14,13
1989	21,78	20,04	2001	32,64	22,57
1990	20,49	13,45	2002	28,00	15,39
1991	22,57	14,82	2003	25,72	10,80

Как видно из приведенной выше таблицы, в период с 1980 по 1989 год масштаб теневой экономики находился на уровне 15–20 млрд. долларов США и демонстрировал устойчивый и постоянный рост, достигнув в период с 1990 по 2003 год 20–30 млрд. долларов США. Однако, оценивая долю теневой экономики в ВВП Турции, в период с 1980 по 1988 год по сравнению с периодом с 1989 и позже наблюдается существенный спад. Данное обстоятельство показывает, что в указанный период ВВП развивался более высокими темпами, чем теневая экономика.

Анализ сводных данных о масштабах теневой экономики в эпоху либерализации позволяет выделить период наибольшей ее активности – с 1984 по 1998 годы. Турецкий экономист Седат Етим в исследовании "Уклонение от налогов и теневая экономика в Турции" на основе сопоставления данных о численности официально и реально занятых оценил масштабы теневой экономики в Турции в 1998г. в 33,6%. Используя иную методику, в основе которой лежит учет уклонившихся от уплаты налогов, он получил гораздо более высокие показатели – 59% ВВП в 1994г. и 49,4% в 1997г.[4].

Конечно, либерализация экономики нанесла достаточно ощутимый удар по нелегальному сегменту экономики, но, с другой стороны, с изменением курса экономики на либерализацию существующие проблемы социального характера не только не прекратились, но и во многом усугубились. По оценкам западных экспертов, в середине 90-х годов экономика Турции по ряду показателей, таких как завышенные ставки подоходного, корпоративного налогов и НДС, высокий уровень инфляции и большие масштабы черного рынка, оставалась "преимущественно несвободной" [5]. Таким образом, благоприятная среда для развития теневой экономики сохранялась.

Таким образом, масштабы теневой экономики Турции не вполне ясны, но они определенно весьма значительны, что позволяют говорить о теневой экономике как явной угрозе национальной безопасности. Понимание этой угрозы привело к принятию, начиная с 1990-х годов прошлого века, целого ряда административных, юридических, экономических, правоохранительных и иных мер, представляющих собой цельную систему государственного противодействия теневой экономике.

Так, с 1995г. в Турции действует Коллегия по расследованию финансовых преступлений, выполняющая функцию сбора финансовой информации. Осуществление надзора за финансовыми учреждениями, имеющее первостепенную важность в построении системы борьбы с отмыванием денег, обычно возлагается на Министерство финансов и Центральный Банк Турции.

Важнейшей законодательной мерой, направленной на противодействие легализации денежных средств является принятие в 1996г. Закона № 4208 об отмывании денег. В данном законе введено понятие преступления,

связанного с легализацией денежных средств. Им предусмотрена обязательность предоставления банками информации о проведении финансовых операций, вызывающих подозрение. Вслед за законом об отмывании денег вступили в действие декреты, предписывающие банкам, небанковским финансовым учреждениям и некоторым нефинансовым коммерческим предприятиям устанавливать личность клиентов, которые совершают операции с суммами, эквивалентными 6600 долларам США. Указанные декреты предусматривали необходимость ведения учета подозрительных операций и предоставления информации о них в органы власти.

17 февраля 1997 года в структуре Министерства финансов Турции было учреждено Управление (Mali Suclar? Arast?rma Kurulu – MASAK) [6], имеющее статус специального органа по вопросам борьбы с отмыванием денег при Канцелярии Премьер-министра Турции. Управление, в штате которого состоят как сотрудники правоохранительных органов, так и гражданские эксперты по финансовым вопросам, поддерживает тесные рабочие отношения с Главным управлением безопасности Турции, таможенными органами, Министерством юстиции, Секретариатом Казначейства и другими компетентными органами.

Управление по выявлению и расследованию финансовых преступлений имеет право на получение любого рода информации и документов от финансовых и нефинансовых учреждений, а также от физических лиц. Кроме того, в его функции включено построение общей системы государственной отчетности по финансовым операциям.

Беспрецедентный характер носит акция турецкого правительства по легализации денежных средств, скрытых внутри страны. Правительством было объявлено об отсутствии налогообложения всех денежных средств, поступивших на банковские счета 30 сентября 1998 г. В результате "одним махом" было легализовано порядка 20 млрд. долларов, что, по официальным оценкам, соответствует четвертой части стоимости товаров и услуг, производимых в раках теневой экономики [7].

Важной вехой в деле борьбы с организованной преступностью явилось принятие закона от 1999 года № 4422 "О борьбе с организованной преступностью, осуществляемой с целью получения прибыли". Данный закон предусматривает привлечение к операциям уполномоченных сотрудников, установление наружного наблюдения за подозреваемыми лицами, получение необходимой следствию информации, сведений и документов, а также доступности информации для различных ведомств. Также законом предусмотрена защита сотрудников, участвующих в мероприятиях по борьбе с организованной преступностью, а также защита лиц, оказывающих им содействие.

Новостной интернет-сайт "turkey-info.ru" (публикация 12 апреля 2005 года) обращает внимание на заявление премьер-министра Турции Р.Т. Эрдогана. В заявлении содержится обещание, что правительство решит проблемы,

связанные с теневой экономикой и таким образом заполнит пробел в отношениях с ЕС в надежде стать полноправным членом этой структуры в течение ближайших 10–15 лет. "Наша цель – добиться снижения уровня теневой экономики без нанесения вреда балансу свободного рынка. Между тем, теневые сделки – важнейшая проблема Турции, количество таких сделок превышает 50% законных сделок на экономическом поле страны", – заявил Р.Т. Эрдоган [8].

На заседании Совета Национальной Безопасности Турецкой Республики 24 октября 2005г. была принята современная концепция национальной безопасности Турции. В этом документе впервые было прописано понятие обеспечения национальной экономической безопасности как одной из важнейших функций государства, а также отмечена важная роль укрепления внутренней стабильности страны – борьбы с неравномерным распределением доходов, ростом преступности и безработицей [9]. Среди угроз, обозначенных в Концепции национальной безопасности Турции, преобладают внутренние угрозы, причем многие из них связаны с теневой экономикой (наркотрафик, незаконная миграция, деятельность террористических организаций и т.д.).

В качестве важной составляющей государственной политики Турции по противодействию теневой экономике можно назвать принятие 18 октября 2006 года Закона № 5549 о предотвращении отмыывания доходов от преступной деятельности.

В феврале 2009 года в "Официальной газете" [10] опубликовано Постановление Премьер-министра Турции, представляющее собой Оперативный план Стратегии противодействия неформальной экономике (2008–2010), содержащий структурированные меры по противодействию теневой экономике и их желаемые результа-

ты.

1 февраля 2010 года в структуре Управления по контролю за доходами Министерства финансов Турции [11] создано новое подразделение – Дирекция по борьбе с нелегальной экономикой, направленное на борьбу с теневой экономикой и незаконными финансовыми операциями. В его функции входит регистрация всех выявленных нарушений, оценка эффективности принимаемых правительством мер экономического характера, а также развитие и усовершенствование законодательства в области противодействия теневой экономике.

Влияние научного подхода к решению проблемы развития теневой экономики в современной Турции очевидно. Не последнее место в разработке научной базы играют исследования специалистов Совета Национальной Безопасности, Министерства финансов, Турецкой международной академии по борьбе с наркотиками и организованной преступностью, ведущих турецких экономистов. Данное условие является причиной того, что турецкая государственная система противодействия теневой экономике не сбивается в сторону чисто репрессивных функций, но строит ее на основах комплексности, включая наряду с силовой составляющей механизм стимулирования позитивных экономических процессов (как пример приведем уже упомянутую акцию по легализации укрываемых денежных средств, предпринятую турецким правительством в 1998 году). Кроме того, в рамках противодействия экономической преступности Турция активно сотрудничает с крупнейшими международными организациями (ООН, Совет Европы, ОЭСР и др.) и проводит работу по присоединению к важнейшим международным актам по противодействию экономической преступности.

Все указанные условия позволяют охарактеризовать систему противодействия теневой экономике Турции как целостный и эффективный механизм.

ЛИТЕРАТУРА

1. Friedrich Schneider, Fatih Savasan. Dymimic Estimates of the Size of Shadow Economies of Turkey and of Her Neighbouring Countries / International Research Journal of Finance and Economics. 2007. Issue 9.
2. Ferda HALICIOGLU The Black Economy In Turkey: An Empirical Investigation <http://dergiler.ankara.edu.tr/dergiler/42/479/5541.pdf>
3. Dr.Ercan Baldemir, Dr. M.Faysal Gokalp, Dr. Mehmet Avc? 'Turkiye'de Kay?td?s? ekonominin MIMIC Model ile tahminlenmesi'. Mugla Universitesi, 2005. <http://www.ekonomidernegi.org>
4. Capital. 6.2000. P. 90
5. Е.И. Уразова. Некоторые особенности и перспективы развития Турции. – Мусульманские страны у границ СНГ (Афганистан, Пакистан, Иран и Турция – современное состояние, история и перспективы). – М.: Институт востоковедения РАН, издательство "Крафт+", 2002. – с. 69
6. <http://www.masak.gov.tr/>
7. Ульченко Н.Ю. Теневая экономика в Турции: масштабы и факторы развития // Мусульманские страны у границ СНГ (Афганистан, Пакистан, Иран и Турция – современное состояние, история и перспективы). М.: Институт востоковедения РАН, издательство "Крафт+", 2002. С. 272.
8. "Премьер-министр Турции: 50% экономических сделок заключаются в тени" http://turkey-info.ru/tour_news/index2005/4/12/82.html
9. Гурьев А.А. Новая Концепция национальной безопасности Турции // ИИИБВ. 07.11.2005.
10. Resmi gazete, № 27132, 05.02.2009
11. <http://www.rusorient.ru/page.php?vrub=rm&vparid=15&vid=1638>

АНАЛИЗ ВОЗДЕЙСТВИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ИНТЕГРАЦИИ НА ПОСТСОВЕТСКОМ ПРОСТРАНСТВЕ НА ПРИВЛЕЧЕНИЕ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

ANALYSIS OF THE IMPACT OF REGIONAL ECONOMIC INTEGRATION IN THE POST-SOVIET AREA ON FOREIGN DIRECT INVESTMENT ATTRACTION

I. Turjai

Annotation

The article investigates the impact of regional economic integration in the post-Soviet area on foreign direct investment (FDI), basing on analysis of the appropriate econometric model. The results of this model showed the negative investment impact of the factor of membership in the EurAsEC and the Union state, indicating the need for more effective integration processes in the post-Soviet area by creating conditions for FDI attraction.

Keywords: foreign direct investment, EurAsEC, Union state, GUAM.

Турлай Иван Сергеевич
Аспирант, Белорусский
государственный университет,
г. Минск

Аннотация

В статье исследуется влияние региональной экономической интеграции на постсоветском пространстве на привлечение прямых иностранных инвестиций (ПИИ) на основе анализа соответствующей эконометрической модели. Результаты данной модели отразили отрицательное инвестиционное воздействие фактора членства стран региона в Союзном государстве и ЕврАзЭС, свидетельствуя о необходимости по-вышения эффективности интеграционных процессов на постсоветском пространстве с точки зрения создания условий для привлечения ПИИ.

Ключевые слова:

Прямые иностранные инвестиции, ЕврАзЭС, Союзное государство, ГУАМ.

Одной из форм развития экономического сотрудничества государств на постсоветском пространстве являются региональные интеграционные процессы, участие в которых продиктовано в т.ч. желанием стран получить определенные экономические выгоды, создать условия для укрепления своих конкурентных позиций в международном разделении труда.

Свою значимую роль в данном деле должны сыграть прямые иностранные инвестиции (ПИИ), рост объемов которых в результате участия в интеграционных группировках и ожидают их члены. В этой связи актуальность приобретает вопрос исследования взаимосвязи между региональной экономической интеграцией и привлечением постсоветскими странами ПИИ, чему и будет посвящена настоящая статья.

Для оценки инвестиционного воздействия интеграционных процессов на постсоветском пространстве нами будет построена эконометрическая модель, описывающая зависимость поступления в экономику стран региона ПИИ от ряда факторов, в числе которых и фактор участия (неучастия) страны в той или иной интеграционной группировке. Следует отметить, что в настоящее время на постсоветском пространстве существует несколько таких группировок, к наиболее зрелым из которых, исходя из достигнутого уровня экономической интегрированности, относятся Союзное государство и Евразийское экономическое сообщество (ЕврАзЭС), в рамках которого Беларусь, Россией и Казахстаном сформированы Та-

моженный союз и Единое экономическое пространство. Учитывая то, что недолгий период существования последних двух группировок пока полностью не охвачен данными экономической статистики, мы обратимся к исследованию влияния на ПИИ фактора членства стран только в двух объединениях –

Союзном государстве и ЕврАзЭС*

*Что же касается фактора участия стран постсоветского пространства в такой группировке, как Содружество Независимых Государств (СНГ), то анализ его инвестиционного воздействия представляется затруднительным в связи с проблемой достижения странами в рамках этого объединения начального уровня интеграционного взаимодействия, связанного с созданием зоны свободной торговли, а также потому, что государства Содружества были в прошлом экономически взаимосвязаны друг с другом как республики СССР, т.е. интеграционный фактор имел место и до образования СНГ.

В проводимом нами исследовании фактор членства в интеграционной группировке будет учтен при построении гравитационной модели панельных данных с фиксированными эффектами, исходящей из того, что объемы инвестиций между двумя странами прямо пропорциональны произведению размеров их экономик и обратно – расстоянию между ними, и в логарифмированном виде имеющей следующее представление:

$$\ln I_{ijt} = \alpha + \beta \ln P_{it} + \gamma \ln P_{jt} + \sum_s \delta_s O_{sijt} + \sum_k \phi_k R_{kijt} + F_{ijt} + \varepsilon_{ijt}, \quad (1)$$

- где
- I_{ijt} – величина притока или накопленного объема ПИИ страны i в экономике страны j за период t ;
 - P_{it} и P_{jt} – объемы ВВП за период t стран i и j соответственно;
 - s и k – количество дополнительных объясняющих переменных в модели;
 - O_{sijt} – значение s -го фактора, оказывающего влияние на привлечение ПИИ в страны i и j соответственно;
 - R_{kijt} – значение k -го фактора, определяющего воздействие региональной интеграции на привлечение ПИИ (принимает значение 0, если одна или обе из пары стран ij в рассматриваемый период t не являются членами интеграционной группировки, и определенное значение в противном случае);
 - F_{ijt} – не учтенные в модели фиксированные факторы, оказывающие влияние на привлечение ПИИ в страны i и j (к которым относится и расстояние между странами);
 - $\beta, \gamma, \delta_s, \phi_k$ – коэффициенты, отражающие значимость рассматриваемых факторов как в той или иной степени влияющих на изменение величины зависимой переменной;
 - α – константа (свободный член);
 - ε_{ijt} – случайные отклонения.

Как правило, если инвестиционные факторы выражаются в абсолютных размерных величинах (например, суммарный объем мирового притока ПИИ – в млрд долл. США), то в модель (1) их значения вводятся как прологарифмированные, что дает возможность рассматривать относящиеся к ним коэффициенты как параметры эластичности, показывающие процент изменения величины зависимой переменной в результате увеличения на 1% величины факторной переменной, и избавляет от необходимости работы с большими числовыми значениями*. Главным же преимуществом модели (1) с переменными в натуральных логарифмах является то, что она, как показывает имеющийся опыт, представляет собой лучшую спецификацию модели для исследуемых факторов.

Необходимо отметить, что среди доступных статистических баз данных, охватывающих длительные периоды наблюдения, лишь база данных Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) содержит информацию об объемах прямых инвестиций, поступавших из одной страны в другую. В этой связи в строящейся нами модели вида (1) зависимая переменная будет представлять собой натуральный логарифм объемов ПИИ, поступающих из страны-члена ОЭСР в экономику страны-участника СНГ. При этом будет использоваться показатель не потоков ПИИ, а их накопленных объемов, что обусловлено рядом причин. Во-первых, о предпочтительности введения в гравитационную модель в качестве зависимой переменной показателя суммарного объема инвестиций, а не их притока (исходя из результатов соответствующих статистических тестов) свидетельствует исследование Р.Адамса [15]. А во-вторых, гравитационные модели с показателями накопленных ПИИ позволя-

ют учесть большее число статистических данных, поскольку эти показатели принимают не поддающиеся логарифмированию отрицательные значения гораздо реже, чем с показатели притока ПИИ.

Помимо отрицательных значений инвестиционных показателей, к уменьшению числа наблюдений в модели приводит также и отсутствие нужной статистической информации за тот или иной период времени. По последней причине количество исследуемых в модели стран включает только 21 страну-члена ОЭСР (Австрию, Великобританию, Венгрию, Германию, Грецию, Данию, Италию, Канаду, Республику Корею, Нидерланды, Норвегию, Польшу, Словакию, США, Турцию, Финляндию, Францию, Швейцарию, Швецию, Чехию, Японию) и 10 стран СНГ (все участники этой группировки, исключая Узбекистан и Туркменистан), в отношении которых имелись более полные статистические данные.

Что же касается проблемы исключения из модели не поддающихся логарифмированию нулевых данных (свидетельствующих об отсутствии в определенный период инвестиций страны ОЭСР в экономику страны СНГ), то ее решением можно считать примененный Л.Йейати [16] подход, предполагающий увеличение всех инвестиционных данных на 1 долл. США. Если в экономику страны ПИИ не поступали, то тогда зависимая переменная будет принимать нулевое значение (т.к. $\ln 1 = 0$); если же инвестиции имели место, то, как правило, их объем исчислялся в млн долл. США, и прибавление к этому показателю 1 долл. США существенно не меняет его значения или значения его натурального логарифма.

Обращаясь к объясняющим переменным, включен-

ным наряду с факторами объемов ВВП страны–инвестора и принимающей инвестиции страны в модель [1], отметим, что при их определении мы опирались на ряд авторитетных исследований, в частности, работы А.Хакрабарты [7], Дж.Маркусена [11], Д.Ледермана [10], Д. те Вельде [14], И.Парка [12].

В целом, следуя исследованию Д.Ледермана [10], можно выделить четыре группы инвестиционных факторов – интеграционные, глобальные, локальные и институциональные факторы. Проведенный нами обзор литературы показал, что при построении инвестиционных моделей в них использовались разные сочетания таких факторов, которые будучи включенными в одних моделях, могли отсутствовать в других.

Существование различных моделей привлечения ПИИ обусловлено рядом обстоятельств, в числе которых – различия в целях построения таких моделей и подходах исследователей к выбору объясняющих переменных; отсутствие статистических данных для какого–либо инвестиционного фактора или возможности получения доступа к ним; отсутствие у исследователей единого мнения в отношении того, какие из инвестиционных детерминант необходимо использовать для построения соответствующих эконометрических моделей, т.к. (учитывая различия в выборках данных и принимая во внимание неоднородность самих ПИИ) факторы, значимые в одних исследованиях, могут являться незначимыми в других.

И все же, как показало исследование А.Хакрабарты [7], а также множество рассмотренных нами работ в соответствующей области, одним из основных факторов привлечения ПИИ, не вызывающих сомнений у исследователей и используемых во всех эконометрических моделях, является размер рынка принимающей ПИИ страны, что, в частности, нашло отражение и в приведенной модели [1]. Далее обратимся непосредственно к рассмотрению включенных нами в модель остальных инвестиционных факторов, относящихся к определенной из четырех их групп.

Итак, влияние глобальных факторов, связанных с конъюнктурой мирового ВВП или глобального притока ПИИ, будет отражено в строящейся нами модели [1] посредством учета фиксированных факторов для периода t . Что же касается интеграционных факторов, то учитывая тот факт, что в нашем случае это будут факторы, характеризующие участие или неучастие стран в двух группировках – ЕврАзЭС и Союзном государстве, и при этом воздействие каждого из них на ПИИ будет оцениваться отдельно друг от друга (т.е. по сути будут строиться две модели), предпочтительным будет являться использование соответствующих фиктивных переменных, принимающих значение 1 при обращении к странам–членам этих объединений, и 0 – в противном случае. В соответствии с посылами строящейся нами модели фактор членства государств в ЕврАзЭС станет оказывать воздействие на при-

влечение ими ПИИ, начиная с 2000 г., т.е. года образования этой группировки, а фактор членства в Союзном государстве, соответственно – начиная с 1996 г., т.е. года образования Сообщества Беларуси и России.

Переходя к рассмотрению инвестиционных детерминант, относящихся к группам локальных и институциональных факторов, мы обратимся к модели капитала знаний Дж. Маркусена (см. [11]), положения которой были использованы в исследовании И. Парка [12] при построении гравитационной модели, учитывающей влияние на ПИИ и регионального фактора. По аналогии с оцениваемой И.Парком моделью в нашу модель будут включены детерминанты, влияющие на привлечение странами горизонтальных (рыночноориентированных) и вертикальных (ресурсоориентированных) ПИИ, т.е. соответственно характеризующие размеры рынков страны–инвестора и принимающей ПИИ страны и обеспеченность последней факторами производства – прежде всего таким фактором, как подготовленная рабочая сила, с учетом имеющихся торговых барьеров и издержек инвестирования, связанных с созданием и функционированием производственного предприятия в стране–реципиенте инвестиций.

Отметим, что показатели объемов ВВП инвестирующего государства и принимающей ПИИ страны изначально включены в модель [1] как основные гравитационные факторы. Что же касается показателя обеспеченности страны целевого инвестирования подготовленной рабочей силой, то в нашем случае по аналогии с подходами И.Парка [12] и Д. те Вельде [14] его будет отражать коэффициент охвата населения данной страны начальным, средним и высшим образованием. В свою очередь показателем, отражающим наличие торговых барьеров между государствами, будет служить индекс торговой открытости принимающей ПИИ страны, рассчитываемый как отношение к объемам ее ВВП объемов ее взаимной со страной–инвестором торговли.

Наконец, показателем, характеризующим наличие инвестиционных барьеров на пути создания и функционирования производственного предприятия в стране–реципиенте ПИИ, будет являться индекс экономической свободы, рассчитываемый центром "The Heritage Foundation" совместно с изданием "The Wall Street Journal" и включающий оценку такие компоненты, как свобода открытия бизнеса, свобода торговли, налоговая свобода, монетарная свобода, правительственные расходы, свобода осуществления инвестиций, финансовая свобода, защита прав собственности, свобода от коррупции, свобода трудовых отношений (см. [8]). И хотя оценки свободы торговли и частично монетарной свободы по сути отражают то же воздействие на ПИИ, что и используемые в нашей модели факторы торговой открытости и индекса потребительских цен, мы все же решили оставить среди детерминант включающий эти компоненты индекс экономической свободы. Это обусловлено тем, что во–первых, значения данного индекса по большей

части определяют другие его компоненты, а во-вторых, компонент свободы торговли учитывает средний уровень тарифных и нетарифных барьеров принимающей ПИИ страны по отношению к остальному миру в целом (в т.ч. и по отношению к не рассматриваемым в нашей модели странам), в то время как фактор торговой открытости свидетельствует о наличии торговых барьеров между конкретными страной-инвестором и страной-реципиентом ПИИ, исходя из объемов их торговли, соотнесенных с размерами ВВП последней.

Обращаясь к обстоятельствам использования в модели индекса экономической свободы, который был выбран из числа всех известных рейтинговых показателей, способных охарактеризовать инвестиционный климат в стране, необходимо отметить, что в отличие от остальных подобных индексов значениями данного показателя охвачены все, без исключения, страны постсоветского пространства за относительно продолжительный период наблюдения (начиная с сер. 1990-х гг.). Что же касается возможных сомнений в объективности оценки индекса экономической свободы, обусловленных тем, что значения ряда составных компонентов рассматриваемого индекса основаны не на данных экономической статистики, а на оценках экспертов (в связи со сложностью точного количественного измерения этих компонентов), то следует иметь в виду, что, во-первых, данная проблема в той или иной степени характерна для всех рейтинговых показателей, а во-вторых, ссылки на индекс экономической свободы можно найти во многих научных исследованиях; кроме того, показатели данного рейтинга могут использоваться в качестве ориентира эффективности экономической политики органов государственного управления, о чем, например, свидетельствует опыт Беларуси.

Как уже было отмечено, в строящуюся нами инвести-

ционную модель будет также включен фактор, характеризующий на основании значений индексов потребительских цен состояние инфляционных процессов в привлекающей ПИИ стране, а значит и свидетельствующий о той или иной степени макроэкономической стабильности в ней.

Наконец, еще одним фактором, используемым в нашей модели, станет показатель развитости инфраструктуры в стране целевого инвестирования, отражающий в определенной степени и инвестиционную роль эффектов агломерации (скопления производственной деятельности): таковым, по аналогии с подходом Д. те Вельде [14], будет являться показатель количества телефонных линий в расчете на 100 человек населения страны – инфраструктурный показатель, по которому имелись наиболее полные ежегодные данные для каждой из стран постсоветского региона. Предполагается, что, например, весьма низкий уровень фиксированной телефонизации, характерный для стран Центральной Азии, за исключением Казахстана (менее 10 телефонных линий на 100 человек), способен отразить в целом слабое развитие инфраструктуры этих государств, в отличие, например, от европейских государств региона с более высокими показателями телефонизации (приближающимися к уровню 30 линий на 100 человек и более) и, соответственно, более развитой инфраструктурой. И хотя в последние годы заметился значительный рост использования мобильной связи, введение в модель данного показателя можно считать оправданным, поскольку именно стационарная телефонная связь долгое время в период после распада СССР играла основную роль в развитии электрокоммуникаций в регионе, сохранив значение и сегодня, в т.ч. в отношении необходимости ее использования для передачи факсимильных сообщений и доступа в интернет.

$$I_{ijt} = C + C1 \times P1_{it} + C2 \times P2_{jt} + C3 \times A_{jt} + C4 \times B_{ijt} + C5 \times E_{jt} + C6 \times H_{jt} + C7 \times J_{jt} + C8 \times R_{jt} + \alpha_{ij} + \beta_t + \varepsilon_{ijt}, \quad (2)$$

где

- I_{ijt} - натуральный логарифм величины накопленного объема ПИИ (в долл. США, с добавлением к исходному значению 1 долл. США) страны i (страны-члена ОЭСР) в экономике страны j (страны СНГ) за период t ;
- $P1_{it}, P2_{jt}$ - натуральные логарифмы объемов ВВП (в текущих ценах в долл. США) за период t стран i и j соответственно;
- A_{jt} - коэффициент охвата населения страны j начальным, средним и высшим образованием в рассматриваемый период t
- B_{ijt} - индекс торговой открытости страны j по отношению к стране i в рассматриваемый период t
- E_{jt} - индекс экономической свободы страны j в рассматриваемый период t ;
- H_{jt} - индекс потребительских цен страны j в рассматриваемый период t (принимая значение 100 в базовом году, которым в данном случае является 2005 г.);
- J_{jt} - количество телефонных линий в стране j в расчете на 100 человек ее населения в рассматриваемый период t ;
- R_{jt} - фиктивная переменная, в первой спецификации модели (R1) принимающая значение 1 в случае членства страны j в рассматриваемый период t в ЕвразЭС и 0 - в противном случае; во второй спецификации (R2) - принимающая значение 1 в случае членства страны j в рассматриваемый период t в Союзном государстве (Сообществе Беларуси и России, Союзе Беларуси и России) и 0 - в противном случае;

$C, C1, C2, C3, C4, C5, C6, C7, C8$ - свободный член и коэффициенты модели;

α_{ij}, β_t - фиксированные факторы для пары стран ij и периода t соответственно;

ε_{ijt} - случайные отклонения.

Для построения модели нами использовался эконометрический пакет "EViews". С применением метода наименьших квадратов этой программой были определены статистические характеристики параметров модели (2). В полученной модели факторы P1 и A оказались незначимыми. Фактор B, коэффициент при котором хотя и принял положительное значение, оказался статистически значимым только при уровне значимости, равном 0,15, и поэтому, как и предыдущие два фактора, тоже исключен нами из итоговой модели. Как представляется, незначимость фактора P1 обусловлена тем, что рынки стран-инвесторов не являются потенциальными рынками для принимающих ПИИ государств по причине наличия торговых барьеров между странами ОЭСР и государствами

СНГ. Существование таких барьеров подтверждает и установленное отсутствие воздействия фактора открытости торговли между данными странами на привлечение государствами постсоветского пространства ПИИ.

Остальные включенные в модель (2) факторы (кроме свободного члена) оказались статистически значимыми при уровне значимости, равном 0,1. Полученные результаты также подтвердили необходимость использования фиксированных факторов и адекватность модели в целом (судя по значениям соответствующих F-тестов, F-статистики и коэффициента детерминации). Результаты оценки итоговой модели несбалансированных панельных данных (2) представлены в **таблицах 1 и 2**.

Таблица 1

Результаты оценки модели (2) со значимыми инвестиционными факторами, в т.ч. фактором участия в ЕврАзЭС*

Зависимая переменная: I		Количество пар стран: 178	
Период наблюдения: 1995 - 2009		Общее количество наблюдений: 1406	
Переменная	Коэффициент	Стандартная ошибка	Вероятность
C	-32,07755v	19,61043	0,1022
P2	1,544043	0,814857	0,0583
E	0,118590	0,039898	0,0030
H	-0,035827	0,008241	0,0000
J	0,251941	0,068657	0,0003
R1	-2,539556	0,691975	0,0003
R ²	0,861644	Скорректированный R ²	0,839215
F-статистика	38,41508	Вероятность	0,0000
Результат F-теста на наличие фиксированных эфффектов для пары стран ij	20,050912	Вероятность	0,0000
Результат F-теста на наличие фиксированных эфффектов для периода t	3,838946	Вероятность	0,0000

*Во всех таблицах гипотеза о значимости приведенных в них факторов подтверждается при уровне значимости, равном 0,1. В связи с невозможностью исключения статистически незначимого свободного члена из модели соответствующие данные его оценки также приведены в таблицах.

Таблица 2

Результаты оценки модели (2) со значимыми инвестиционными факторами,
в т.ч. фактором участия в Союзном государстве

Зависимая переменная: I		Количество пар стран: 178	
Период наблюдения: 1995 - 2009		Общее количество наблюдений: 1406	
Переменная	Коэффициент	Стандартная ошибка	Вероятность
C	-28,49574	19,67564	0,1478
P2	1,348805	0,815487	0,0984
E	0,158978	0,037740	0,0000
H	-0,043555	0,008058	0,0000
J	0,233928	0,068893	0,0007
R2	-3,625215	1,751291	0,0387
R ²	0,860597	Скорректированный R ²	0,837998
F-статистика	38,08014	Вероятность	0,0000
Результат F-теста на наличие фиксированных эффектов для пары стран ij	19,081443	Вероятность	0,0000
Результат F-теста на наличие фиксированных эффектов для периода t	3,248208	Вероятность	0,0000

Как предполагалось при построении модели (2), объем ВВП страны СНГ, индекс ее экономической свободы и показатель развитости ее инфраструктуры должны являться факторами, оказывающими положительное воздействие на привлечение ею прямых инвестиций из той или иной страны ОЭСР, а индекс потребительских цен – фактором, негативно влияющим на поступление таких инвестиций, что и подтвердили результаты двух спецификаций этой модели. Так, согласно полученным данным, увеличение ВВП входящего в СНГ государства на 1% приводило к росту объемов ПИИ страны ОЭСР в его экономике соответственно на 1,5% и 1,3%; рост показателя индекса экономической свободы на 1 пункт увеличивал объемы таких ПИИ на 12,6% и 17,2%; рост индекса потребительских цен в странах постсоветского пространства на 1% способствовал снижению ПИИ в их экономике на 3,0% и 4,3%; наконец, увеличение числа телефонных линий на одну линию в расчете на 100 человек приводило к росту инвестиций на 28,6% и 26,4%

Однако среди полученных результатов оценки модели (2) наибольший для нас интерес представляет оценка

влияния факторов членства в ЕврАзЭС и Союзном государстве на поступление ПИИ: согласно расчетным данным, участие стран в этих группировках вело к снижению объемов привлеченных ими из государств ОЭСР прямых инвестиций – на 92,1% для стран-членов ЕврАзЭС (т.е. в среднем, исходя из расчетов по формуле сложных процентов, на 6,7% ежегодно после создания данной группировки) и на 97,3% для стран-членов Союзного государства (т.е. в среднем, исходя из расчетов по формуле сложных процентов, на 5,0% ежегодно после создания данной группировки). Учитывая мировой опыт, свидетельствующий о том, что в целом региональная интеграция должна способствовать увеличению привлекаемых странами-участниками интеграционных соглашений ПИИ, полученный нами результат негативного ее воздействия на поступление в ЕврАзЭС и Союзное государство таких инвестиций можно считать свидетельством неэффективности интеграционных процессов в рамках этих группировок с точки зрения создания предпосылок для повышения инвестиционной привлекательности участвующих в них стран.

Принимая во внимание неравномерное воздействие

региональной интеграции на привлечение государствами-участниками группировок ПИИ, по аналогии с подходами Г.Беттанкура [6] и Р.МакДермотта [5] нами дополнительно была оценена модель (2), в которой в качестве интеграционных использовались факторы R11, R12, R13 и R14, отражающие (путем присвоения им значений 0 или 1) членство в ЕврАзЭС соответственно Беларуси, Казахстана, Кыргызстана и России, и модель (2) с факторами R21 и R22, отражающими членство в Союзном государстве (Сообществе Беларуси и России, Союзе Беларуси и России) соответственно Беларуси и России. Представленные в таблицах 3 и 4 результаты оценки спецификаций данной модели показали наличие отрицательного инвестиционного эффекта интеграции в случае ЕврАзЭС – в отношении Беларуси и России (в отношении же Казахстана и Кыргызстана воздействие интеграции

на ПИИ оказалось незначимым), в случае Союзного государства – в отношении Беларуси, а при принятии в качестве уровня значимости вероятность, равную 0,12 – и в отношении России.

*Для сведения отметим, что отрицательное влияние фактора членства в ЕврАзЭС на привлечение ПИИ также было выявлено в исследовании К.Б.Морозова [2] на основании результатов эконометрической модели притока ПИИ США (страны ОЭСР) в 1996-2005 гг. в экономику стран СНГ (свидетельствующих о снижении поступления таких инвестиций за счет указанного фактора в экономику стран-членов ЕврАзЭС после создания этой группировки на 52,7% или в среднем на 7,3% ежегодно).

Таблица 3

Результаты оценки модели (2) со значимыми инвестиционными факторами и факторами участия в ЕврАзЭС каждой из четырех стран-участниц данной группировки

Зависимая переменная: I		Количество пар стран: 178	
Период наблюдения: 1995 - 2009		Общее количество наблюдений: 1406	
Переменная	Коэффициент	Стандартная ошибка	Вероятность
C	-32,92083	20,16692	0,1029
P2	1,544602	0,838931	0,0658
E	0,112609	0,044107	0,0108
H	-0,031942	0,008415	0,0002
J	0,278119	0,073001	0,0001
R11	-3,840109	0,976591	0,0001
R12	-0,257537	1,401808	0,8543
R13	-1,626687	1,463622	0,2666
R14	-2,829712	0,872387	0,0012
R ²	0,862285	Скорректированный R ²	0,839561
F-статистика	37,94589	Вероятность	0,0000
Результат F-теста на наличие фиксированных эффектов для пары стран ij	19,625260	Вероятность	0,0000
Результат F-теста на наличие фиксированных эффектов для периода t	3,574211	Вероятность	0,0000

*Фактор членства Таджикистана в ЕврАзЭС как отдельный фактор, отражающий влияние интеграции на привлечение ПИИ в страну, не был включен в модель по причине невозможности оценки программой "EViews" степени его инвестиционного воздействия из-за отсутствия достаточных статистических данных по Таджикистану, необходимых для проведения соответствующих расчетов.

Таблица 4

Результаты оценки модели (2) со значимыми инвестиционными факторами
и факторами участия в Союзном государстве каждой из стран-участниц данной группировки

Зависимая переменная: I		Количество пар стран: 178	
Период наблюдения: 1995 - 2009		Общее количество наблюдений: 1406	
Переменная	Коэффициент	Стандартная ошибка	Вероятность
C	-29,94672	19,72623	0,1292
P2	1,400948	0,817060	0,0867
E	0,161271	0,037805	0,0000
H	-0,043627	0,008058	0,0000
J	0,240808	0,069219	0,0005
R21	-5,060250	2,243143	0,0243
R22	-2,971704	1,863966	0,1111
R ²	0,860718	Скорректированный R ²	0,838004
F-статистика	37,89367	Вероятность	0,0000
Результат F-теста на наличие фиксированных эффектов для пары стран ij	19,022948	Вероятность	0,0000
Результат F-теста на наличие фиксированных эффектов для периода t	3,22613	Вероятность	0,0000

Таблица 5

Результаты оценки модели (2) со значимыми инвестиционными факторами,
в т.ч. фактором участия в ГУАМ, а также фактором, характеризующим уровень ВВП принимающей ПИИ страны

Зависимая переменная: I		Количество пар стран: 178	
Период наблюдения: 1995 - 2009		Общее количество наблюдений: 1406	
Переменная	Коэффициент	Стандартная ошибка	Вероятность
C	-27,10094	19,69846	0,1691
P2	1,201454	0,816055	0,1412
E	0,157177	0,037885	0,0000
H	-0,042735	0,008049	0,0000
J	0,241687	0,068835	0,0005
R3	2,491386	1,171201	0,0336
R ²	0,860625	Скорректированный R ²	0,838030
F-статистика	38,08889	Вероятность	0,0000
Результат F-теста на наличие фиксированных эффектов для пары стран ij	19,297524	Вероятность	0,0000
Результат F-теста на наличие фиксированных эффектов для периода t	2,901709	Вероятность	0,0000

*В данной спецификации модели, включающей среди инвестиционных детерминант фактор членства в ГУАМ, для удобства сопоставления полученных результатов с результатами оценки модели с факторами членства в ЕврАзЭС и Союзном государстве, было решено оставить среди факторов тот, который характеризует уровень ВВП принимающей ПИИ страны.

Таблица 6

Результаты оценки модели (2) со значимыми инвестиционными факторами и факторами участия в ГУАМ каждой из стран-участниц данной группировки

Зависимая переменная: I		Количество пар стран: 178	
Период наблюдения: 1995 - 2009		Общее количество наблюдений: 1406	
Переменная	Коэффициент	Стандартная ошибка	Вероятность
C	-36,42191	20,23524	0,0721
P2	1,585527	0,838186	0,0588
E	0,157707	0,038122	0,0000
H	-0,043622	0,008035	0,0000
J	0,235269	0,068705	0,0006
R31	-1,967377	2,463647	0,4247
R32	9,333859	3,866461	0,0159
R33	7,218261	2,185250	0,0010
R34	1,444253	1,361130	0,2889
R ²	0,862166	Скорректированный R ²	0,839422
F-статистика	37,90786	Вероятность	0,0000
Результат F-теста на наличие фиксированных эффектов для пары стран ij	19,338422	Вероятность	0,0000
Результат F-теста на наличие фиксированных эффектов для периода t	3,013958	Вероятность	0,0000

Итак, как показали результаты проведенного нами эконометрического анализа, участие стран постсоветского пространства в ЕврАзЭС и Союзном государстве не стало фактором роста привлечения ими ПИИ из стран ОЭСР. В этой связи актуальность приобретает вопрос того, являлись ли для прямых инвесторов из стран ОЭСР привлекательными другие страны постсоветского пространства, в частности, участвующие в объединении ГУАМ (Грузия, Украина, Азербайджан, Молдова).

Для ответа на данный вопрос мы оценили две разновидности модели (2), в первую из которых в качестве интеграционного фактора был включен фактор участия в ГУАМ всех ее стран-членов – фактор R3 (принимая значение 1 начиная с 1997 г., в котором был основан консультативный форум ГУАМ), а во вторую – факторы участия каждой из стран (Азербайджана, Грузии, Молдовы и Украины) в отдельности – соответственно факторы R31, R32, R33, R34. Полученные результаты, представленные в таблицах 5 и 6, показали, что членство стран в ГУАМ оказывало положительное влияние на поступление ПИИ в их экономику в целом и на поступление ПИИ в

экономику Грузии и Молдовы в частности (влияние же данного фактора на привлечение ПИИ в экономику Азербайджана и Украины оказалось незначимым). Поскольку объединение ГУАМ не является столь развитой интеграционной группировкой, как ЕврАзЭС или Союзное государство, а также учитывая географическую отдаленность участвующих в ГУАМ государств (Украины и Молдовы от Азербайджана и Грузии), положительное инвестиционное воздействие фактора членства стран в ГУАМ отразило не столько значимость результатов их интеграционного сотрудничества, сколько ориентацию этих стран на углубление взаимодействия с европейскими и евроатлантическими структурами, т.е. со странами, составляющими основу ОЭСР.

Привлекательность ГУАМ для инвестиций стран ОЭСР может быть обусловлена и более высоким уровнем экономической свободы в странах данной группировки по сравнению с соответствующим уровнем свободы в ЕврАзЭС и Союзном государстве. Так, среднегодовое значение этого показателя за 2000–2009 гг. (охваченный моделью (2) период) для пяти стран ЕврАзЭС соста-

вило 51,4 (для Беларуси – 43,3; для России – 51,0), а для стран ГУАМ – 56,0 (для Грузии – 61,7; для Молдовы – 57,6). Выше уже было отражено существенное влияние роста индекса экономической свободы страны на 1 пункт на объемы поступления в ее экономику ПИИ, а это значит, что более высокие показатели индекса в странах ГУАМ можно считать важным аргументом для инвесторов в пользу выбора этих стран постсоветского пространства для реализации своих проектов.

Отметим, что повышению инвестиционной привлекательности стран-членов ЕврАзЭС и Союзного государства могла бы способствовать гармонизация их законодательств в сфере инвестиционного регулирования на основе общепризнанных принципов международного права, что, в частности, было предусмотрено Соглашением о правовом обеспечении формирования Таможенного союза и Единого экономического пространства 1999 г. Несмотря на то, что Соглашение было подписано более 10 лет назад, актуальной данная проблема остается и по сей день (см. [4]).

Таким образом, потенциал развития интеграции в рамках Союзного государства и ЕврАзЭС так и не был использован для увеличения привлечения ПИИ странами-участницами этих группировок. На деле значительная часть ПИИ в экономике крупнейших стран ЕврАзЭС – России и Казахстана, была нацелена на доступ к их природным ресурсам, что, в частности, подтверждают исследования К.Шиелса [13] и Д.Крука [1], т.е. поступали ин-

вестиции, на динамику которых слабо влияют меры экономической политики, направленные на улучшение инвестиционного климата, в т.ч. и фактор членства стран в интеграционных группировках (в отличие, например, от участвующих в ГУАМ Грузии, Молдовы и Украины, не имеющих больших запасов природных ресурсов, осуществление ПИИ в экономику которых, как показало исследование А.Кудиной [9], во многом определялось созданными в странах условиями для инвестирования, в т.ч. связанными с наличием дешевой и квалифицированной рабочей силы, а также возможностью доступа инвесторов к региональным рынкам). Что же касается привлечения ПИИ в экономику Беларуси, то, как показало исследование Е.Н.Петрушкевич [3], основной их объем приходился на долю отраслей внутреннего конечного потребления (торговлю, телекоммуникации, строительство, транспортные, деловые услуги), т.е. поступали инвестиции, не ориентированные на рынки других стран региона и не зависящие от фактора региональной интеграции.

Результаты проведенного нами исследования свидетельствуют о необходимости повышения эффективности интеграционных процессов в рамках ЕврАзЭС и Союзного государства, в частности, посредством гармонизации странами их инвестиционных правовых режимов, улучшения внутреннего инвестиционного климата стран-участников этих группировок (повышения уровня их экономической свободы), что и создаст условия для роста поступления ПИИ в их экономику.

ЛИТЕРАТУРА

1. Крук Д., Точицкая И. Роль прямых иностранных инвестиций в странах ЕврАзЭС // Экономическое обозрение ЕврАзЭС+. 2007. № 4. С. 11–13.
2. Морозов К.Б. Особенности деятельности нефинансовых ТНК США на рынках России и стран ЦВЕ: аспект региональных интеграционных соглашений: дис. ... канд. экон. наук : 08.00.14. М., 2007. 171 с.
3. Петрушкевич Е.Н. Прямые иностранные инвестиции в экономическом развитии стран с транзитивной экономикой: монография. Минск, 2011. 399 с.
4. Турлай И.С. Формирование единого режима регулирования инвестиционной деятельности в условиях развития региональной экономической интеграции на постсоветском пространстве // Вестник экономической интеграции. 2012. № 1. С. 133–138.
5. MacDermott R. Regional Trade Agreement and Foreign Direct Investment // The North American Journal of Economics and Finance. 2007. Vol. 18, № 1. P. 107–116.
6. Bittencourt G., Domingo R., Reig L.N. FDI Flows into MERCOSUR Countries: Winners and Losers in the FTA and the EU–MERCOSUR Agreement // Working Paper. Montevideo, 2006. № 02/06. 33 p.
7. Chakrabarti A. The Determinants of Foreign Direct Investment: Sensitivity Analyses of Cross-Country Regressions // Kyklos. 2001. Vol. 54, № 1. P. 89–113.
8. Index of Economic Freedom. URL: <http://www.heritage.org/index/> (date of access: 10.10.2011).
9. Kudina A., Jakubiak M. The Motives and Impediments to FDI in the CIS // CASE Network Studies & Analyses. Warsaw, 2008. № 370. 31 p.
10. Lederman D., Maloney W.F., Serven L. Lessons from NAFTA for Latin America and Caribbean Countries: A Summary of Research Findings. Advance Edition. Washington, DC, 2003. 376 p.
11. Markusen J.R. Multinational Firms and the Theory of International Trade. Boulder, 2002. 640 p.
12. Park I., Park S. Reform Creating Regional Trade Agreements and Foreign Direct Investment: Applications for East Asia // Working Paper Series. Kitakyushu, 2007. Vol. 2007–01. 35 p.
13. Shiells C.R. FDI and the Investment Climate in the CIS Countries // IMF Policy Discussion Paper. Washington, DC, 2003. № 03/5. 34 p.
14. Te Velde D.W., Bezemer D. Regional Integration and Foreign Direct Investment in Developing Countries // Transnational Corporations. 2006. Vol. 15, № 2. P. 41–70.
15. The Trade and Investment Effects of Preferential Trading Arrangements – Old and New Evidence / R. Adams [et. al.] // Productivity Commission Staff Working Paper. Canberra, 2003. 150 p.
16. Yeyati L., Stein E., Daude C. Regional Integration and the Location of FDI // Working Paper. Washington, DC, 2003. № 492. 33 p.

СОВЕРШЕНИЕ ПРЕСТУПЛЕНИЯ ПОСРЕДСТВОМ ЛИЦА, ДЕЙСТВУЮЩЕГО ПОД ВЛИЯНИЕМ ОБМАНА ИЛИ ЗАБЛУЖДЕНИЯ

FULFILLMENT OF THE CRIME BY PERSON OPERATING UNDER THE INFLUENCE OF A DECEPTION OR IGNORANCE

D. Lunkov

Annotation

In the article problems of commission of crimes by attraction to performance of socially dangerous acts of the persons operating under the influence of a deception or ignorance are considered. On examples of concrete situations the author offers the criminally-legal criteria, allowing to distinguish a situation of the instrumentality harm-doer with use of the defrauded or mistaken persons from adjacent cases of criminal complicity and an casus.

Keywords: the instrumentality execution of a crime, the instrumentality harm-doer, the deception, the ignorance, the mistake, the casus.

Луньков Дмитрий Александрович
Аспирант, Уральская государственная
юридическая академия,
г. Екатеринбург

Аннотация

В статье рассматриваются проблемы совершения преступлений путем привлечения к выполнению общественно-опасных действий лиц, действующих под влиянием обмана или заблуждения. На примерах конкретных ситуаций автором предлагаются уголовно-правовые критерии, позволяющие отграничить ситуации посредственного причинения вреда с использованием обманутых или заблуждающихся лиц от смежных случаев соучастия в преступлении и казуса.

Ключевые слова:

Посредственное совершение преступления, посредственное причинение вреда, обман, заблуждение, ошибка, казус.

Классическим случаем посредственного причинения вреда путем привлечения к совершению преступления лиц, действующих под влиянием обмана либо заблуждения, является похищение невесты Нины в кинофильме "Кавказская пленница", ибо целенаправленно введенный в заблуждение Шурик добросовестно обманывался относительно истинных намерений Саахова и его "кунаков". Другим примером посредственного совершения преступления с помощью обмана, взятым автором из собственной следственной практики, служит следующий.

В 2005 году Екатеринбургским гарнизонным военным судом младший сержант К. признан виновным в совершении преступления, предусмотренного ч. 1 ст. 105 УК РФ, при преследующих обстоятельствах. На почве личных неприязненных отношений К. задумал убить "старослужащего" сержанта Кр. выстрелом из автомата. Не желая собственноручно выполнять объективную сторону состава преступления, планируя избежать уголовной ответственности, К. подобрал для выполнения преступных замыслов рядового Р. Воспитывая в Р. чувство ложной безопасности при нарушении правил обращения с огнестрельным оружием, К. неоднократно (следствием доказано не менее двух эпизодов такой "тренировки" – прим. автора) вручал Р. автомат АК-74, с взведенным затвором, но без боеприпасов, после чего заставлял Р. тайно подкрадываться сзади к другим военнослужащим и, наведя им в спину ствол автомата, нажимать на спусковой крючок, имитируя выстрел. Сослуживцам, испуганно оборачивающимся на щелчок затвора за спиной, К. пояснял,

что эта была шутка, а Р. – участник розыгрыша.

Подготовив, таким образом, Р. к роковому выстрелу, в один из дней после плановой чистки оружия К. тайно зарядил боевым патроном автомат АК-74 и взвел его затвор, чем привел данный автомат в состояние, готовое к стрельбе, после чего разместил его среди других – заведомо для Р. разряженных автоматов. Далее К. подозвал Р. и сообщил ему, что сегодня они снова будут "разыгрывать" старшего сержанта Кр. Обоснованно опасаясь места последнего, Р. попробовал отказаться от очередной "шутки", однако К. обманул Р., сообщив ему, что "...Кр. знает об этом розыгрыше и ждет его, поскольку К. ранее поспорил с Кр. на тему: есть ли у них в роте трусы" (Материалы уголовного дела, допрос обвиняемого К.). Желая избежать насилия, будучи введенным в заблуждение относительно истинных намерений К., Р. согласился выполнить его просьбу. Далее К. подвел Р. к автоматам АК-74 и, имитируя случайный выбор, вручил Р. единственный заряженный автомат, внешне не отличавшийся от остальных (разряженных), приказав Р. ничего не трогать, поскольку он, т.е. К., уже взвел затвор и "...все готово для очередной шутки" (Материалы уголовного дела, допрос обвиняемого К.). Не подозревая о заряженности автомата, Р. подкрался сзади к Кр., прицелился ему в спину и нажал на спусковой крючок. От последовавшего выстрела наступила смерть Кр.

Правовое регулирование подобных вопросов имеет давние традиции в отечественном уголовном праве. Возможность случайного причинения смерти выделялась

еще древними русскими памятниками права. Так, в Уложении 1649 года случайные действия назывались бесхитростными или совершенными "изволением божьим" и не преследовались. Военский устав Петра I предусматривал ненарочные, то есть случайные, деяния, не влекущие за собой уголовную ответственность. УК РФ этот вопрос урегулировал в ч. 1 ст. 28: "Деяние признается совершенным невиновно, если лицо, его совершившее, не осознавало и по обстоятельствам дела не могло осознать общественной опасности своих действий (бездействия) либо не предвидело возможности наступления общественно-опасных последствий и по обстоятельствам дела не должно было или не могло их предвидеть", т.е. наличие уголовно-правовой казус.

Эти проблемы – частные случаи общей проблемы познаваемости окружающего мира, а особенно – отграничения истинного знания от иллюзорного, правды от заблуждения и лжи. В обыденной жизни "мы размышляем без особенностей рефлексии, без особенной заботы о том, чтобы получилась истина... мы размышляем в твердой уверенности, что мысль согласуется с предметом, не отдавая себе в этом отчета, и эта уверенность имеет величайшее значение" [5]. По мнению В.Ф. Кириченко, неправильное представление лица об отдельных фактах окружающей реальности "...может явиться следствием неправильного ощущения или восприятия, проходившего при таких условиях, которые исказили его представление о них. Эти условия могут быть как объективного, так и субъективного характера" [7]. К первым можно отнести время, место, способ, обстановку и т.п., ко вторым – тревогу, стыд, гнев и т.п. Кроме этого, ошибку лица может повлечь неправильность умозаключений, сделанных на основании правильных восприятий и ощущений. В этих случаях "представление отдельного лица не отражает объективную действительность и не соответствует правильному представлению о ней других людей" [7].

Применительно к посредственному причинению вреда рассматриваемый вопрос должен быть поставлен и в иной плоскости – в плоскости целенаправленного воздействия третьих лиц на непосредственного причинителя вреда с целью исключения возможности понимания им общественно-опасного характера своих действий или предвидения общественно-опасных последствий от них. В этом случае на первый план выступают проблемы обмана и заблуждения, глубина которых является главным критерием при решении вопроса об уголовной ответственности участвующих лиц. К обману и заблуждению тесно примыкает проблема ошибки лица в оценке явлений окружающей действительности.

Термин "обман" (error, Irrtum) словарь С.И. Ожегова толкует как "ложное представление о чём-нибудь (напр., ввести в обман)". "Заблуждение" трактуется им как "ложное мнение", а под синонимом заблуждения – "ошибкой" понимается неправильность в действиях, мыслях [8]. Вышеизложенные термины содержат в себе понятие лжи

(недостоверности, неправильности) и свидетельствуют о незнании субъектом чего-либо. При этом термин "обман" больше относится к активной, т.е. обманывающей, стороне, а "заблуждение" – к обманутому. Ошибка, относясь к конечному результату заблуждения, оцененному *post-factum*, является его следствием. Из-за диалектической взаимосвязи названных терминов, уголовно-правовые проблемы обмана, заблуждения и ошибки при посредственном причинении вреда далее будут рассмотрены нами далее.

Судебная практика обман находит "...в сознательном сообщении заведомо ложных сведений либо в умолчании об истинных фактах, либо в умышленных действиях, направленных на введение другого лица в заблуждение. Сообщаемые ложные сведения могут относиться к любым обстоятельствам" [3]. Соглашаясь с этой позицией, отметим, что обман является способом совершения преступления и относится к его объективной стороне, может совершаться как действием, так и бездействием с единственной целью – ввести другого человека в заблуждение, вызвать у него ошибку. Своеобразное определение ошибки дает И.Я. Козаченко, считая последнюю "...заблуждением (неправильным представлением) лица о действительных юридических и фактических обстоятельствах совершаемого деяния". Им же предложено классифицировать уголовно-правовые ошибки на юридические и фактические. Юридические ошибки, подразделяются, в свою очередь, на мнимое преступление, действительное преступление и неправильная квалификация своих преступных действий, неверные сведения о виде и размере наказания за их совершение. Среди фактических ошибок можно выделить ошибки в объекте и ошибки, относящиеся к объективной стороне состава преступления [11].

Мы полагаем, что невиновному причинителю вреда присущи лишь два типа названных ошибок: во-первых, когда лицо, находясь под влиянием злоумышленника, полагает свои действия уголовно-ненаказуемыми. Мы говорим не о тех случаях, когда незнание закона не освобождает от ответственности, а о неосознании лицом действительной или вероятной противоправности своего действия (бездействия), совершаемого только с прямым или косвенным умыслом, поскольку в остальных случаях лицо неосторожная форма вины. Второй тип ошибки может допустить лицо, когда оно, имея представление о недопустимости определенных действий (бездействия), полностью уверено в их неспособности повлечь общественно-опасные последствия, т.е. ошибка в развитии причинной связи.

Первый тип ошибки проиллюстрирован вышеописанным случаем с Шуриком. "Кунаки" Саахова умело использовали желание Шурика познакомиться с кавказскими обычаями и, обманув его относительно мнения самой Нины, совершили руками Шурика её похищение. При других обстоятельствах противоправность своих действий, равно как и последствий от них, была бы для Шурика очевидной. Однако он искренне полагал, что на Кав-

казе подобное ненаказуемо, а способ доставки невесты к жениху согласован, в том числе, с самим объектом похищения. При этом Шурик вполне отдавал себе отчет о своих действиях, равно как и их последствиях, ошибаясь лишь в их уголовно-правовой оценке.

Аналогично необходимо решать вопрос и в случае, когда некто А., изготовив поддельную купюру, но, не сообщив об этом своему знакомому Б., просит последнего сходить и разменять её у В. на более мелкие деньги, которые вернуть А. Б., зная об уголовной ответственности за сбыт фальшивых денег, в нашем случае не догадывается и не должен догадываться о поддельности конкретной купюры, если только он не знает, что А. фальшивомонетчик. В этой ситуации Б. подлежит освобождению от уголовной ответственности, а за сбыт фальшивых денег будет отвечать А. как посредственный совершитель преступления. А.А. Герцензон, развивая тезис о посредственном причинении, дополняет его случаями, когда субъект, действуя умышленно, для осуществления задуманного им преступления привлекает другое лицо, не подозревающее о своем участии в преступлении. "Так, если шпион, – пишет он, – поручает курьеру учреждения, в котором шпион работает, отнести пакет по известному адресу... Одно лицо (шпион) действует умышленно, а другое (курьер) – невиновно" [6]. Аналогичной позиции придерживается и судебная практика [4].

Примером уголовно-правовой ошибки второго рода, которую может допустить невиновный причинитель вреда, является названный случай с рядовым Р. Последний, несмотря на запрет любых "игр" с огнестрельным оружием, закрепленный в Общевоинских Уставах Вооруженных Сил Российской Федерации [2], во время предшествующих тренировок искренне убедился в их мнимой безопасности. В роковой день, полагая, что автомат снова незаряжен, не ожидая вреда от своих действий, рядовой Р. добровольно принял участие в "розыгрыше" сержанта Кр., вызывавшем столь неожиданные для обоих последствия. Схожий пример сочетания сознательного действия и казусных последствий приводит Н.С. Таганцев, отмечая, что "...отравление будет случайным, как скоро отравивший не знал и не мог знать, что даваемое им вещество ядовито, или если он и знал, что при известных условиях данное вещество может иметь свойства яда, но не мог и предполагать, что подобные условия существуют в данном случае" [10].

В рассматриваемом случае налицо неверное представление лица о возможном развитии причинной связи между его деянием и вредными последствиями. Следовательно, мы не можем говорить об устранении умышленности самого деяния, поскольку субъект осознает фактический характер своих действий. Последний ошибается лишь в возможных последствиях, к которым действия лица приведут или могут привести, будучи уверенным, что они никогда не произойдут в данной ситуации. По критерию предвидения возможности наступления обществен-

но-опасных последствий случаи посредственного причинения вреда отличаются от неосторожности.

В связи с рассмотренными примерами едва ли представляется обоснованным утверждение, что "...в действиях лица, когда оно не сознавало запрещенный характер своего поведения, хотя бы по обстоятельствам дела должно было и могло это предвидеть, умысел отсутствует" [9], несмотря на то, что в отдельных случаях данный тезис подкреплен зарубежной судебной практикой. Таким примером обмана при посредственном причинении вреда, описанным Дж. Флетчером, может служить уголовное дело Моргана, рассмотренное английской палатой лордов в середине 70-х гг. XX в.

Некто Морган убедил своих друзей-собутельников, что его жена обожает насильственное принуждение к сексу. Она может ожесточенно сопротивляться, хотя на самом деле сексуальное насилие обожает. По подсказке мужа его приятели изнасиловали сопротивляющуюся и рыдающую женщину. Судом первой инстанции муж и его "друзья" осуждены за изнасилование. Насильники подали апелляцию с тем, что поддались на убеждения мужа, посчитав, что жена, несмотря на сопротивление, не возражала против полового сношения с ними. Палата лордов вынесла решение (по мнению Дж. Флетчера, "поразительное") о том, что введенные в заблуждение приятели имели все основания для оправдания, поскольку добросовестно заблуждались [12].

Не соглашаясь в этом вопросе с английским правосудием, отметим, что ошибка друзей Моргана состоит в неверном представлении о характере своих действий. Они поверили в то, во что захотели, оставив без учета обстоятельства "против", в первую очередь, недвусмысленный отказ самой женщины. Сказанное не означает, что преступники были обязаны всесторонне и полно осознать все детали происшедшего, в том числе интимные пристрастия жены Моргана. Доктрина уголовного права и правоприменительная практика исходят из того, что сознанием виновных должна охватываться лишь общая оценка своих действий (бездействия), основанная на имеющейся информации и житейском опыте. Поскольку друзья Моргана осуществили свои злодеяния намеренно и сознательно, нет никаких оснований полагать, что они не понимали общественной опасности и противоправности своих действий. Уверены, что нашу точку зрения разделяет большинство ученых и практиков.

Подводя итог рассмотрению проблем обмана, заблуждения и ошибки в контексте посредственного совершения преступлений, отметим, что в природе ничего случайного не бывает. Любое событие случайно только в сознании действующего лица или очевидца, ибо с точки зрения реальности любое событие объективно детерминировано. Сообразуясь с этой аксиомой, невиновными действиями непосредственного причинителя вреда мы полагаем только такие, когда лицо не только не осознавало запрещенный характер своих действий, но и не мог-

ло их осознавать даже при надлежащей внимательности к ним, равно как и непредвиденные лицом последствия, наступление которых ему в данной ситуации не только казалось, но и должно было казаться невероятным. Нельзя не согласиться с В.А. Якушиным, что "чем больше степень безответственного отношения лица к своему акту деятельности, тем значительнее характер и степень его вины" [13].

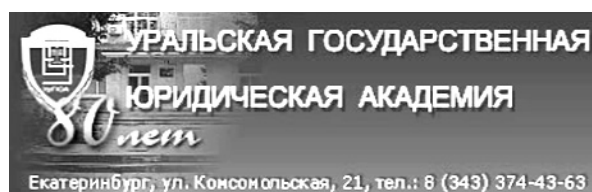
В связи этим, ошибкой, освобождающей лицо от уголовной ответственности, является лишь та, которая связана с неверным мнением лица об обстоятельствах, являющихся элементами состава преступлений, либо об

общественно-опасном характере своих действий. Только в этом случае к непосредственному причинителю может быть применены положения ч. 1 ст. 28 УК РФ "Невиновное причинение вреда" с последующим привлечением к уголовной ответственности истинного преступника. Все остальные типы ошибок в той или иной мере предполагают осознание лицом реального или вероятностного противоправного характера своего деяния, равно как и наступление общественно-опасных последствий, однако лицо заблуждается в отдельных моментах происходящего, что свидетельствует о его умышленной или неосторожной вине и должно квалифицироваться по соответствующим статьям УК РФ.

ЛИТЕРАТУРА

1. Уголовный кодекс Российской Федерации. Собрание законодательства Российской Федерации от 17 июня 1996 г. № 25 ст. 2954.
2. Устав гарнизонной и караульной служб Вооруженных Сил Российской Федерации, утвержденный указом Президента Российской Федерации от 10 ноября 2007 г. № 1495. Собрание законодательства Российской Федерации от 19 ноября 2007 г. № 47 (часть I) ст. 5749.
3. Постановление Пленума Верховного суда РФ от 27 декабря 2007 года № 51 "По судебной практике по делам о мошенничестве, присвоении, растрате". Российская газета. Федеральный выпуск № 4561 от 12 января 2008 года.
4. Постановление Президиума Верховного суда Российской Федерации № 246П09. Обзор судебной практики за 1 квартал 2010 года. 2010. Бюллетень № 9.
5. Гегель Г.В.Ф. Энциклопедия философских наук. М.; Л., 1930.
6. Герцензон А.А. История советского уголовного права. М., 1948.
7. Кириченко В.Ф. Значение ошибки по советскому уголовному праву. М., 1952.
8. Ожегов С.И. Словарь русского языка. М., Оникс, 2007.
9. Пионтковский А.А. Курс советского уголовного права. Т. II. Преступление. М.: Наука, 1970.
10. Таганцев Н.С. Курс уголовного права. С.-Пб., 1902.
11. Уголовное право. Общая часть: Учебник для вузов / Отв. ред. проф. И.Я. Козаченко. М.: Норма, 2009.
12. Флетчер Дж., Наумов А.В. Основные концепции современного уголовного права. М., 1998.
13. Якушин В.А. Ошибка и её уголовно-правовое значение. Казань, 1988.

© Д.А. Луньков, (Starsledelan@yandex.ru), Журнал «Современная наука: Актуальные проблемы теории и практики»,



Добро пожаловать в УрГЮА!

В этом году мы отмечаем 80 лет нашей родной Академии. Руководство и профессорско-преподавательский состав вуза всегда стремились к тому, чтобы давать студентам качественное и разностороннее юридическое образование. Именно обладание высококвалифицированными кадрами, научными школами, образовательными традициями позволило Академии стать ведущим юридическим вузом России.

Сегодня десятки тысяч выпускников СЮИ – УрГЮА успешно работают в органах государственного и муниципального управления; правоохранительных и судебных органах, в адвокатуре и нотариате; в сфере банковской, страховой, инвестиционной деятельности, на предприятиях, в учреждениях, организациях всех форм собственности.

За прошедшие годы Академии удалось стать не просто учреждением, оказывающим образовательные услуги, но и общепризнанным центром всего нового и прогрессивного в юридическом образовании, юридической науке и практике. Академией налажено плодотворное сотрудничество с передовыми зарубежными высшими школами по подготовке юридических кадров.

Подготовка высококвалифицированных специалистов остается для нашего вуза актуальнейшей задачей. Я уверен, что профессорско-преподавательский состав, активные студенты Академии не пожалеют своих сил, знаний и опыта для решения этой задачи в соответствии с высокими государственными и мировыми стандартами.

Замечательные традиции, поддерживаемые талантливым педагогическим коллективом нашего вуза, будут сохранены и преумножены и продолжат служить повышению авторитета и престижа Академии в России и мире.

Ректор УрГЮА,
доктор юридических наук,
профессор В.А. Бублик

АНАЛОГИ НАРКОТИЧЕСКИХ СРЕДСТВ И ПСИХОТРОПНЫХ ВЕЩЕСТВ

ANALOGUES OF NARCOTIC MEANS AND PSYCHOTROPIC SUBSTANCES

N. Orlova

Annotation

The article considers the problem of determining the analogues of narcotic means and psychotropic substances, the procedure for classifying any substance in this category.

Keywords: the analogues of narcotic means and psychotropic substances, the problem of determining.

Орлова Наталья Анатольевна

Соискатель, НОУ ВПО

*"Межрегиональный институт
экономики и права", г. Санкт-Петербург*

Аннотация

В статье рассмотрена проблема определения аналогов наркотических средств и психотропных веществ, порядок отнесения каких-либо веществ к данной категории.

Ключевые слова:

Аналоги наркотических средств и психотропных веществ, проблема определения.

"Аналогия" в переводе с греческого означает "сходство, подобие, близость". Но для того, чтобы считать аналогом вещество применительно к нормам права, должны быть установлены юридические критерии и соблюден определенный порядок такого признания.

Согласно Федеральному закон РФ от 8 января 1998 года №3-ФЗ "О наркотических средствах и психотропных веществах" (далее – Закон о НС и ПВ) аналоги наркотических средств и психотропных веществ – это "запрещенные для оборота в Российской Федерации вещества синтетического или естественного происхождения, не включенные в Перечень наркотических средств, психотропных веществ и их прекурсоров, подлежащих контролю в Российской Федерации, химическая структура и свойства которых сходны с химической структурой и со свойствами наркотических средств и психотропных веществ, психоактивное действие которых они воспроизводят" [1].

Введя понятие аналогов наркотических средств и психотропных веществ, Закон о НС и ПВ неопределенно расширил действующий Перечень наркотических средств, психотропных веществ и их прекурсоров, утвержденный Постановлением Правительства РФ от 30 июня 1998 г. № 681, запретив при этом любой оборот таких веществ. Обосновывается введение данного понятия возможностью изготовления и использования веществ, обладающих выраженным наркотическим действием, но не включенных в Перечень.

Стремление государства контролировать оборот потенциально опасных веществ понятно. Тем более что анализ наркоситуации в России и в мире показывает неуклонный рост количества употребляемых веществ, обладающих психоактивными свойствами, способных вызывать зависимость. Это связано как с появлением но-

вых веществ, обладающих наркогенным потенциалом, так и с выявлением этого потенциала у уже известных. Например, в последнее время Перечень наркотических средств расширился за счет появления новых метилendioксипроизводных амфетамина. Поднимается вопрос о включении в Перечень растения *Salvia divinorum* (Сальвия дивинорум, семейство Labiatae (губоцветных)), приводятся данные о фактах злоупотребления такими веществами, как Гавайская Роза *Argyreia nervosa*, Кратом *Mitragyna speciosa* и Гуахос Микс *Guanos Mix* и др. В литературе есть сведения о том, что в результате экспериментального поиска, цели которого могут быть как законные, так и незаконные, время от времени создаются психоактивные вещества, отличающиеся молекулярным составом от известных наркотических средств и психотропных веществ. Такие вещества в просторечии именуется "дизайнерскими наркотиками" (*designer drugs*). Они известны законодательству большинства стран как аналоги наркотических средств и психотропных веществ [3].

Наибольшее распространение в России получили следующие дизайнерские наркотики (*designer drugs*): наркотики с измененной химической формулой: 4-метилметкатинон (мефедрон), 2-, 3- или 4-фторметкатинон (флефедрон), а также метилendioксизамещенные гомологи: бета-кето МДМА (метилон), бета-кето МДЕА (этилон), бета-кето МБДБ (бутилон), бета-кето МДПВ (3,4-метилendioскипировалерон) и синтетические каннабиноиды, такие как JWH-250 и др. Из литературных данных известно, что эти соединения действуют подобно другим энтактогенам: связывают важнейшие трансмиттеры катехоламина мозга – дофамин и норадреналин, что обуславливает их использование в качестве психоактивных веществ, являющихся причинами тяжелых интоксикаций, комы и летальных исходов. После ряда смертельных случаев, вызванных приемом мефедрона, подтвер-

жденных результатами токсикологических исследований, он был запрещен к обороту в Великобритании, Норвегии, Дании, Швеции, Эстонии, Финляндии, Румынии, Германии, Израиле, Австралии [5]. В России мефедрон и метилон Постановлением Правительства Российской Федерации от 29 июля 2010 г. № 578 "О внесении изменений в некоторые акты Правительства Российской Федерации в связи с совершенствованием контроля за оборотом наркотических средств" [2] включены в Перечень наркотических средств, психотропных веществ и их прекурсоров, подлежащих контролю в Российской Федерации и отнесены к наркотическим средствам Списка I, оборот и производство которых на территории Российской Федерации запрещены.

Также получили широкое распространение ароматизированные курительные смеси растительного происхождения, известные как "спайсы" (Spice). Ситуация с распространением новых психоактивных веществ развивается лавинообразно, что обусловлено рядом факторов. Если употребление "спайсов" для молодых людей, выражаясь их сленгом, было "модной темой", то новые вещества к тому же стали заменителем героина для потребителей инъекционных наркотиков. Для остальных привлекательными стали простота их потребления и мощный психоактивный эффект. И те и другие видят доступность и безнаказанность употребления таких веществ. Отсюда и вошедшее в обиход слово "легалка", связанное с реализацией этих психоактивных веществ через сеть небольших торговых точек под видом подкормки для растений ("Charge+", "Super Charged"), соли для ванн ("Cristalius"), средства "Антитабак", препаратов для дератизации или дезинсекции и др.

Вместе с тем, как заключают многие авторы, установленное в Законе о НС и ПВ определение аналогов наркотических средств и психотропных веществ требует серьезной доработки.

Во-первых, вызывает вопрос то, что аналоги определяются только как "вещества синтетического или естественного происхождения". Таким образом, в контексте статьи Закона к ним не относятся растения, препараты и природные материалы, которые могут рассматриваться только как наркотические средства или психотропные вещества.

Во-вторых, к аналогам могут быть отнесены лишь те вещества, которые сходны с наркотическими средствами или психотропными веществами и по структуре, и по свойствам. Вместе с тем, как указывается, для целого ряда синтетических веществ и особенно для веществ естественного происхождения и растений такая связь может и не прослеживаться.

Неопределенным в определении понятия аналогов наркотических средств и психотропных веществ также представляется термин "сходство". Сходство по структуре между веществами может наблюдаться в наличии опре-

деленных функциональных групп, родоначальной структуры, в рамках гомологического ряда и др. Сходство по свойствам – еще более неопределенный признак, поскольку вещества могут быть сходны по различным свойствам: химическим, физическим, функциональным, фармакологическим и др.

Таким образом, для отнесения какого-либо вещества к категории аналогов либо должны быть указаны свойства, подлежащие совпадению, и границы совпадения этих свойств, либо этот критерий должен быть исключен из определения. В качестве одного из вариантов изменения определения аналогов предлагается оставить один критерий отнесения веществ к категории аналогов – воспроизведение психоактивного действия наркотических средств и психотропных веществ [6].

Помимо неопределенности понятия аналогов наркотических средств и психотропных веществ законом не урегулирован порядок отнесения каких-либо веществ к данной категории. Вместе с тем статьи 228 и 228.1 УК РФ и статья 6.8 КоАП РФ предусматривают санкции за оборот аналогов наркотических средств и психотропных веществ. Ни один нормативный документ не отвечает на вопрос, какое ведомство и на каких основаниях для решения возникшего вопроса об обороте аналогов наркотического средства может отнести определенное вещество, химическая структура и свойства которого сходны с химической структурой и со свойствами наркотического средства или психотропного вещества, к их аналогам.



Отметим также и то, что отсутствие порядка отнесения вещества к аналогам наркотических средств и психотропных веществ не соответствует ч. 3 ст. 55 Конституции РФ, устанавливающей, что права и свободы человека и гражданина могут быть ограничены только федеральным законом.

Предложения о порядке отнесения к аналогам есть. И.Киреева высказывает предложение о создании и утверждении перечня аналогов наркотических средств и психотропных веществ в целях обеспечения единообразия правоприменения при уголовном преследовании за

их незаконный оборот. В противном случае, как считает автор, определение экспертным путем сходства химической структуры и психоактивных свойств аналогов по отношению к наркотическим средствам и психотропным веществам в каждом конкретном случае может представлять определенную сложность и породить субъективизм [4].

Таким образом, можно констатировать, что в настоящее время отсутствуют нормативные условия и практическая возможность контроля за оборотом аналогов наркотических средств или психотропных веществ.

ЛИТЕРАТУРА

1. Федеральный закон РФ "О наркотических средствах и психотропных веществах" от 08 января 1998г. №3-ФЗ (в редакции Федерального закона от 03 декабря 2011г. №383-ФЗ)// Справочно-правовая система КонсультантПлюс.
2. Постановление Правительства РФ от 29 июля 2010 г. № 578 "О внесении изменений в некоторые акты Правительства Российской Федерации в связи с совершенствованием контроля за оборотом наркотических средств"// Справочно-правовая система КонсультантПлюс.
3. Иванов Е.В. Аналоги наркотических средств и психотропных веществ// Законность.2009.№10// Справочно-правовая система КонсультантПлюс.
4. Киреева И.Л. Судебная практика по делам о преступлениях, предусмотренных статьей 228 Уголовного кодекса РФ // Законы России: опыт, анализ, практика. 2007. N 1.
5. Степущенко О.А., Фицев И.М., Блохин В.К., Мухаметзянов А.Х., Фомин А.А., Завгороднев А.А. Дизайнерские наркотики и проблема их отнесения к аналогам наркотических средств// Адвокатская практика.2011.№1// Справочно-правовая система КонсультантПлюс.
6. Противодействие незаконному обороту наркотических средств и психотропных веществ: Учебно-методическое пособие/ Под ред. А.Н. Сергеева. М., 2005.

© Н.А. Орлова, (natasha1495@yandex.ru), Журнал «Современная наука: Актуальные проблемы теории и практики».

СКОЛЬКО КОФЕИНА В РАЗНЫХ ПРОДУКТАХ



ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ ИННОВАЦИОННОГО КЛИМАТА*

* Работа выполнена в рамках НИР Финуниверситета 2011 года.

LEGAL ASPECTS OF THE CLIMATE OF INNOVATION

A. Privalov

Annotation

In the paper the issues of the legislative regulation of innovation activities for the implementation of monitoring and integrated assessment of efficiency of innovative activity of regions.

Keywords: innovative activity, regulation, legislation, region.

Привалов Александр Игоревич
К.э.н., Младший научный сотрудник
Центра инновационных систем
и институтов развития Института
инновационной экономики
Финансового университета
при Правительстве РФ

Аннотация

В статье раскрываются вопросы законодательного регулирования инновационной деятельности для осуществления мониторинга и комплексной оценки эффективности инновационной деятельности регионов.

Ключевые слова:

Инновационная деятельность, регулирование, законодательство, регион.

Еще одним фактором, сдерживающим развитие инновационного малого и среднего предпринимательства в России, является несоблюдение требований законодательства о доле государственного и муниципального заказа, размещаемой у субъектов малого предпринимательства. Подобная ситуация во многом обусловлена отсутствием эффективной системы санкций за невыполнение указанных требований. При этом можно констатировать, что практика применения мер ответственности по отношению к "недобросовестным заказчикам", не соблюдающим требования о размещении государственного и муниципального заказа у субъектов малого предпринимательства, пока не сложилась, поскольку административная ответственность за нарушение данных требований была введена лишь в середине 2009 года.

Успешной интеграции малого предпринимательства в систему размещения заказов также препятствует низкий уровень осведомленности предпринимателей о проводимых торгах и крайне невысокая степень доверия к процедуре проведения конкурсов на размещение государственного и муниципального заказа. Как показывает практика, малые предприниматели ассоциируют процедуру размещения государственного заказа со значительным усилением контроля за их деятельностью либо с необходимостью преодоления коррупционных барьеров. Кроме того, полноценному потенциалу системы государственного и муниципального заказа в области поддержки субъектов малого предпринимательства препятствует отсутствие механизмов привлечения малых инновационных предприятий в качестве соисполнителей у крупных исполнителей государственных и муниципальных конт-

рактвов, а также участия в реализации заказов государственных компаний и корпораций.

Ввиду отсутствия системного законодательства в области стимулирования и поддержки инновационного малого и среднего инновационного предпринимательства, уровень развития данного сектора российской экономики продолжает оставаться крайне невысоким. Так, показатели изобретательской активности в Российской Федерации более чем в 10 раз уступают аналогичным показателям Китайской Народной Республики, а доля вовлечения объектов интеллектуальной собственности в гражданский оборот составляет менее 3%.

Несмотря на законодательное закрепление права бюджетных учреждений науки и образования создавать хозяйственные общества в целях внедрения результатов научно-технической деятельности (далее РНТД), на практике учреждение малых инновационных предприятий является весьма проблематичным. Это связано с тем, что вышеупомянутая законодательная норма противоречит положениям Федерального закона "О федеральном бюджете на 2009 год и на плановый период 2010–2011 годов", не допускающим направление средств федерального бюджета на создание других организаций. Кроме того, в законодательстве Российской Федерации не урегулированы вопросы оценки объектов интеллектуальной собственности и их постановки на бухгалтерский учет. Вместе с тем, решение данной проблемы представляет исключительную важность для дальнейшего развития инновационного предпринимательства, поскольку корректная оценка интеллектуальной собственности может послужить основанием для увеличения балансовой стои-

мости предприятия и использования оцененных прав на РНТД в качестве залога для привлечения кредитных ресурсов.

С позиции источников финансирования инновационного процесса отметим, что основная доля – это государственные вложения бюджетов всех уровней, а также различных фондов (Российский фонд фундаментальных исследований (РФФИ), Российский фонд технологического развития (РФТР), Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере). Государственное финансирование инновационных проектов осуществляется на конкурсной основе с довольно жесткими требованиями к отбору.

Особого внимания заслуживают инновационные предприятия-представители малого бизнеса, ведь именно они представляют динамичный сектор инновационной экономики, оперативно отвечающий на потребности рынка. Государство поддерживает малые инновационные компании на этапе их становления (через Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере (программы "Старт", "Темп" и "Пуск")). В последние годы наметилась активизация инновационной деятельности [1].

В контексте рассматриваемого принципа поддержки инноваций особый интерес представляют институциональные изменения в налоговом регулировании научных исследований и опытно-конструкторских работ. Данный принцип управления обеспечивает создание условий для расширения спроса на продукцию инновационного сектора, модернизации национальной экономики, увеличения инвестиционных потоков в инновационные сферы, с одной стороны, и устранение препятствий для хозяйствующих субъектов – создателей инновационных продуктов, налогоплательщиков, деятельность которых направлена на внедрение в производственные процессы результатов научных исследований и опытно-конструкторских работ [2].

В настоящее время в практике государственного управления законодательно закреплены следующие типы целевых программ: федеральные целевые программы (ФЦП), федеральные адресные инвестиционные программы (ФАИП), целевые программы ведомств (ЦПВ) [3]. Рассматривая Федеральные целевые программы в качестве эффективного инструмента реализации государственной социально-экономической политики, отметим их особую значимость в решении долгосрочных задач и реализации крупных инфраструктурных проектов, позволяя аккумулировать необходимые финансовые ресурсы для достижения поставленной цели за определенный временной промежуток.

Если обратиться к законодательному обеспечению за рубежом, то можно отметить следующее.

Экономика Израиля вплоть до 80-х гг. развивалась преимущественно экстенсивным путем. Основой высо-

ких темпов роста являлось использование прибывшего в страну значительного числа иммигрантов, иностранной помощи, людских и ресурсов с контролируемых арабских территорий. В середине 80-х годов начинается плавный переход на путь инновационного развития: была проведена конверсия сферы НИОКР, которая состояла в переориентации разработок двойного назначения на обеспечение нужд гражданской промышленности, относительно сокращении чисто военных исследований и поощрении притока частных капиталов в создание и коммерческое использование невоенных технологий. В 2005 году был принят закон о НИОКР, согласно которому разрешается передача за рубеж ноу-хау, полученных в результате исследований, финансируемых государством.

В рамках курса на модернизацию национальной промышленности с середины 1980-х годов инновационная политика в Китае в условиях отсутствия законодательной базы реализовывалась путем выполнения целевых программ, направленных на освоение иностранных и разработку собственных высоких технологий. В 2002г. были утверждены два основополагающих закона, заложивших правовую базу регулирования инновационной деятельности: закон КНР "О стимулировании средних и малых предприятий" и Закон КНР "О популяризации науки и техники". В октябре 2010г. Госсоветом КНР опубликовано "Решение об ускорении развития новых стратегических отраслей".

Бразилия с конца 90-х гг. приняла ряд законов для увеличения количества научных исследований, стимулирования инноваций в частном секторе и установления более продуктивных партнерских отношений между научными институтами и бизнесом. В 2006г. был принят Инновационный закон, в 2005 – "Хороший" закон (Good Law), который предоставляет налоговые стимулы для осуществления частных инвестиций в НИОКР.

Согласованная государственная поддержка развития нанотехнологий в Бразилии началась с 2001г. с созданием 4 национальных сетей по нанотехнологиям и нанонауке, которые сегодня объединяют около 40 научных института по всей Бразилии.

Первые меры по поддержке инновационного развития в Таиланде были приняты в 2007–2009 годах, когда Национальное агентство по развитию науки и технологий Таиланда (NSTDA), совместно с Федерацией промышленников Таиланда реализовало проект "Промышленно-технологическая клиника", в рамках которого была оказана поддержка 2500 предприятиям малого и среднего бизнеса в проведении научных исследований.

В Индонезии системная государственная научно-техническая, инновационная политика находится в процессе формирования, значительные средства выделяются на исследование нанотехнологий (в 2010 году – более 27 млн. долл. США).

Начало развитию собственной инновационной систе-

мы в Индии было положено вскоре после получения независимости от Великобритании в начале 1950-х гг., причем основным сектором экономики, где должны были использоваться научные разработки, должна была стать тяжелая промышленность при одновременном импорте технологий и капитала на начальном этапе. С 1974г. государственные органы начали проводить политику поддержки частных научных исследований и разработок. Индийские компании, ведущие научные исследования, получали поддержку по доступу к иностранному оборудованию и сырью, а также отдельные налоговые льготы. Большое внимание с 1947 по 1990 гг. уделялось и развитию собственной системы образования.

В 1991г. индийское правительство провозгласило новую экономическую политику, в рамках которой планировалось осуществить переход к рыночному финансированию науки, что проявилось в сокращении соответствующих госрасходов и одновременное снижение темпов развития науки и новых технологий. Такая практика была признана неудачной, в результате чего бюджетное финансирование было увеличено.

Целенаправленная политика по развитию наиболее крупного сектора инновационной системы Индии – информационных технологий – начала проводиться в начале 1970-х гг., ее целью было создание новых рабочих мест для квалифицированных специалистов с целью предотвращения "утечки мозгов" в развитые страны. С этой целью при крупных университетах начали создаваться компьютерные центры; новый виток развития сектора информационных технологий пришелся на 1980-е гг., когда была отменена процедура лицензирования, сформированы специализированные исследовательские центры, и правительством приняты законы о развитии ИТ-сферы. В 1991г. в Индии начали создаваться специализированные технопарки по производству программного обеспечения на экспорт.

Роль региональных властей в формировании и поддержке кластеров в условиях инновационной экономики должна заключаться в следующих действиях:

- ◆ использование информационных возможностей для привлечения новых участников в кластеры;
- ◆ налоговая политика, стимулирующая развитие кластеров;

- ◆ упрощение учредительных процедур;
- ◆ облегчение доступа к стартовому и венчурному капиталу.

Региональные власти должны максимально использовать возможности кластеров активизировать местную экономику путем развития инноваций, предпринимательства, диверсификации бизнеса, расширения занятости.

Рекомендуется использовать офис региональных властей в качестве площадки для организации встреч всех участников кластеров: лидеров частного сектора, государственных служащих, руководителей учреждений образования, неправительственных организаций.

Региональные власти должны выступать посредниками при формировании кластеров, для этого целесообразно назначать специальных должностных лиц, которые будут курировать этот процесс, оценивать потребности участников кластеров.

В качестве инструментов налоговой политики для поддержки развития кластеров могут быть использованы специальные налоговые кредиты на НИОКР, а также налоговые льготы, предоставляемые предприятиям за организацию обучения работников или создание высокооплачиваемых рабочих мест.

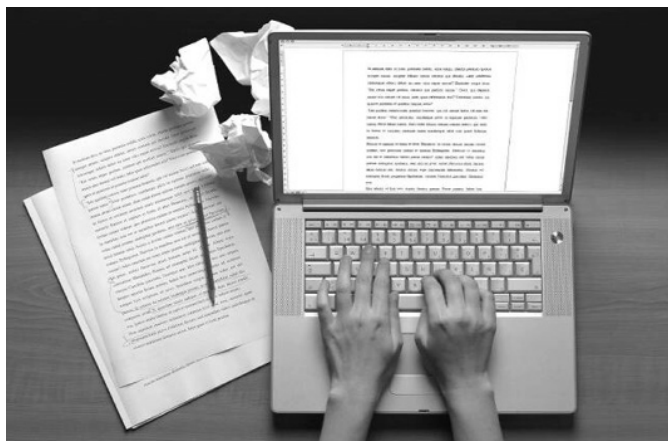
Также со стороны региональных властей поддержка кластеров может осуществляться за счет, прямых инвестиций штата или выделения грантов для проведения НИР в университетах штатов и исследовательских центрах частного сектора.

Уже сейчас штаты, наиболее активно проводящие политику развития кластеров, создали крупные долгосрочные "инновационные" фонды, обслуживающие фирмы, входящие в кластеры.

В условиях "новой экономики" основным приоритетом для успеха функционирования кластеров является привлечение и удержание творческих людей, генерирующих идеи. Задача по привлечению "творческого класса" актуальна как для крупных городов, так и для небольших поселений, как для вновь формирующихся кластеров, так и для уже функционирующих. Таким образом, главная сила кластеров заключается в нематериальных активах, особенно в знаниях работников компаний и механизмах, позволяющих быстрее обмениваться ими.

ЛИТЕРАТУРА

1. Беселовский В. Особенности государственного финансирования инновационных проектов в России. Человек и труд, № 3, 2008
2. Основные направления налоговой политики Российской Федерации на 2011 год и на плановый период 2012 и 2013 годов, Министерство экономического развития РФ
3. Министерство экономического развития РФ // <http://www.economy.gov.ru/minec/activity/sections/fcp/>



НАШИ АВТОРЫ OUR AUTHORS

Bogachev Y.

Doctor of physical and mathematical Sciences, Professor, Senior Fellow, Center for Innovation Systems and development institutions of the Institute of Innovation Economy of the Financial University of the Russian Government

e-mail : bogachev_e@list.ru

Chashkin V.

Ph.D. of Economic Sciences, deputy minister of finance Karachaevo–Circassian Republic

e-mail : chashkin@mail.ru

Y. Demin

The applicant, Senior Lecturer, FGBOU VPO Perm State Agricultural Academy, Academician D.N. Pryanishnikov

e-mail : demin@perm.rshb.ru

Dzansolova B.

Graduate student of The All–Russia state tax academy The Ministries of Finance of the Russian Federation

e-mail : 75339@mail.ru

Elkanov R.

Ph.D. of Economic Sciences, The Minister of Finance of the Republic of Karachaevo–Cherkessia,

e-mail : rustamxe2012@yandex.ru

Fadeev V.

Russian State Trade and Economic University

e-mail : fadeev@list.ru

Kiseleva M.

Graduate student, National Research University Higher School of Economics

e-mail : kiselevams@gmail.com

Lunkov D.

Graduate student, The Ural state legal academy (Ekaterinburg)

e-mail : Starsledelan@yandex.ru

Makhmudova T.

Ph.D. of Economic Sciences, associate professor, Azerbaijani Academy of work and social relations

e-mail : atisobaku@rambler.ru

Murzina O.

Graduate student, Siberian Transport University of Railways, Novosibirsk

e-mail : wwweeerrryy@mail.ru

Okhrimenko I.

Applicant of the Study Centre of Middle East Institute of Oriental Studies Russian Academy of Sciences (Institute of Oriental Studies). Assistant First Deputy Director of the Federal Drug Control Service of the Russian Federation

e-mail : bizans1923@mail.ru

Orlova N.

The applicant, Interregional Institute of Economics and Law, Saint–Petersburg

e-mail : natasha1495@yandex.ru

Pchelintsev N.

Ph.D. of economic sciences, Junior researcher The center of innovation systems and development institutions Institute of innovative economy, Financial university under the Government of the RUSS–IAN federation

e-mail : aprivalov9@mail.ru

Privalov A.

Ph.D. of economic sciences, Junior researcher The center of innovation systems and development institutions Institute of innovative economy, Financial university under the Government of the RUSS–IAN federation

e-mail : aprivalov9@mail.ru

Rykova I.

Doctor of Economic Sciences, Professor, Director of Institute of Innovative Economics Financial University under the Government Of the Russian Federation

e-mail : rycova@yandex.ru

Safullin A.

Ph.D. of Economic Sciences, Associate Professor Ulyanovsk State Technical University

e-mail : asaf79@mail.ru

Safonov K.

The lecturer, Novomoskovsk Institute of Russian D.I. Mendeleev University of Chemical Technology

e-mail : k_b_s_k_b@list.ru

Satsuk T.

Doctor of Economic Sciences, professor, FGBOU ВПО "Krasnoyarsk State Trade and Economic Institute"

e-mail : stp13@mail.ru

Shapchits A.

Ph.D. of Economic Sciences, The chief operatively – analytical department The central power customs FTS of Russia

e-mail : cusalex@mail.ru

Turlai I.

Graduate student, the Belarusian State University (Minsk)

e-mail : istur@yandex.ru

Utkin V.

Ph.D. of Economic Science, Associate professor, Financial university under the Government of Russian Federation

e-mail : 4108997@gmail.com

Zorin G.

Ph.D. of Economic Sciences, professor, FGBOU VPO Perm State Agricultural Academy, Academician D.N. Pryanishnikov

e-mail : et–pgsha@yandex.ru

Требования к оформлению рукописей статей, направляемых для публикации в журнале



Для публикации научных работ в выпусках серий научно–практического журнала "Современная наука: актуальные проблемы теории и практики" принимаются статьи на русском языке. Статья должна соответствовать научным требованиям и общему направлению серии журнала, быть интересной достаточно широкому кругу российской и зарубежной научной общественности.

Материал, предлагаемый для публикации, должен быть оригинальным, не опубликованным ранее в других печатных изданиях, написан в контексте современной научной литературы, и содержать очевидный элемент создания нового знания. Представленные статьи проходят проверку в программе "Антиплагиат".

За точность воспроизведения дат, имен, цитат, формул, цифр несет ответственность автор.

Редакционная коллегия оставляет за собой право на редактирование статей без изменения научного содержания авторского варианта.

Научно–практический журнал "Современная наука: актуальные проблемы теории и практики" проводит независимое (внутреннее) рецензирование.

Правила оформления текста.

- ◆ Текст статьи набирается через 1,5 интервала в текстовом редакторе Word для Windows с расширением ".doc", или ".rtf", шрифт 14 Times New Roman.
- ◆ Перед заглавием статьи указывается шифр согласно универсальной десятичной классификации (УДК).
- ◆ Рисунки и таблицы в статью не вставляются, а даются отдельными файлами.
- ◆ Единицы измерения в статье следует выражать в Международной системе единиц (СИ).
- ◆ Все таблицы в тексте должны иметь названия и сквозную нумерацию. Сокращения слов в таблицах не допускается.
- ◆ Литературные источники, использованные в статье, должны быть представлены общим списком в ее конце. Ссылки на упомянутую литературу в тексте обязательны и даются в квадратных скобках. Нумерация источников идет в последовательности упоминания в тексте.
- ◆ Список литературы составляется в соответствии с ГОСТ 7.1–2003.
- ◆ Ссылки на неопубликованные работы не допускаются.

Правила написания математических формул.

- ◆ В статье следует приводить лишь самые главные, итоговые формулы.
- ◆ Математические формулы нужно набирать, точно размещая знаки, цифры, буквы.
- ◆ Все использованные в формуле символы следует расшифровывать.

Правила оформления графики.

- ◆ Растровые форматы: рисунки и фотографии, сканируемые или подготовленные в Photoshop, Paintbrush, Corel Photopaint, должны иметь разрешение не менее 300 dpi, формата TIF, без LZW уплотнения, CMYK.
- ◆ Векторные форматы: рисунки, выполненные в программе CorelDraw 5.0–11.0, должны иметь толщину линий не менее 0,2 мм, текст в них может быть набран шрифтом Times New Roman или Arial. Не рекомендуется конвертировать графику из CorelDraw в растровые форматы. Встроенные – 300 dpi, формата TIF, без LZW уплотнения, CMYK.

По вопросам публикации следует обращаться к шеф–редактору научно–практического журнала "Современная наука: актуальные проблемы теории и практики" (e–mail: redaktor@nauteh-journal.ru).

**ТРЕТЬЯ ЕЖЕГОДНАЯ
РОССИЙСКО-КАЗАХСТАНСКАЯ
ПРОМЫШЛЕННАЯ ВЫСТАВКА
ПЕРВЫЙ АЛМАТИНСКИЙ
ПРОМЫШЛЕННЫЙ ФОРУМ
EXPO-RUSSIA KAZAKHSTAN 2012**



29-31 мая 2012 г.

Республика Казахстан, Алматы
RIXOS ALMATY



ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИКА И
ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТЬ
НЕФТЕГАЗОВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ
МЕТАЛЛУРГИЯ, НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ
В МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ
ВОДНОЕ ХОЗЯЙСТВО
ТРАНСПОРТНАЯ ИНФРАСТРУКТУРА
МАШИНОСТРОЕНИЕ
ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫЕ И
ИННОВАЦИОННЫЕ ОТРАСЛИ
ТЕЛЕКОММУНИКАЦИИ И СВЯЗЬ
ОБРАЗОВАНИЕ
СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННАЯ И
СТРОИТЕЛЬНАЯ ТЕХНИКА
СТРОИТЕЛЬСТВО И ПРОЕКТИРОВАНИЕ
ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ

В рамках выставки состоится **I АЛМАТИНСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ БИЗНЕС-ФОРУМ:**
«Единое экономическое пространство – новые перспективы, условия и возможности для инновационного
пути развития предприятий малого и среднего бизнеса»

ОРГАНИЗАТОР:

ОАО «Зарубеж-Экспо»

СООРГАНИЗАТОРЫ:

Торгово-промышленная палата Российской Федерации
Международная ассоциация фондов мира (МАФМ)
Торгово-промышленная палата Республики Казахстан

ПАТРОНАЖ:

Торгово-промышленная палата РФ

ПОДДЕРЖКА:

Министерства иностранных дел РФ
Министерства промышленности и торговли РФ
Министерства экономического развития РФ
Министерства образования и науки РФ
Торгово-промышленной палаты Республики Казахстан
Отраслевых министерств и ведомств Республики Казахстан

МЕСТО ПРОВЕДЕНИЯ:

RIXOS ALMATY
Республика Казахстан, Алматы

КОНТАКТЫ:

Москва, ул. Пречистенка, 10
Тел: +7 (495) 637-50-79, +7 (499) 766-99-17
многоканальный номер: +7 (495) 721-32-36
E-mail: info@zarubezhexpo.ru
www.zarubezhexpo.ru
www.exporf.ru